

Ф. И. Хусаинов

**Экономические реформы
на железнодорожном транспорте**

Монография

Москва
Издательский Дом «Наука»
2012

УДК 656.003
ББК 65.9(2)37
X 985

Рецензенты.

Г. Е. Давыдов — доктор экономических наук, профессор, академик Российской и Международной академий транспорта, Президент национальной ассоциации транспортников;

А. А. Зайцев — доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика транспорта» Петербургского государственного университета путей сообщения (ПГУПС), академик Российской академии транспорта;

А. И. Гурьев — кандидат исторических наук, первый заместитель главного редактора журнала «РЖД-Партнёр», доцент кафедры Истории Петербургского государственного университета путей сообщения (ПГУПС)

X 985 **Хусаинов, Ф. И.**

Экономические реформы на железнодорожном транспорте: монография. — М.: Издательский Дом «Наука», 2012. — 192 с.

ISBN 978-5-9902332-1-8

Монография посвящена экономическим реформам на железнодорожном транспорте. Проанализирован зарубежный опыт реформ — демонополизация, приватизация и либерализация на железных дорогах. Рассмотрена реализация структурной реформы железнодорожного транспорта в России: предпосылки реформы, дискуссии вокруг программы структурной реформы, ход реформы и формирование рынка железнодорожных грузовых перевозок. Показаны достижения и неудачи в различных сегментах отрасли и их причины, нерешённые проблемы и перспективы дальнейших реформ. Рассмотрены проблемы реформирования системы железнодорожных тарифов и проблемы управления вагонными парками.

Книга рассчитана на научных работников, преподавателей, аспирантов и продвинутых студентов транспортных ВУЗов, на специалистов, работающих на железнодорожном транспорте и в государственных органах, регулирующих деятельность железнодорожного транспорта, а так же на всех, кто интересуется экономическими реформами в России.

УДК 656.003
ББК 65.9(2)37

ISBN 978-5-9902332-1-8

© Хусаинов Ф. И., 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ВВЕДЕНИЕ	7
ГЛАВА 1. Предпосылки и результаты реформирования железнодорожного транспорта за рубежом	13
1.1. Общеэкономические предпосылки реформ	13
1.2. Великобритания: приватизация и вертикальное разделение	24
1.3. Канада: приватизация без вертикального разделения	35
1.4. Япония: приватизация вертикально-интегрированных компаний	38
1.5. США: либерализация тарифов и политика дерегулирования транспорта	41
1.6. Германия: приватизация без приватизации	56
1.7. Приватизация — главная тенденция	60
ГЛАВА 2. Демонополизация рынка железнодорожных грузовых перевозок в России: достижения и проблемы	63
2.1. Роль железнодорожного транспорта в экономике России	63
2.2. Предпосылки реформ	70
2.3. Программа структурной реформы и её обсуждение	82
2.4. Становление и развитие системы операторских компаний	91

2.5. Вагоностроение и развитие рынка грузовых вагонов	101
2.6. Современное состояние рынка железнодорожных грузовых перевозок	105
2.7. Предварительные результаты и перспективы реформ	109
ГЛАВА 3. Некоторые проблемы реформирования системы железнодорожных тарифов	117
3.1. Нерегулируемые железнодорожные тарифы: российский опыт 1850–1880-х годов	117
3.2. Либерализация железнодорожных грузовых тарифов	133
3.3. Ценовая дискриминация в системе железнодорожных грузовых тарифов	143
ГЛАВА 4. Проблемы управления вагонными парками	153
4.1. Система управления вагонными парками в ретроспективе	153
4.2. Проблемы управления вагонными парками на современном этапе	158
4.3. Ограниченность несистемных решений	161
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	171
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	173
ПРИЛОЖЕНИЕ	183
Рецензия Г. Е. Давыдова	185
Рецензия А. А. Зайцева	189
Об авторе	191

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемая вашему вниманию монография посвящена чрезвычайно актуальной проблеме: экономическим реформам на железнодорожном транспорте, повлекшим за собой крупномасштабную трансформацию отношений между субъектами рынка железнодорожных грузовых перевозок.

Несмотря на большое количество публикаций в прессе, посвящённых реформированию железных дорог, наблюдается явный вакуум в объективном, научном осмыслении происходящих на железнодорожном транспорте процессов.

В рамках поставленных задач, автором проведено исследование интеллектуальных, экономических и идеологических предпосылок реформ на зарубежных и отечественных железных дорогах. В монографии не просто рассмотрен процесс реализации Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте. Автор провёл комплексный анализ предпосылок реформы, дискуссий, которые имели место на этапе выработки ключевых решений, развилки, на которых приходилось осуществлять выбор (например, «американская» модель или «европейская»), влияние реформы на смежные отрасли (вагоностроение) и собственно результаты трёх этапов реформ. Пожалуй, один из важнейших научных результатов книги — выделение и сопоставление решений по реформированию в различных сегментах отрасли, позволяющие выявить связь между степенью либерализации сегмента и повышением эффективности в этом сегменте.

Характерной чертой монографии является то, что автор, анализируя реформу российских железных дорог не преследует каких-либо узкоотраслевых интересов. Изложение и аргументация базируются на исследовании объективной логики экономических процессов с привлечением огромного корпуса информации об аналогичных реформах на зарубежных железных дорогах.

Вообще — исследование зарубежного опыта монополизации, приватизации и либерализации на железных дорогах мира — является сильной стороной монографии. Автор помещает реформы, проводимые на железных дорогах в широкий общеэкономический контекст, благодаря чему становятся более понятны те или иные причины, влияющие на выбор различных моделей организации железнодорожной отрасли.

Огромный интерес представляют главы, посвящённые проблемам реформирования тарифной системы и проблемам управления вагонны-

ми парками. Эти темы на протяжении последних лет являются центром основных научных дискуссий. У студентов, читающих эту монографию появится возможность прикоснуться к «переднему краю» современной транспортной науки. И в этой связи, очень важно, что автор не ограничивается только исследованием прикладных аспектов экономических реформ на железнодорожном транспорте, а постоянно обращается к фундаментальным основаниям функционирования рыночной системы, способствуя прояснению наших теоретических представлений о том, что такое рынок, какую функцию в экономике выполняют свободные цены, для чего нужны экономические стимулы и возможность свободного перетока капиталов, какова роль государства в формировании «мягких бюджетных ограничений» и какие риски несёт государственное регулирование и централизация.

Полагаю, что представленная Вашему вниманию монография Ф. И. Хусаинова безусловно будет полезной не только для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов транспортных ВУЗов, изучающих экономику железнодорожного транспорта, но и для тех, кто изучает дисциплину «Теория отраслевых рынков» в не-транспортных вузах. Кроме того, эта монография является просто интересным чтением для тех, кого интересуют вопросы транзитологии — науки о переходе от плановой, централизованной системы к свободной рыночной экономике.

Следует добавить, что монографию просто обязаны прочитать специалисты, занимающихся вопросами государственного регулирования в сфере железнодорожного транспорта. Зачастую решение тех или иных возникающих проблем требует анализа и понимания не только конкретной ситуации, но и более глобального, широкого взгляда на экономику железнодорожной отрасли и здесь роль монографии Ф. И. Хусаинова трудно переоценить, так как она способствует формированию системного взгляда на роль и место железнодорожного транспорта в современной рыночной экономике а так же на взаимоотношения отрасли с государством.

Первый заместитель главного редактора
журнала «РЖД-Партнер»,
кандидат исторических наук,
доцент кафедры Истории ПГУПС
Гурьев А. И.

ВВЕДЕНИЕ

В последнее время результаты реформы российских железных дорог стали предметом обсуждения в деловой прессе и на различных форумах. Обсуждаются самые разные аспекты реформ. Высказываются диаметрально противоположные точки зрения — от необходимости возвращения к плановой, советской модели управления железнодорожными дорогами до полной приватизации всех активов и абсолютного дерегулирования отрасли.

Иногда в таких дискуссиях участники «за деревьями не видят леса», обращая внимание только на те аспекты реформ, которые коснулись какого-то особого сегмента — тарифов на перевозки того или иного груза либо сложностей эксплуатационной работы с парком вагонов, принадлежащих различным собственникам. В подобных случаях, зачастую трудно разглядеть истоки проблем или ошибочно принять за причину проблемы фактор, роль которого, при более пристальном изучении оказывается совершенно иной.

В этой ситуации, представителям транспортной науки очень важно анализировать реформы не с точки зрения сиюминутных и краткосрочных интересов тех или иных субъектов транспортной отрасли или государственных регуляторов, а с точки зрения построения основных институтов рынка: влияния частной или государственной собственности, наличия или отсутствия свободного ценообразования, как системы передачи сигналов в экономической системе, функционирования механизмов, обеспечивающих саморегулирующийся переток капитала и иных ресурсов из одного сегмента экономики (или рынка) в другой.

Например, появление экономического механизма, обеспечивающего автономное (без участия государства) инвестирование в при-

обретение подвижного состава, с точки зрения долгосрочной перспективы гораздо важнее, чем уровень цен на вагоны или уровень тарифов на данном краткосрочном временном горизонте. И наоборот — самое лучшее, решение, принятое «волевым» способом регулятором, а не инициированное рынком с точки зрения долгосрочной перспективы всегда заведомо хуже, чем естественное «выращивание» институтов, поскольку разрушает экономические стимулы участников рынка, делая их решения менее рациональными.

Кроме того, для объективного осмысления реформ, поиска наиболее эффективных решений и понимания их рисков, по мнению автора необходимо поместить реформы в общемировой контекст. Это тем более важно, что приватизация, либерализация и дерегулирование в последние два десятилетия (с небольшим перерывом, связанным с кризисом 2008—2009 гг.) являются доминирующими тенденциями в мире.

В этой связи первая глава монографии предлагает беглый обзор реформ на железных дорогах различных стран мира, предваряемый параграфом об экономических и интеллектуальных предпосылках этих реформ. Интеллектуальные и теоретические предпосылки зарождения идей демонополизации — это чрезвычайно интересная тема, но в настоящей работе она не затрагивается, так как этой теме была посвящена значительная часть предыдущей монографии автора¹.

В связи с тем, что две основные альтернативные модели организации железнодорожной отрасли были реализованы в США и Великобритании, этим двум странам в первой главе уделено существенно больше внимания, чем приватизации в других странах (Канаде, Японии и Германии).

Вторая глава представляет собой краткий очерк экономической истории российских железных дорог в условиях проводимых

¹ Хусаинов Ф.И. Демонополизация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний. Монография. Саратов: Новый ветер, 2009. — 322 с.

реформ. Точнее — очерк истории реформ, так как здесь рассмотрены предпосылки реформ, дискуссии, которые развернулись в научном и экспертном сообществе на этапе обсуждения Программы реформ и предварительные результаты трёх этапов реформ в сфере железнодорожных грузовых перевозок. Основным предметом этой главы является исследование процесса формирования рынка железнодорожных грузовых перевозок.

Результаты реформ, проводимых на железнодорожном транспорте — неоднозначны. С одной стороны — даже половинчатое внедрение рыночных механизмов привело к позитивным результатам: росту парка грузовых вагонов, объема погрузки, грузооборота, подъему в вагостроении. Вместе с тем, реформа не затронула некоторые важные сферы, в которых, вследствие неререформированности по-прежнему наблюдается стагнация и дефицит.

Важным компонентом реформ является изменение тарифной системы и дискуссии, касающиеся необходимости, желательности и степени дерегулирования железнодорожных грузовых тарифов. Третья глава представляет собой сумму трёх опубликованных ранее работ автора, касающихся вопросов либерализации тарифов и использования принципа «ad valorem» (т. е. учёта «платёжеспособности» перевозимого груза) при их построении.

Четвёртая глава посвящена проблемам управления вагонными парками в условиях доминирования частного подвижного состава. Эта проблема сегодня, в условиях растущего грузооборота железных дорог и увеличивающегося парка вагонов при неразвивающейся инфраструктуре стала в чрезвычайно острой¹. Появившиеся на рынке частные компании, словно вылупившийся из яйца цыпленок, вдребезги разбивают скорлупу старой системы управления вагонными парками, рассчитанной на централизованное управление вагоноп-

¹ См. например: Елисеев А. Железная дорога: Не надо создавать лишних барьеров // Ведомости. — 25.05.2011. [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/260866/ne_nado_sozdavat_lishnih_barerov];

токама. Дискуссия о том, загнать ли цыплёнка обратно в яйцо или выработать новые принципы его существования — одна из самых острых дискуссий, идущих в отрасли в последние два-три года. Дискуссия эта особенно обострилась после того, как полувагоны «ПГК» и «ВГК» были переданы в централизованное управление ЦФТО ОАО «РЖД» с использованием агентских договоров, что, по мнению многих участников рынка¹, и спровоцировало те проблемы, которые возникли с обеспечением заявок грузоотправителей полувагонами в августе-октябре 2011 г. и выплеснулись на страницы деловой прессы в виде писем руководителей регионов и призывов к возвращению к советской модели управления отраслью, регулируемым государством тарифам и государственной собственности на подвижной состав.

Проблемы, исследованные в главе 4, по мнению автора отчасти кроются в несистемности принимаемых решений в масштабах отрасли (когда в одном сегменте уже действуют рыночные силы, а в соседнем — архаичное государственное регулирование), а самое главное — в неупорядоченности теоретических представлений о рынке. Последнее особенно ярко проявляется в попытках опереться на взаимоисключающие теоретические концепции (или на представления, неявно вытека-

¹ Например журнал «РЖД-Партнер» в редакционной статье Е. Ушковой «Процесс пошёл» от 20.10.2011 г. приводит следующую оценку: «После передачи с 1 апреля 2011 года вагонов ПГК и ВГК в управление ЦФТО регион ощутил острый дефицит объединенного парка» [<http://www.rzd-partner.ru/comments/2011/10/20/370553.html>]; обозреватель газеты «Ведомости» А. Непомнящий в статье «РЖД вернёт вагоны» от 11.10.2011 г. писал: «Сейчас полувагоны «дочек» РЖД управляются по агентским договорам специальным подразделением монополии — центром фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО). Предполагалось, что схема будет временной. Но именно она, по мнению участников рынка, вызвала коллапс» [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/268915/rzhd_vernet_vagony]. Аналогичную оценку ситуации дал в интервью газете «Гудок» президент ОАО «РЖД» В. Якунин: «Мы ожидали, что нас будут нещадно критиковать за некачественно отработанный алгоритм управления парком... мы уже предлагали и пытались на практике организовать работу консолидированным парком в ряде форм (например, с помощью агентских соглашений), но они в силу совокупности причин не дали нужного результата» (Делай что должен // Гудок. — 28.09.2011 г.)

ющие из этих концепций), которые с очевидностью на каком-то этапе приведут к конфликту между двумя противоположно направленными векторами развития рынка. И на этапе, когда этот конфликт (заложенный изначально) становится очевидным всем участникам рынка, они начинают оценивать попытки решения этой проблемы (при непрояснённости теоретических представлений) как «шараханье из стороны в сторону», как набор спонтанных, непродуманных, панических, нерациональных (и зачастую – вынужденных) решений.

По-видимому Дж. М. Кейнс был прав, когда писал, что «идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого»¹. В этой связи некоторые отвлечения теоретического характера в различных главах с обращением к идеям, например, Ф. фон Хайека, Л. фон Мизеса или Я. Корнаи представляется автору важными, хотя возможно, что они и покажутся части читателей абстрактным отклонением от вполне прикладных тем, которым, в основном, посвящена настоящая монография.

Так как многие параграфы настоящей монографии публиковались ранее в виде отдельных статей, автор не стал убирать все повторы, встречающиеся в тексте, чтобы каждая глава могла, при желании, читаться как отдельное самостоятельное произведение.

Отдельные положения настоящей монографии были опубликованы автором в виде статей в различных изданиях («Бюллетень транспортной информации», «Вестник транспорта», «Гудок», «Железнодорожный транспорт», «РЖД-Партнёр», «Финанс», «Экономика железных дорог», «Экономическая политика»), о чём указано в подстрочных примечаниях. Основные тезисы и идеи монографии обсуждались на ряде конференций (в том числе в СамГУПС, РОАТ МИИТ, МГУ им. М. В.

¹ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

Ломоносова, СГУ им. Н. Г. Чернышевского и др.); в частности глава 2 настоящей монографии была представлена автором в виде доклада на форуме «III Чтения Адама Смита» в ноябре 2011 г.

Разумеется в книге такого небольшого объёма невозможно охватить все аспекты реформ, в связи с чем часть проблем осталась «за скобками» исследования, что справедливо замечено в одной из рецензий, но автор полагает, что настоящая работа станет полезной при дальнейшем обсуждении проблем отрасли в научной и экспертной среде.

Статьи автора, посвящённые как теме настоящей монографии, так и другим вопросам экономики железнодорожного транспорта, а так же монографии автора можно найти на сайте <http://f-husainov.narod.ru>, высказать своё мнение и задать вопросы автору можно в блоге <http://f-husainov.livejournal.com> или по электронной почте: f-husainov@yandex.ru.

ГЛАВА 1. Предпосылки и результаты реформирования железнодорожного транспорта за рубежом

1.1. Общеэкономические предпосылки реформ на зарубежных железных дорогах

Реформы на железнодорожном транспорте зачастую рассматриваются обособленно, вне контекста экономической политики государства, что приводит к некоторым недоразумениям. Решение, которое выглядит абсолютно логично и предсказуемо, как один из элементов более широкой стратегии, может показаться непонятным или неверным, если рассматривать его вне пределов породившей его парадигмы. Например, политика администрации США, направленная на дерегулирование автомобильных, воздушных и железнодорожных перевозок, проводившаяся в рамках более широкого курса на освобождение бизнеса от государственной опеки, представлялась некоторым специалистам в области транспорта бессмысленной и даже вредной (ожидалось, что это приведет к росту тарифов). И когда в результате тарифная нагрузка на грузоотправителей снизилась, а качество обслуживания улучшилось, неоконсерваторы и либертарианцы говорили, что это — логичное следствие деэтизации отрасли, что либерализация всегда приводит к увеличению эффективности. Тогда как их оппоненты, рассматривавшие транспорт изолированно от общеэкономических процессов, недоумевали, как такое могло произойти. Поэтому автор полагает, что, изучая процессы реформирования на зарубежных железных дорогах, необходимо подробнее рассматривать те экономические и интеллектуальные предпосылки, которые привели впоследствии к решениям о монополизации и приватизации.

Экономическая политика большинства западных стран в 1930—1960 гг. проводилась под сильным влиянием идей усиления роли государства.

Но, начиная с середины 70-х годов, вектор экономической политики изменился. Всё большую популярность завоёвывают идеи уменьшения государственного регулирования, сокращения доли государства в экономике, в том числе за счёт приватизации государственной собственности. Одним из постулатов экономического либерализма был тезис о неэффективности государственной собственности. «Неэффективность — есть неременная характеристика всех государственных предприятий» — писал Мюррей Ротбард в своей книге «Власть и рынок»¹ — одной из самых громких экономических работ 80-х годов, оказавшей сильное влияние на приватизационные процессы в США и Западной Европе. Появилась масса исследований, результаты которых свидетельствовали о том, что государственные предприятия в массе своей менее эффективны, чем частные. И если в послевоенные годы многие западноевропейские страны пережили длительный период увлечения национализацией, развития с опорой на государственный сектор в попытках решения ряда социально-экономических проблем, то к середине 70-х обнаружилось, что, в конечном счете, национализированный сектор оказался слишком тяжелым бременем для экономики. Оказалось, что государственные предприятия действительно менее эффективны, чем частные.

Сочетание экономических, интеллектуальных и идеологических факторов привело к тому, что уже в 80-е годы XX века мир захлестнула волна всеобщей и массовой приватизации, которая к 90-м годам докатилась и до железнодорожного транспорта. Приватизационные процессы в сфере железных дорог за последние 20 лет охватили многие страны: Аргентину, Алжир, Бразилию, Боливию, Венгрию, Великобританию, Италию, Канаду, Мексику, Нидерланды, Новую Зеландию, Чехию, Чили, Эстонию, Японию и другие. В ряде стран где железные дороги и без приватизации всегда были частными (например, в США) начались процессы либерализации и уменьшения роли государственного регулирования отрасли.

Наиболее характерной в этом отношении была экономическая история Великобритании: с конца 40-х годов здесь проводилась политика национализации и усиления роли государства, что привело к отстав-

¹ Ротбард М. Власть и рынок. Государство и экономика. Челябинск: Социум, 2002. — 404 с.

нию страны и экономическому застою, к беспрецедентному снижению темпов экономического роста и эффективности экономики.

При изложении экономических предпосылок британской приватизации в этом параграфе использованы работа А. П. Заостровцева¹ и коллективная монография о европейской приватизации, выпущенная сотрудниками ИНИОН².

После победы на выборах в 1979 г. консерваторов во главе с Маргарет Тэтчер закончился период этатизма и началась массовая приватизация, которая закончилась приватизацией «святая святых» — железных дорог (но уже в период правления Джона Мэйджора).

Послевоенная национализация в Великобритании осуществлялась в рамках программы лейбористской партии. Организация работы национализированного сектора во многом ориентировалась на советский опыт ведомственного управления. Однако развертывание национализации при каждом приходе к власти лейбористов не только не решало проблем обращенных в государственную собственность секторов промышленности, но, напротив, усугубляло их. Показательна, в этом смысле, история британской черной металлургии, так как она, во-первых, развевает миф о государстве-спасителе хронически убыточных отраслей, а во-вторых, показывает негативное воздействие неопределенности прав собственности на привлечение сторонних инвесторов.

Черная металлургия в Великобритании после Второй мировой войны развивалась весьма успешно. Выпуск стали вырос с 11,8 млн. т в 1945 г. до 16,3 млн. т в 1950 г. Учитывая трудности послевоенного периода и длительное время, необходимое для наращивания производства в металлургии, эти показатели можно рассматривать как замечательный результат. Тем не менее, лейбористское правительство настаивало на национализации отрасли. «Акт о железе и стали» вступил в силу 15 февраля 1951 г. Была организована «Бритиш стил корпорейшн», которая приобрела акции всех частных компаний отрасли.

Однако после прихода к власти консерваторов в 1951 г. началась подготовка к денационализации. На это ушло целых 5 лет, так как пу-

¹ Заостровцев А.П. Национализация как провал государства: уроки британского опыта // Экономическая школа. — 1999. — Вып. 5. — С. 379–390.

² Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности /отв. ред. В.А. Виноградов; Ин-т науч. информ. по обществ. наукам РАН. М.: Наука, 2006. — 854 с.

блика не желала приобретать акции компаний, которые лейбористская партия постоянно обещала ренационализировать. Несмотря на трудности, денационализированная отрасль достаточно успешно развивалась. В период 1953–1966 гг. капитальные вложения составляли примерно 100 тыс. фунтов стерлингов в год. Мощность сталелитейных заводов возросла с 16 млн. т в год в 1950 г., до 36 млн. т в год к 1965 г. Лейбористскому правительству удалось снова реализовать мечту национализации отрасли только в 1967 г.

При лейбористских правительствах (1964–1970 гг. и 1974–1979 гг.) государство приобретало все возрастающие полномочия, которые в некоторых случаях использовались для прямого или косвенного, полного или неполного участия в акционерном капитале отдельных компаний с декларируемой целью повышения их эффективности и рационализации производства. В результате описанной выше политики государственный сектор в промышленности в 1979 г. давал около 12% ВВП Великобритании.

Упор на национализацию со стороны лейбористского правительства отражал, в первую очередь, политические цели и давление групп интересов. Экономические соображения находились на втором плане. Среди лейбористов преобладали те, кто просто хотел, чтобы большая часть экономической деятельности находилась под прямым контролем государства. «...трудно найти какие-либо рациональные объяснения национализации с позиций «чистой» экономики, в отрыве от доминирующих в период проведения национализации политических интересов, давления тех или иных заинтересованных групп и идеологических установок»¹. Идеиные установки лейбористской партии с самого ее основания и вплоть до недавнего времени предполагали такую смешанную экономику, в которой госсектор и госконтроль играли бы решающую роль, оттесняя частный сектор на второй план.

Послевоенное время — период торжества идей расширения государственного регулирования как средства макроэкономической стабилизации. Государственная собственность рассматривалась лейбористами как необходимое условие реализации этих идей. В частности, большая роль в антициклическом регулировании отводилась инвестициям государственного сектора, которые должны были сгла-

¹ Заостровцев А.П. Указ. соч.

живать экономические колебания. Государственный сектор также рассматривался как средство достижения более высокого уровня социального равенства и более высокой производительности.

Заметим, что идеология государственного вмешательства традиционно укрепляется в странах-победителях после длительных войн, в процессе которых формируется специфическая военная экономика с жестким государственным регулированием. Военная экономика создает иллюзию быстрого и эффективного решения многих экономических проблем административными методами, а также мощный социальный слой, непосредственно связанный с административным управлением и не видящий своего места в частном секторе. Отсюда прямая заинтересованность в расширении государственного сектора со стороны влиятельных групп. Были также сильные группы давления в среде сторонников лейбористов. Эти группы включали профсоюзы в некоторых отраслях, которые предполагалось национализировать. Шахтеры и железнодорожники, например, настаивали на национализации, так как полагали, что она принесет им лучшую оплату и условия труда, в то время как работники черной металлургии, более благополучной отрасли, были мало заинтересованы в ней. Это различное отношение имело мало общего с достоинствами национализации как таковой и являлось примером групповых интересов.

Профсоюзы, представляющие шахтеров и железнодорожников, занимали сильные позиции для проведения своих настроений через лейбористскую партию. В мае 1945 г., когда конференцией лейбористской партии было одобрено политическое заявление о национализации, национальный профсоюз шахтеров, три профсоюза железнодорожников и профсоюз транспортных работников контролировали примерно половину голосов профсоюзов-коллективных членов лейбористской партии. Таким образом, движущими общественными силами национализации стали бюрократия, получившая экономическую власть в военное время и желавшая закрепить и упрочить достигнутый социальный статус, и работники малоперспективных отраслей, нуждавшихся в серьезной реструктуризации, из-за опасения потери привычных рабочих мест и заработков. Этот неявный союз хозяйственной бюрократии с рабочим движением остальных отраслей промышленности на политической арене Великобритании был представлен лейбористской партией, воплощавшей в жизнь свои программные установки на национализацию.

В табл. 1 представлены данные о месте государственных предприятий в экономике Великобритании с 60-х годов вплоть до начала

периода массовой приватизации 1979 г. Анализ данных табл. 1 позволяет заметить явное различие между долями государственных предприятий в ВВП и в основном капитале страны (доля в основном капитале превышала долю в ВВП как минимум в 1,6 раза). На единицу продукции государственные предприятия используют значительно больше капитала, чем частные. Вторая диспропорция, столь же явно бросающаяся в глаза — это различие между долей в ВВП и долей в совокупных инвестициях в основной капитал. Последняя также значительно превышала первую на протяжении почти 20 лет, что подчеркивает более низкую эффективность использования инвестиций в национализированном секторе экономики и отсутствие жестких бюджетных ограничений у национализированных предприятий.

Таблица 1

Доля государственных предприятий в экономике Великобритании в 60–70-е годы XX века, %

Показатель	1960 г.	1965 г.	1970 г.	1976 г.	1978 г.
Доля в валовом внутреннем продукте	8,8	10,2	10,4	11,4	11,6
Доля в общей численности работающих	7,7	8,0	8,3	8,3	8,4
Доля в инвестициях в основной капитал	19,1	20,5	17,7	16,8	16,6
Доля в совокупном основном капитале	14,2	16,7	18,8	18,3	17,9

Источник: Заостровцев А.П. Указ. соч.

Преимущественно такая ситуация была обусловлена щедрыми вливаниями государственных средств в эти отрасли на различного рода инвестиционные проекты.

Анализируя результаты деятельности государственных предприятий, следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, технико-экономические показатели их работы, как правило, выглядят удовлетворительными, но при этом надо помнить о мощных государственных инвестициях за счёт государственного бюджета. В этом отношении они находятся в явно привилегированном положении по сравнению с частными компаниями. Этим, в частности, объясняются устойчивые темпы роста производительности труда в большинстве национализированных отраслей, которые могут иметь место на фоне

значительно более низкой эффективности использования основного капитала (фондоотдачи), чем в частном секторе. Во-вторых, причиной того, что финансовые показатели деятельности государственных предприятий выглядят далеко не лучшим образом, явно уступая показателям частных компаний, в известной мере является факт вмешательства государства в их деятельность (например, имевшая место в Великобритании политика ценовых ограничений по отношению к ряду национализированных отраслей).

Проблема заключается в том, что финансово-экономическая политика государственных предприятий характеризуется глубоким внутренним конфликтом. С одной стороны, государство подталкивало национализированные предприятия к более активному внедрению рыночной мотивации хозяйственной деятельности, с другой — налагало на них «общественные обязательства», которые сплошь и рядом шли вразрез с такой коммерческой ориентацией. Кроме того, регламентация деятельности государственного сектора, ставшая в середине 70-х годов куда более детальной и жесткой, существенно ограничивала его оперативную свободу и создавала препятствия росту доходности.

Экономика Великобритании конца 70-х годов ярко продемонстрировала тот факт, что функционирование предпринимательского государственного сектора на коммерческих основах и одновременное использование его как инструмента государственной макроэкономической и социальной политики несовместимо.

Окончательный перевод национализированного сектора на рыночные основы означал бы существенное сужение границ, в которых государство может манипулировать деятельностью этого сектора в своих интересах, т. е., собственно говоря, утрачивался бы весь смысл национализации. В то же время использование национализированных отраслей в качестве орудия макро- и микроэкономической политики неизбежно приводило бы к дальнейшему отходу от коммерческих начал в его деятельности, цена которого — нарастание несбалансированности финансов, рост бюджетных дефицитов, усиление инфляции и макроэкономической нестабильности в целом.

В итоге складывался порочный круг: национализация рассматривалась как средство достижения определенных политических и экономических целей, что, однако, становилось невозможным именно в силу национализации.

Так, например, когда борьба с инфляцией велась с помощью фиксации цен на продукцию и услуги государственных предприятий,

это приводило к их убыточности и требовало усиленных дотаций из государственного бюджета, что, в свою очередь, порождало дефицит государственного бюджета и в итоге еще более высокую инфляцию. Кроме того, как пишет Е. Т. Гайдар, «финансовое положение государственных компаний нередко осложняется приобретением убыточных частных предприятий, необходимостью осуществления капиталовложений, обусловленных политическими соображениями»¹.

Выход из порочного круга был найден в 1980 г. только на путях массовой приватизации.

Подтверждает необходимость приватизации, в частности, состояние государственных финансов. Так, в 70-е годы дефицит бюджета центрального правительства часто превышал 10% всей суммы его расходов. Например, в 1974 г. он равнялся 11,6% от этих расходов, а в 1976 г. достиг рекордной величины — 17,1%. В 1980 г. — первом полном году правления консерваторов, когда массовая приватизация еще не принесла своих результатов, государственный бюджет также сводился с дефицитом (11,6%). Однако после завершения основной части приватизации дефицит бюджета центрального правительства сменился профицитом, составившим 2,9% в 1989 г. и 2,4% — в 1990 г.²

О том, что массовая и последовательная приватизация была единственным и верно найденным выходом из сложившейся в конце 70-х годов тупиковой ситуации, красноречиво свидетельствуют следующие цифры. Когда в 1979 г. консерваторы пришли к власти, национализированные отрасли несли тяжелые убытки, а издержки их государственной поддержки были эквивалентны в том же году 300 фунтам стерлингам на каждого налогоплательщика. В настоящее время приватизированные предприятия получают прибыли, равные 2,6 млрд. фунтов стерлингов в год, и платят налоги с этих прибылей в сумме, эквивалентной 100 фунтам стерлингов на каждого налогоплательщика³.

Является ли пример Великобритании в вопросах сравнительной эффективности частных и государственных предприятий универсальным?

¹ Гайдар Е.Т. Экономические реформы и иерархические структуры: Соч. в 2-х т. М.: Евразия, 1997. — Т. 2. — С. 5–275.

² Заостровцев А.П. Указ. соч.

³ Там же.

В начале 1980-х годов во многих странах проводились исследования государственного сектора. Почти все они показали, что государственные предприятия менее эффективны, чем частные при сравнительно равных условиях¹.

Некоторые из этих результатов приведены в работе Дж. Стиглица «Экономика государственного сектора»². В частности, исследования показали, что государственные проекты по строительству жилья на 20% дороже, чем сравнимые частные; общественная уборка мусора обходится на 50% дороже, чем частная; издержки частной пожарной охраны (но общественно финансируемой) в Спотсдейле (Аризона), были приблизительно на 47% меньше, чем государственной, обслуживающей сравнимое число потребителей; исследование частного транспорта в Индиане показало, что тарифы на него на 12% дешевле, чем на аналогичный транспорт, предоставляемый местной властью.

В 1984 г. в США президентская комиссия под названием «Исследование частного сектора по контролю за издержками» во главе с нью-йоркским промышленником Дж. Питером Грейсом осуществила восьмимесячное исследование. Она предоставила 2500 рекомендаций для устранения излишних государственных расходов, которые могут сэкономить 424,4 млрд. долл. в течение трёх лет. Среди отмеченных административных недостатков были следующие.

1. Пентагон закупал обыкновенные винты (продающиеся в любом магазине оборудования по 3 цента) по 91 долл. каждый. Комиссия относит это на недостаток конкурентного конкурса и оценивает общие потери от этого в 7,3 млрд. долл.
2. Государственные служащие используют бюллетень по болезни на 64% чаще, чем служащие непромышленного частного сектора. Комиссия оценивает потери от этого в 3,7 млрд. долл.
3. Администрация по делам ветеранов тратит 61 250 долл. за одну койку при строительстве лечебниц, что почти в четыре раза больше, чем в большинстве лечебниц частного сектора.

¹ Перевалов Ю., Гимади И., Добродей В. Влияет ли приватизация на деятельность предприятий? // Вопросы экономики. — 1999. — № 6. — С. 76–89.

² Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора: пер. с англ. М.: изд-во МГУ; ИНФРА-М, 1997. — 720 с.

4. Управление служб общего назначения занимает в 17 раз больше людей, чем частная компания, осуществляющая сопоставимую деятельность.

Но, будучи сторонником государственного регулирования экономики, Стиглиц ищет сферу, где государство не выглядело бы столь неэффективным. И находит! Он пишет: «Но не все исследования показывают, что государственные предприятия работают значительно хуже, чем частные. В Канаде существуют две основные железнодорожные системы: одна частная и одна государственная. Одно из последних исследований заключило, что существенной разницы в их эффективности нет»¹. Первое издание цитируемой книги Стиглица вышло в 1986 г., второе — в 1988 г. В 1995 г. Канадские национальные железные дороги были приватизированы. Они задолжали налогоплательщикам миллиарды долларов. И лишь после приватизации — в 1996 г. — они впервые в своей истории покрыли свои издержки на Востоке (Западная часть их была рентабельной, а вот Восточная — всегда убыточной). Но об этом ниже.

Чем же объясняются различия между государственными и частными предприятиями? Государственные предприятия отличаются от частных по двум основным направлениям: им не надо беспокоиться о банкротстве и, обычно, им не надо беспокоиться о конкуренции.

Одним из источников различия в мотивации государственных и частных предприятий является необходимость иметь дело с опасностью банкротства, с которой сталкивается частная фирма, в отличие от всегда существующей возможности государственного субсидирования для государственных предприятий. Возможность банкротства создает ограничения на размер потерь, которые несет частное предприятие в результате неэффективного управления, и естественный механизм замены неэффективной команды управленцев. Она налагает на фирму бюджетные ограничения. Государственные предприятия, наоборот, в течение долгого времени часто живут с большим дефицитом.

Второе различие между государственными и частными предприятиями возникает из отсутствия конкуренции для большинства государственных предприятий. Конкуренция выполняет ряд важных

¹ Стиглиц Дж. Ю. Указ. соч.

функций. В частности, она дает возможность выбора. Так, бюрократическая транспортная компания может терять клиентов, обращающихся в менее бюрократическую фирму. Государственная бюрократия в аналогичном случае не получит того же сигнала. Таким образом, конкуренция создает мотивирующую структуру: конкурирующие предприятия в своем желании привлечь клиентов стараются найти такое сочетание услуг, которое лучше удовлетворяет потребности покупателя. В более широком смысле, конкуренция создает основу для сравнения. Когда существует только одна организация, довольно трудно определить, является эта организация эффективной или нет. Но когда есть несколько организаций, занятых одинаковой деятельностью, каждый имеет основу для сравнения. Каждый может увидеть, что у одной организации издержки меньше, чем у другой, каждый в состоянии спросить «Почему?». Даже если сравнение деятельности не вносит ясности, это делается рынком и отражается в прибыльности компании. Конкуренция подразумевает, что те фирмы, которые эффективны и способны предоставлять тот вид товаров и услуг, который удовлетворяет покупателя, будут расти и развиваться. А те, которые являются неэффективными, в конечном счете, обанкротятся.

Таким образом, ко второй половине 1980-х годов мировая экономическая мысль пришла с пониманием неэффективности государственной собственности и государственного регулирования экономики.

В этих условиях единственным логичным ответом на вызовы времени стала философия экономического либерализма¹. Соответственно, через какое-то время уже не только макроэкономические проблемы, но и более локальные проблемы отдельных отраслей стало принято решать путём дерегулирования, демонополизации, либерализации и приватизации.

¹ Хусаинов Ф.И. Экономический либерализм и приватизационные процессы на железнодорожном транспорте // Вестник транспорта. – 2003. – № 7. – С. 27–33.

1.2. Великобритания: приватизация и вертикальное разделение¹

Британские железные дороги, которые с момента создания были частными, после окончания второй мировой войны были в несколько этапов национализированы (полностью это произошло к 1947–1948 гг.). Однако, находясь в государственной собственности, железные дороги демонстрировали снижение объемов грузоперевозок и отсутствие роста пассажирских, снижение доли рынка, а низкий уровень сервиса был объектом для издевок английских юмористов.

Массовая приватизация во второй половине 1980-х гг., проводимая правительством консерваторов во главе с Маргарет Тэтчер, затронула многие отрасли, но до железных дорог очередь не дошла. Но уже следующий лидер консерваторов – Джон Мэйджор во время своей предвыборной кампании объявил, что железные дороги будут приватизированы.

Разрабатывая схему приватизации железных дорог, правительство Великобритании действовало на основе той же логики, которой оно придерживалось при подготовке и осуществлении приватизации ряда других предприятий и отраслей. Ключевой идеей реформ было внедрение и усиление конкуренции везде, где это возможно. В частности, предприятия-монополисты получили директивы открыть возможность доступа к трубопроводам и телекоммуникационным сетям для посторонних компаний, позволив им предлагать потребителям собственные услуги.

Два наиболее важных аспекта, которые включала в себя программа реформ – это реформирование отношений железных дорог с государством и перестройка организационной структуры самих железных дорог.

¹ Основные положения этого параграфа были опубликованы ранее в следующих работах: Хусаинов Ф.И. Демонполизация железнодорожного транспорта: теория и практика «британской модели» // Вестник транспорта. – 2003. – № 4. – С. 30–38; Хусаинов Ф.И. Приватизация железнодорожной инф раструктуры: британские уроки // РЖД-Партнёр. – 2011. – № 15 (август). – С. 44–46; Хусаинов Ф.И. Приватизация железных дорог в Великобритании // Экономика железных дорог. – 2011. – № 9. – С. 83–90.

Первый аспект заключался в приватизации железных дорог, национализированных лейбористским правительством в 1947–1948 гг. Второй аспект заключался во внутренней структурной перестройке железных дорог, которая должна была создать условия для их последующей приватизации. Эта перестройка предполагала разукрупнение железных дорог и выделение возможно большего числа структурных единиц с самостоятельной финансовой и бухгалтерской отчетностью.

5 ноября 1993 года в Великобритании был принят Закон о железнодорожном транспорте, в соответствии с которым с 1 апреля 1994 года Британские Железные дороги (British Rail) как единое целое окончательно прекратили свое существование. Вместо них была образована компания «Railtrack», владеющая инфраструктурой железных дорог (железнодорожными путями, станциями, системами СЦБ и связи, искусственными сооружениями), но не занимающаяся их эксплуатацией.

Функции эксплуатации, включая менеджмент (время поездок, графики движения) выполняют эксплуатационные компании, получающие франшизы на 5–7 лет¹. После приватизации на сети начали работать 26 пассажирских и 6 грузовых компаний-операторов подвижного состава, а также 11 компаний, занимающихся ремонтом и текущим содержанием пути. Были проданы компания «Rail Express Systems» (предоставляющая услуги железнодорожного транспорта для почтового управления Великобритании) и «Red Star» (оказывающая розничные услуги по доставке посылок с использованием свободных мест на междугородных пассажирских поездах). Были также приватизированы все шесть депо крупного ремонта, которые конкурируют между собой, предоставляя услуги по ремонту компаниям-операторам подвижного состава².

В дополнение созданы две государственные структуры: ведомство по выдаче франшиз (OPRAF) и ведомство железнодорожного распорядителя. Ведомство по выдаче франшиз (его возглавля-

¹ Хасс-Клау К. Приватизация автобусного и железнодорожного транспорта Великобритании // Железные дороги мира. — 1996. — № 2. — С. 12–15.

² Мелитт Б. Режим эксплуатации на железных дорогах Великобритании после приватизации // Железные дороги мира. — 1998. — № 9. — С. 15–19.

ет Управляющий по франчайзингу) занимается не только выдачей франшиз, но и предоставляет субсидии, необходимые для пассажирских перевозок. Ведомство железнодорожного распорядителя (его возглавляет Управляющий по вопросам железнодорожного регулирования) должно содействовать развитию свободной конкуренции и предотвращать действия, противоречащие ее принципам, защищать интересы потребителей услуг железных дорог и компаний, осуществляющих железнодорожные перевозки. Все конфликты, которые потенциально могут возникнуть между «Railtrack» и эксплуатационными компаниями, — относятся к ведению Управляющего по вопросам железнодорожного регулирования¹.

Еще одной из важных задач Управляющего по вопросам франчайзинга, является проведение переговоров с «Railtrack» о выделении «ниток» графика движения поездов. Замысел же на более отдаленную перспективу состоял в том, что «Railtrack» будет продавать «нитки» графика движения поездов на основе обычных коммерческих принципов.

Особо следует коснуться вопроса организации торгов за франшизу на пассажирские перевозки. Пассажирские перевозки в Великобритании имеют гораздо большее значение, чем грузовые (до приватизации они давали 80% всех доходов). Как и в подавляющем большинстве других стран, пассажирские перевозки в Великобритании были убыточными и субсидировались государством. С самого начала правительство ориентировалось на то, что приватизация должна привести к улучшению качества и снижению цены услуг, предоставляемых населению. Поэтому в результате приватизации нельзя было ни допустить сокращения величины предложения транспортных услуг, ни увеличить тариф за проезд. Из этого следовало, что правительству придется субсидировать пассажирские перевозки, используя для этого средства налогоплательщиков. В результате обсуждения этой проблемы родилась идея использовать несколько модифицированную модель торгов за франшизу: основным критерием для определения победителя торгов была минимальная запрашиваемая субсидия².

¹ Oppenheimer P., Moser N. Privatisation of railway transport in Britain // *Modern railways*. — 1999. — № 4. — P. 168–169.

² Хасс-Клау К. Приватизация автобусного и железнодорожного транспорта Великобритании // *Железные дороги мира*. — 1996. — № 2. — С. 12–15.

Торги за франшизу – это примерный аналог «конкуренции за маршрут», предусмотренной «Целевой моделью рынка грузовых железнодорожных перевозок на период до 2015 года».

Разделение Британских железных дорог более чем на 70 отдельных коммерческих компаний некоторыми экономистами подвергалось критике в том числе и за то, что подобная приватизация может оказаться экономически неэффективной.

Однако на практике финансовые показатели отрасли кардинально улучшились, имеют место значительные капитальные вложения в инфраструктуру, причем анализ показывает, что имеющие место инвестиции не были бы возможны без приватизации и средств от продажи акций, а также кредитов частного сектора¹. После реализации программы реформ доля рынка и объемы перевозок стали расти, производительность труда удвоилась. Объем пассажирских перевозок увеличился к 2000 г. на 25% в сравнении с 1996 г. (а в сравнении с 1994 г. – на 36%). Профессор Джонатан Кови из Школы инженерии и строительства Эдинбурга отмечает, что пассажиропоток, возможно, увеличился бы и без реформы, но, тем не менее, «настолько впечатляющего прогресса раньше не было»².

Не только пассажиры вернулись на железные дороги. Операторы перевозят грузы, ранее никогда не транспортировавшиеся по железной дороге. Перевозки грузов в 2000 г. возросли на 22% к 1996 г. (а к 1994 г. – на 42%). При этом с 1988 по 1994 г. объемы перевозок снизились на 16%.

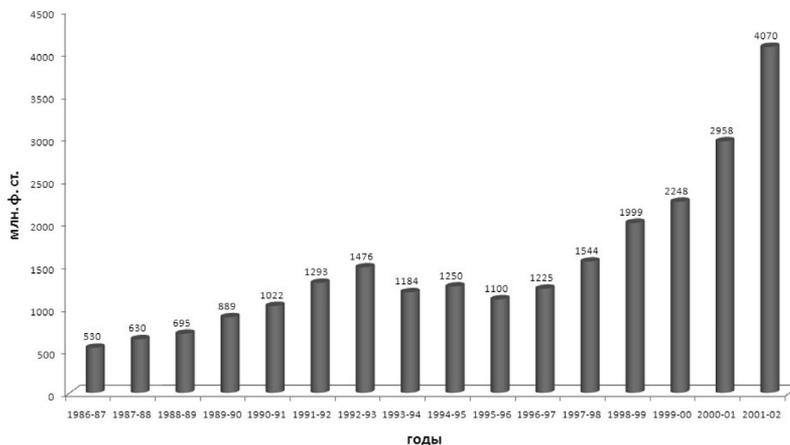
Число поездов выросло на 1300 в сутки (или на 12%). Пунктуальность повысилась: число опозданий в 2000 г. сравнительно с 1996 г. уменьшилось на 40%. Грузооборот увеличился (сравнительно с 1996 г.) на 39% и достиг 44,2 млрд. т-км³. Возросший объем работы требовал увеличенных инвестиций. За три года инвестиции частного сектора удвоились и в 1999 г. составили 2 млрд. ф. ст. К 2000-му г. они достигли 2,9 млрд.ф. ст. С. Беннет отмечает, что частный сектор вкладывает

¹ Мак-Гилл Р. Перспективы финансирования проектов в области инфраструктуры // Железные дороги мира. – 1997. – № 5. – С. 12–19.

² Цит по: Нежинская А. Шекспировские страсти британской реформы // РЖД-Партнёр. – 2007. – № 12. – С. 18–20.

³ Беннет С. Некоторые оценки британской модели приватизации // Железные дороги мира. – 2000. – № 12. – С. 5–11.

в развитие железных дорог инвестиции, невозможные со стороны государства в предшествующие приватизации четыре десятилетия. Эти инвестиции намного превышают уровень капитальных вложений государственных Британских железных дорог ¹. Динамика инвестиций в железнодорожный транспорт Великобритании приведена на рис. 1.



Источник: Office of Rail Regulation, ИПЕМ ²

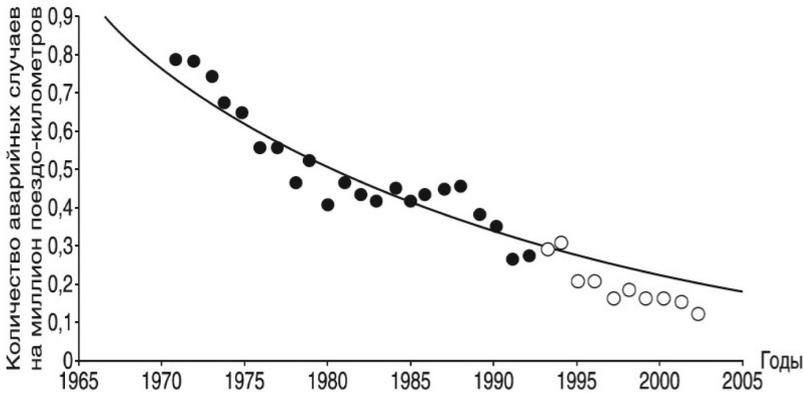
Рис. 1. Динамика инвестиций в железнодорожную отрасль Великобритании

На британском рынке железнодорожных перевозок активно работают иностранные компании. Ряд перевозчиков принадлежит французским, датским, гонконгским компаниям. Железные дороги Германии являются владельцем одного из крупнейших британских перевозчиков и планируют приобрести франшизы на пассажирские перевозки.

¹ Беннет С. Указ. соч.

² Саакян Ю.З., Трудов О.Г., Савчук В.Б. и др. Мировой опыт реформирования железных дорог. М.: ИПЕМ, 2008. – 276 с.

В 1997–1998 гг. произошло несколько крупных аварий, и часть прессы сделала вывод, что это – следствие приватизации. Но проведенные исследования показали, что общее количество аварий на 1 поезд-км снизилось в 2,5–2,8 раза: с 0,45–0,50 случаев на 1 млн. поезд-км в 1980–1990 гг. до 0,18 – в 2000 г., и продолжало снижаться в дальнейшем¹ (рис. 2).



Источник: РЖД-Партнер. – 2008. – № 16.

Рис. 2. Количество аварий на железнодорожном транспорте Великобритании в расчете на 1 млн. поезд-км

Преимущества Британской модели достаточно очевидны: все значительные расходы становятся в рамках подобной модели «прозрачными», становится значительно легче проследить за эффективностью расходующихся средств, ибо конкуренция (или даже потенциальная возможность её появления) побуждают улучшать качество оказываемых услуг.

¹ Нежинская А. Шекспировские страсти британской реформы // РЖД-Партнёр. – 2007. – № 12. – С. 18–20; Нежинская А. Реформа: британский путь // РЖД-Партнер. – 2008. – № 16; Хусаинов Ф.И. Железные дороги разные – предпосылки реформ одни // РЖД-Партнер. – 2008. – № 20 (октябрь). – С. 20–24.

Вот как оценивают результаты приватизации авторы фундаментальной коллективной монографии из ИНИОН РАН: «Несмотря на многочисленные прогнозы, конкуренция среди франчайзинговых компаний, осуществляющих пассажирские перевозки, достаточно жёсткая, так что общий объём субсидий оказался значительно меньше, чем раньше выделялся для «Бритиш рэйл». (...) Так же как и другие предприятия общественного пользования, приватизированный железнодорожный транспорт демонстрирует способность к повышению качества предоставляемых услуг.»¹.

Правительство было готово предоставить более значительные средства, однако конкуренция между участниками торгов за получение франшизы привела к уменьшению запрашиваемых субсидий. К 2003 г. объём ежегодных государственных дотаций для поддержки первых семи франчайзинговых компаний составит лишь 1/3 от средств, потребовавшихся «Бритиш рэйл» в последний год её деятельности. Согласно имеющимся по восьми приватизированным маршрутам данным, семь из них оказались более чётко организованными, чем до приватизации, и все восемь продемонстрировали более высокую надёжность регулярных железнодорожных перевозок².

В качестве своего рода образцово-показательного примера, демонстрирующего как должна действовать данная модель, английские специалисты указывают на зону между аэропортом Гэтвик и Лондоном, где несколько разных эксплуатационных компаний предлагают пассажирам услуги по сообщению между аэропортом и городом, отмечая, что конкуренция уже привела к заметному повышению качества обслуживания.

Казалось бы, итоги первого этапа реформ английских железных дорог позволяют сделать безоговорочный вывод об успехе приватизации. Однако основная цель — выход на безубыточную работу — достигнута не была. Кроме того, наличие большого количества игро-

¹ Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности /отв. ред. В.А. Виноградов; Ин-т науч. информ. по обществ. наукам РАН. М.: Наука, 2006. — 854 с.

² Веселовский С.Я. Приватизация Британских естественных монополий: принципы, особенности, постприватизационное регулирование //Приватизация в Великобритании: социально-экономический и политический анализ. М.: ИНИОН РАН, 2000. — С. 77–120.

ков, появившихся в результате реформ, сильно усложнило и запутало процесс принятия решений.

Компания «Railtrack» так и не стала на 100% частной в полном смысле этого слова. На нее было наложено множество ограничений и запретов. Британское законодательство предусматривает «государственное вмешательство во всех случаях, когда со стороны компании будет проявляться стремление получить сверхприбыль от инвестиций или отказаться от проектов развития без достаточно обоснованных причин»¹. Компания принуждалась государством к осуществлению инвестиционных проектов, которые акционеры не находили привлекательными, и, наоборот, не имела возможностей отказаться от убыточных направлений. Возможности маневра при принятии инвестиционных решений были ограничены: компании не позволили закрыть линию Лондон – Манчестер – Глазго на ремонт, когда ее руководители приняли такое решение. Она получила монопольные права на услуги по предоставлению рельсов операторам-перевозчикам. Это подкреплялось субсидиями, которые, снижая стоимость услуг «Railtrack», уничтожали стимулы к строительству альтернативных частных линий, способных составить конкуренцию монополисту.

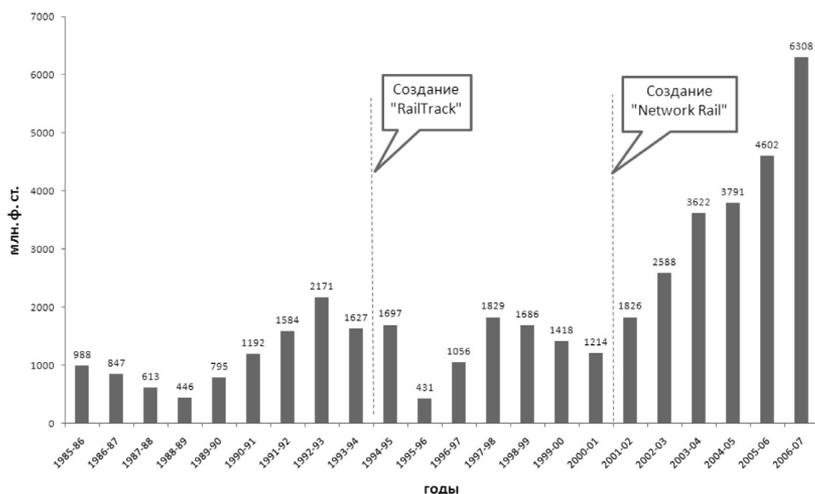
На «Railtrack» распространялась изощренная система различных государственных премий и штрафов, призванных изменить ее стимулы, направив усилия менеджмента не на максимизацию прибыли, а на соблюдение разных технических и статистических критериев². При этом, «Railtrack» не имела права действовать на своих собственных дорогах в качестве оператора.

В результате «Railtrack» так и не стала прибыльной компанией, хотя сумма убытков (около 1,2 млрд. ф. ст.) и меньше, чем во время нахождения в государственной собственности (от 1,5 до 2,0 млрд. ф. ст.). Компания не смогла найти достаточно средств для поддержания инфраструктуры, но не могла и выйти из этой ситуации через сокращение части сети, например, через закрытие некоторых линии или через продажу их другой компании. В итоге после нескольких серьезных катастроф «Railtrack» стала исключительно непопулярной и правительство пре-

¹ Кизилов В. Либерализация транспорта// Горизонты транспорта. Эффективная транспортная политика. Челябинск: Социум. 2004. – С. 92–108. [<http://prompolit.ru/96445>]

² Там же.

кратило субсидирование, сохранив, однако, все требования. Затем произошло неизбежное банкротство, однако активы Railtrack не достались кредиторам и не были проданы с аукциона, а попали в собственность квазигосударственной «бесприбыльной корпорации без акционеров» (a company limited by guarantee) «Network Rail»¹.



Источник: Office of Rail Regulation, ИПЕМ²

Рис. 3. Государственные субсидии железнодорожному транспорту Великобритании

Таким образом, в марте 2002 г. Великобритания восстановила государственную собственность на железнодорожную инфраструктуру и государственные субсидии, причем в обществе укрепилось мнение, что крах «Railtrack» был вызван не государственным регулированием, а неспособностью рыночных сил управиться с железными дорогами.

¹ Кизилев В. Либерализация транспорта...

² Саакян Ю.З., Трудов О.Г., Савчук В.Б. и др. Мировой опыт реформирования железных дорог. М.: ИПЕМ, 2008. – 276 с.

Большинство британских экспертов считало, что причиной неудачи была не приватизация, а непоследовательность и половинчатость реформ. Подобная точка зрения высказывалась и экономистами из других стран. Так, например, В. Кизиллов писал: «для непредвзятого наблюдателя очевидно, что система, в которой жила «Railtrack», противоречит принципам свободного предпринимательства, и, пожалуй, даже больше, чем обычная государственная монополия, а значит, английский опыт не был даже попыткой приблизиться к нормальной модели существования отрасли, в свое время обеспечившей ей подлинный расцвет»¹.

При этом надо отметить, что дискуссии об оптимальной форме собственности (частная или государственная) касались только «Railtrack» — компании, владеющей инфраструктурой. То, что владельцы подвижного состава (операторы) — вагонов и локомотивов — должны быть частными компаниями, ни у кого не вызывало возражений.

Причины того, что не все цели реформы были достигнуты, кроются, по-видимому, в слишком высокой степени государственного регулирования отрасли и слишком большом количестве ограничений. Директор института Адама Смита доктор Эрмон Батлер отмечает: «Железные дороги были приватизированы в 1994 г., к 1999 г. опоздания поездов сократились почти вдвое, в 91% случаев они приходили вовремя. Сейчас дороги возвращаются под контроль государства, поезда опять стали опаздывать, расписанию они соответствуют только в 82% случаев. После приватизации инфраструктурная компания «Railtrack» получала государственные субсидии в среднем в объеме 1,2 млрд. фунтов стерлингов в год. Ее последователь, назначенная государством компания «Network Rail», каждый год поглощает больше 4 млрд. фунтов. В конечном итоге «Network Rail» опять станет частной. Люди работают более эффективно, когда боятся потерять собственные деньги»². В настоящее время в Великобритании рассматривают сценарий еще одной попытки приватизации железных дорог, но уже без повторения совершенных ошибок.

¹ Кизиллов В. Либерализация транспорта...

² Цит. по Нежинская А. Указ. соч.

Какие выводы для России можно извлечь из опыта приватизации железных дорог Великобритании?

Анализ британских реформ позволяет выделить два важнейших аспекта преобразований — форма собственности и степень государственного регулирования.

Отказ от государственной формы собственности (приватизация) привел к улучшению как эксплуатационных (грузооборот, пассажирооборот, погрузка), так и экономических показателей. Главным из экономических успехов приватизации стал бурный рост инвестиций в подвижной состав и инфраструктуру.

Вместе с тем, высокая степень государственного контроля за отраслью не позволила британским железным дорогам развиваться эффективно, и это представляет собой яркий контраст с американскими железными дорогами, которые после «Акта Стаггерса» начали бурно и эффективно развиваться именно благодаря отказу от государственного контроля за отраслью.

Таким образом, опыт британских железных дорог продемонстрировал, что приватизация — условие необходимое, но не достаточное для достижения успешных результатов реформы. Не меньшее значение имеет экономическая свобода, т. е. отсутствие государственного вмешательства в работу отрасли.

1.3. Канада: приватизация без вертикального разделения ¹

Железные дороги Канады до реформ состояли из двух систем. Одна из них – Канадские национальные железные дороги (далее – КНЖД) – принадлежала государству, другая – Канадская Тихоокеанская железная дорога (далее – КТЖД) – нет. КНЖД в течение многих десятилетий были убыточными и стоили налогоплательщикам миллиарды долларов. Государство шло навстречу и списывало долги (так было в кризисном для отрасли 1978 г.). К 1992 г. в результате экономического спада и жесткой конкуренции с автотранспортом Канадские национальные железные дороги вновь оказались в глубоком кризисе ². При этом правительство дало понять, что на этот раз дороги не должны рассчитывать на финансовую помощь ³. Руководство КНЖД приняло решение о приватизации железных дорог.

16 ноября 1995 г. Канадские национальные железные дороги были проданы правительством Канады за 2,16 млрд. долл. США канадско-американскому консорциуму. Темпы приватизации КНЖД были феноменальными: между объявлением о продаже и самой продажей прошло пять месяцев. На следующий день после продажи на биржах Нью-Йорка, Торонто и Монреаля курс акций компании резко повысился с 16,25 до 20,25 US долл. за акцию ⁴. Президентом КНЖД был назначен Поль Телье, настоявший на сокращении персо-

¹ Основные положения данного параграфа практически полностью воспроизводят соответствующий параграф работы: Хусаинов Ф.И. Демонопользация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний. Монография. Саратов: Новый ветер, 2009. – 322 с.; так же эти положения были опубликованы: Хусаинов Ф.И. Предпосылки и результаты приватизации железных дорог за рубежом // Ж.-д. Транспорт. Сер. Маркетинг и коммерческая деятельность. ЭИ/ЦНИИТЭИ. – 2003. – Вып. 3. – С. 34–48; Хусаинов Ф.И. Экономический либерализм и приватизационные процессы на железнодорожном транспорте // Вестник транспорта. – 2003. – № 7. – С. 27–33; Хусаинов Ф.И. Экономические предпосылки и результаты приватизации и либерализации на зарубежных железных дорогах // Бюллетень транспортной информации. – 2006. – № 2. – С. 18–28.

² Горовая Б.А., Орлова М.В. Приватизация Канадских национальных железных дорог // Железнодорожный транспорт за рубежом. Серия 1. ЭИ/ЦНИИТЭИ. – 1998. – Вып. 5–6. – С. 11–17.

³ Теллер П.М. Приватизация железных дорог в Канаде // Железные дороги мира. – 2001. – № 9. – С. 9–11.

⁴ Горовая Б.А., Орлова М.В. Приватизация Канадских национальных железных дорог..

нала, причем не за пять лет, как предусматривалось вначале, а за три года. Численность персонала КНЖД, составлявшая в конце 1993 г. 34,0 тыс. человек, к началу 1997 г. снизилась до 17,0 тыс. человек. В целом же количество рабочих мест в железнодорожной отрасли Канады сократилось с 75,0 тыс. человек в 1988 г. до 46,0 тыс. человек в 1997 г.¹. Кроме того, профсоюзным лидерам было заявлено, что КНЖД смогут выжить только в том случае, если будут сокращены тысячи профсоюзных функционеров.

За десятилетие 1988–1997 гг. объем перевозок КНЖД и КТЖД возрос в совокупности на 63,7 млн. тонн. В течение того же периода вагонный парк КНЖД и КТЖД уменьшился в совокупности на 13%, локомотивный парк – на 11%, а суммарная протяженность их путей – на 36%². При этом к 1997 г. отрасль достигла рекордного в истории страны показателя коммерческого грузооборота – 304,2 млрд. т-км. Это принесло 1 млрд. канадских долл. чистой прибыли, что явилось лучшим результатом за все время работы Канадских железных дорог³. Производительность труда постоянно растет. Возросшие доходы позволили поставить на повестку дня вопрос о крупных инвестициях в отрасль. КНЖД приобрели после приватизации 150 мощных тепловозов, которые будут выполнять тот объем работы, который до того выполняли почти 500 локомотивов старой постройки.

Одним из важнейших аспектов реформирования КНЖД явилось то, что Канадский закон о транспорте ограничил обязательства железных дорог в отношении сохранения в эксплуатации нерентабельных линий. Это было сделано с целью поощрить КНЖД и КТЖД постепенно передавать обременительные для них линии (и перевозки) новым независимым компаниям.

Забавно, что сначала часть руководства КНЖД опасались проводить полную приватизацию сразу, предлагая на первом этапе продать только 20% акций, а затем по результатам – продать остальное. При этом, большинство представителей государства «были едины в том, что правительство ни в коем случае не должно иметь в КНЖД высокой доли участия»⁴.

¹ Железные дороги Канады после дерегулирования. М.: ЦНИИТЭИ МПС, 1999. – 56 с.

² Хусаинов Ф.И. Экономический либерализм и приватизационные процессы на железнодорожном транспорте // Вестник транспорта. – 2003. – № 7. – С. 27–33.

³ Горова Б.А., Орлова М.В. Приватизация Канадских национальных железных дорог..

⁴ Там же.

Американские инвесторы приобрели почти 66% акций КНЖД. В течение первого после приватизации года цена акций удвоилась. Впервые в своей истории КНЖД стали получать прибыль даже от всегда убыточных в прошлом перевозок к востоку от Виннипега. Первые же годы после приватизации стали в финансовом отношении самыми успешными годами за всю историю КНЖД¹.

Однако лицо железных дорог Канады не определяется всецело двумя крупнейшими компаниями. Для многих клиентов основным железнодорожным партнёром является та конкретная мелкая железнодорожная компания, которая обслуживает линию, примыкающую к их предприятию. Примером успешно действующего «новичка» на рынке железнодорожных перевозок может послужить компания Rail Link со штаб-квартирой в Эдмонтоне. Представлявшая собой в начале своей деятельности скромную и малозаметную зерновую линию в провинции Альберта, эта компания превратилась к настоящему времени в третью по эксплуатационной длине железную дорогу страны.

Стремительное развитие коротких линий является наиболее впечатляющим феноменом из всего, что происходит в настоящее время в экономике отрасли. В среднем, в Канаде, каждый месяц появляется одна новая железнодорожная компания².

Все последние годы железнодорожные тарифы в Канаде — одни из самых низких в мире.

При этом клиент, оказавшийся под экономическим диктатом одной железной дороги, вправе настаивать либо на том, чтобы его обслуживала вторая железная дорога, используя пути первой, либо чтобы при обслуживании первая и вторая дороги взаимодействовали³. Таким образом, грузоотправители имеют некоторую юридическую защиту от монопольной власти. Конкуренция в данном случае не идеальна, но вполне приемлема.

¹ Горовая Б.А., Орлова М.В. Приватизация Канадских национальных железных дорог..

² Железные дороги Канады после дерегулирования. М.: ЦНИИТЭИ МПС, 1999. — 56 с.

³ Питтман Р. Конкуренция на железных дорогах: что выбрать России? // Эко. — 2001. — № 8. — С. 13–29.

1.4. Япония: приватизация вертикально-интегрированных компаний

Национальные железные дороги Японии (далее — JNR) с момента их возникновения и до 1987 г. существовали как государственная структура¹. Начиная с 1964 г., JNR стали убыточными. Эксперты, изучавшие проблему, пришли к выводу, что нерентабельность работы JNR была обусловлена государственной формой собственности и вмешательством государства в управление и контроль². Администрация JNR не очень заботилась об экономической эффективности работы и удовлетворении запросов пользователей, надеясь на списание всех убытков государством. В результате в 1987 г. было принято решение о приватизации железных дорог Японии. С 1 апреля 1987 г. вместо JNR были образованы шесть частных пассажирских компаний (JR) и одна — грузовая (JR Freight). При этом принципиальным было сведение к минимуму возможности вмешательства правительства в деятельность железных дорог³.

В результате приватизации вновь созданные компании оказались способны удовлетворять потребности в перевозках и обеспечивать суммарную рентабельность эксплуатационной деятельности. Кроме того, удалось остановить тенденцию к уменьшению доли железных дорог в общем объеме перевозок и сдержать рост тарифов.

Объемы перевозок, падавшие до реформы, стали увеличиваться на 4–5% в год. Производительность труда за пять лет утроилась, уменьшилось число аварий, возросла скорость перевозок. При этом общая численность персонала железных дорог была сокращена более, чем в два раза: с 414 тыс. человек в 1980 г. до 179 тыс. в 1994 г.⁴

После приватизации стали увеличиваться пассажиро- и грузооборот. Возросли объем поездной работы, число перевезенных пассажиров и доходы от перевозок. Улучшились эксплуатационные показатели. Для

¹ Буянов В.А., Коган Ю.Л. Железные дороги Японии: по пути преобразований // Железнодорожный транспорт. — 1992. — № 11. — С. 74–77.

² Буянов В.А. Приватизация железнодорожного транспорта и обеспечение эффективного функционирования отрасли в среде рыночной экономики (опыт решения проблемы в Японии) // Вестник ВНИИЖТа. — 1992. — № 4. — С. 9–17.

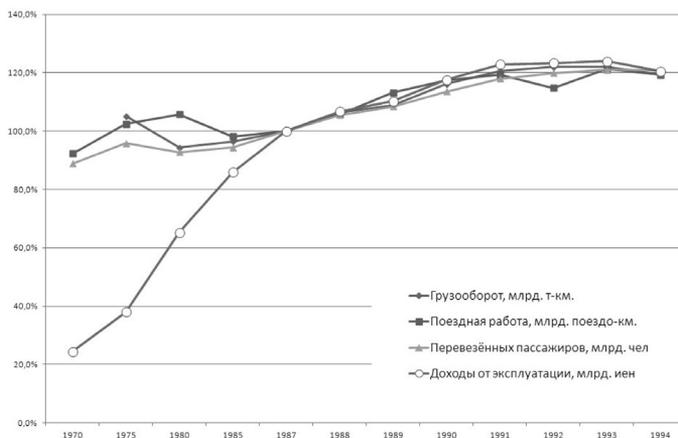
³ Конно С., Смит И. Приватизация железных дорог Японии — итоги и перспективы // Железные дороги мира. — 1998. — № 6. — С. 3–9.

⁴ Там же.

пользователей итоги приватизации проявились в повышении качества перевозок при практически неизменных тарифах. К 1993 г. пассажирооборот возрос на 20% по сравнению с 1986 г., хотя доля железнодорожного транспорта в общем объёме пассажирских перевозок страны стабилизировалась на уровне несколько выше 21%. Подобным же образом грузооборот, который до приватизации неуклонно снижался, начал понемногу увеличиваться и доля железнодорожного транспорта в совокупном грузообороте возросла. После 1993 г. темпы подъёма замедлились, но всё же грузооборот в 1994 г. был на 20% больше, чем в 1986 г.

Возросли также объём поездной работы (на 19,3%), число перевезённых пассажиров (на 20,8%) и доходы от перевозок (на 20,6%)¹.

Долгосрочная динамика показателей работы железнодорожного транспорта Японии до и после приватизации приведены на рис. 4, на котором показатели 1987 г. (года приватизации) приняты за 100%.



Источник: Japan Railway & Transport Review. — 1997. — № 13.

Рис. 4. Динамика показателей работы железнодорожного транспорта Японии до и после приватизации (показатели 1987 г. приняты за 100%)

¹ Конно С., Смит И. Приватизация железных дорог Японии — итоги и перспективы // Железные дороги мира. — 1998. — № 6. — С. 3–9.

Одной из причин подобных впечатляющих результатов был отказ от нерентабельных перевозок в малонаселенных регионах страны¹. Местным властям была предоставлена возможность взять на себя ответственность за транспортное обслуживание этих регионов, что сняло с железных дорог тяжелое бремя эксплуатации убыточных линий. Кроме того, после приватизации удалось остановить рост эксплуатационных расходов и, следовательно, тарифов, за счет внедрения средств автоматизации, сокращения численности персонала, использования новых технологий².

Ещё одним (хотя и менее заметным) положительным результатом приватизации стала меньшая зависимость железных дорог от вмешательства государственных органов и большая их самостоятельность.

Для пользователей итоги приватизации проявились в повышении качества перевозок при почти постоянных тарифах. Качество услуг является показателем, который трудно выразить количественно, но одной из его характеристик является доля данного вида транспорта на рынке. Компании JR, в принципе, достигли этой цели приватизации и увеличили свою долю на рынке, особенно в первые годы.

Такое заключение поддерживается следующими фактами: за время после приватизации тарифы практически не выросли; на сети Синкансен введены новые маршруты перевозок на дальние расстояния; некоторые специализированные грузовые линии для улучшения пригородных сообщений преобразованы в пассажирские; увеличилась частота движения поездов в пригородных сообщениях; повысилось качество обслуживания пассажиров на станциях и вокзалах; деятельность железных дорог в значительной мере диверсифицирована, предоставляются новые виды услуг, гибко приспособляемые к запросам пользователей.

Таким образом, приватизация позволила повысить уровень качества транспортного обслуживания пользователей.

¹ Хусаинов Ф.И. Экономические предпосылки и результаты приватизации и либерализации на зарубежных железных дорогах // Бюллетень транспортной информации. — 2006. — № 2. — С. 18–28.

² Фёдоров Л.С., Федина Т.В. Управление и регулирование на транспорте. М.: ГУУ, 2001. — 82 с.

1.5. США: либерализация тарифов и политика дерегулирования транспорта¹

В США частные железнодорожные компании владеют и собственными путями и подвижным составом. Конкретный населённый пункт может обслуживаться одной или несколькими железными дорогами, и нередко возникает ситуация, при которой пара крупнейших городов обслуживается двумя или тремя «параллельными» железными дорогами, конкурирующими в борьбе за клиентов². Слово «параллельный» не следует понимать буквально. Маршруты, которые называются «параллельными», могут достаточно отличаться друг от друга — важно, что они представляют собой экономичную альтернативу для предприятий, желающих перевезти груз.

В большинстве случаев тарифы централизованно не регулируются, а устанавливаются на основе договоров между железными дорогами и грузоотправителями. В крупных городах, где имеются многочисленные грузоотправители, отдельные железные дороги могут договориться и создать «маневровую зону», где каждая железная дорога может эксплуатировать свои составы, используя железнодорожные пути другой железнодорожной компании.

Главное в американской системе то, что в большинстве таких схем «права перевозки» грузов одной железной дорогой по путям другой являются добровольными и взаимосогласованными. Достаточно редки случаи «обязательных» прав перевозки, когда доступ к железнодорожным путям предоставляется по приказу государственного регулирующего учреждения³.

¹ Некоторые положения настоящего параграфа опубликованы в следующих работах: Хусаинов Ф.И. Дергулирование железнодорожных грузовых тарифов: опыт США // Вестник транспорта. — 2008. — № 11. — С. 18–20; Хусаинов Ф.И. Тарифная политика на железных дорогах США: дерегулирование и свобода контрактов // Актуальные проблемы транспорта на современном этапе / Материалы международной научно-практической конференции, посвящённой 60-летию Российской открытой академии транспорта. М.:МИИТ, 2011. — С. 92–95. Презентация автора к последнему докладу доступна по адресу: [<http://f-husainov.narod.ru/roat27102011.pdf>].

² Питтман Р. Конкуренция на железных дорогах: что выбрать России? // Эко. — 2001. — № 8. — С. 13–29.

³ Белый О.В., Кокурин И.М. Исторический опыт США в области транспортной политики // Экспедирувание и логистика. — 2002. — № 2. — С. 21–23.

История железных дорог США начинается с 1829 года, когда компания «Baltimore & Ohio Railroad» построила первую в истории США железную дорогу. С этого момента и вплоть до 1887 г. тарифы в США не регулировались правительством. Положение, которое складывалось в тот период на железных дорогах США С. Ю. Витте описывал так: железнодорожные компании «режутся тарифами, конкурируя между собой, они страшно понижают тарифы и приводят друг друга в истощённое состояние»¹.

«Однако в отличие от железных дорог России, — пишет по этому поводу один из крупнейших отечественных специалистов по железнодорожным тарифам д.э.н. А. В. Крейнин — железные дороги США в дальнейшем стали заключать между собой соглашения, образуя картель, повышая тарифы и покрывая все убытки за счёт грузоотправителей. В России же все убытки частных железных дорог покрывались казной. ... Важно подчеркнуть, что в США все железные дороги ... являлись частными, и поэтому государство в капиталах железных дорог совершенно не было заинтересовано и не участвовало»².

В 1887 году Конгрессом была создана Междущтатная коммерческая комиссия, в компетенцию которой были включены, помимо прочего, вопросы правового регулирования перевозок, вопросы тарифов, финансирования, правил эксплуатации, согласования расписаний, взаимоотношений железных дорог с грузоотправителями и грузополучателями, а так же между собой³. Все железнодорожные компании были обязаны публиковать тарифы и правила их применения, регистрируемые Междущтатной коммерческой комиссией. Договорные тарифы не допускались. Закон Клейтона (1914 г.) запретил образование обществ, ослабляющих конкуренцию.

Это был период в истории США, когда на смену традиционным американским ценностям — частной собственности, нерегулируемому рынку и экономической свободе, доминировавшим почти на всём протяжении XIX века, пришли идеи этатизма и экспансии государства в экономическую жизнь.

¹ Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов // Собрание сочинений и документальных материалов: В 5-ти т. Т. 1: Пути сообщения экономического развития России. Книга 1. М.: Наука, 2002. — С. 109–382.

² Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2004 гг.). М.: НАТР, 2004. — 225 с.

³ Бауэрсокс Д.Д., Клосс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд.: пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2006. — 640 с.

Подобная экономическая политика привела сначала к ухудшению мотивации, низкой чувствительности к изменению рыночных сигналов и стимулов, а затем, с учётом возросшей конкуренции с другими видами транспорта, — к массовому банкротству железнодорожных компаний, пик которых пришёлся на 1960-е годы. Происходила ликвидация многих железнодорожных компаний, шла распродажа их имущества, тысячи людей лишались работы.

Но самое важное другое. Как только усилилась роль государства на рынке возник его неизбежный спутник — дефицит. Газета «Чикаго Сан Таймс» от 2 ноября 1962 года писала: «Сельскохозяйственные чиновники и торговцы зерном из Иллинойса встретились в четверг, чтобы облегчить ситуацию с острым дефицитом товарных вагонов. Фермеры и торговцы сошлись в том, что нехватка железнодорожных вагонов стала «угрожающей», и не слишком надеются, что она улучшится в ближайшее время. Были показаны фотографии, где на земле лежат горы зерна, которое невозможно увезти. Из-за недостатка вагонов в этом году потерян урожай трёх главных культур — кукурузы, соевых бобов и проса»¹.

Так что ситуация, в которой оказалась железнодорожная компания «Таггарт трансконтинентал» из культового романа Айн Рэнд «Атлант расправил плечи», опубликованном в 1957 г., отнюдь не плод фантазии романистки, а, скорее, безошибочный прогноз.

«-Через день-другой поезда отсюда уже не пойдут — а вы представляете, что это означает в разгар страды? В этом году небывалый урожай, а поезда останутся, потому что у нас нет вагонов. Товарные вагоны под зерно мы вообще не получили!

-Что вы сказали? — Дагни стиснула трубку. Ей показалось, что она ослышалась.

-Вагонов не присылали. На сегодня их должно быть здесь пятнадцать тысяч. Насколько мне удалось выяснить, мы имеем не более восьми тысяч вагонов. Я уже неделю звоню в Управление. Они говорят, чтобы я не беспокоился. Вся тара, все силосные ямы, элеваторы и склады, гаражи и дискотеки в округе заполнены пшеницей. По дороге к шерманов-

¹ Цит по: Гурьев А.И. Из тупика. История одной реформы. СПб.: РЖД-Партнёр, 2008. — 800 с. [<http://guryevandrey.narod.ru/book.html>]

ским элеваторам на целых две мили растянулись в ожидании фермерские грузовики и повозки. Не пришёл ни один вагон. А они продолжают утверждать, что вагоны нам отправят. Они думают только о том, кто будет отвечать за то, что урожаем сгниёт здесь, на станции, а не о том, кто же его вывезет»¹.

А роман этот как раз о том, что будет, если на смену свободному капитализму придёт социализм и государственное регулирование экономики. Рэнд не жила при «развитом социализме», но она его в своём романе смоделировала. Как метко заметил А. Никонов, Айн Рэнд «просто добавляла в экономику работающего капитализма каплю за каплей социализм и наблюдала, что получается на каждом следующем этапе»².

Необходимость реформ становилась понятной всё большему числу экспертов.

Противниками реформ выступали, как то ни парадоксально, многие руководители железнодорожных компаний и отраслевых профсоюзов, привыкшие действовать в условиях регулируемого рынка, опасющиеся конкуренции и не желающие изменений. К концу 1970-х годов чрезмерное регулирование условий деятельности железнодорожного транспорта наряду с нарастающей конкуренцией автомобильного и речного привело многие компании на грань краха.

Резко сократилась доля перевозок железнодорожным транспортом — с 75% до 30–35% к концу 1970-х годов. Ситуация продолжала ухудшаться вплоть до 1980 г., когда примерно 20% компаний стали банкротами либо объявили, что находятся на грани банкротства³.

Сделаем небольшое отступление о пассажирских перевозках, на которые либеральные реформы не распространялись и которые до сих пор осуществляются в США государственной компанией. Из-за хронической убыточности пассажирских перевозок перед железными дорогами в конце 60-х годов встал вопрос о необходимости отказа от них. Стремясь получить разрешение Междугосударственной коммерческой комиссии на прекращение пассажирских перевозок, некоторые

¹ Рэнд А. Атлант расправил плечи: В 3-х т.: пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — Ч. 3. — 538 с.

² Никонов А.П. Свобода от равенства и братства. М.: изд-во НЦ ЭНАС, 2007. — 360 с.

³ Саакян Ю.З., Трудов О.Г., Савчук В.Б. и др. Мировой опыт реформирования железных дорог. М.: ИПЕМ, 2008. — 276 с.

железнодорожные компании умышленно ухудшали обслуживание пассажиров. В 1971 году создана по указу президента Р. Никсона и утверждена Конгрессом Национальная корпорация железнодорожных пассажирских перевозок «АМТРАК» (American Transportation on Track). Тридцать наиболее крупных железнодорожных компаний по предложению правительства перечислили суммы равные убыткам от пассажирских перевозок в фонд создаваемой компании «АМТРАК». На этих условиях государство обязалось освободить все компании от пассажирских перевозок. На полученные деньги компания «АМТРАК» закупила пассажирский подвижной состав, вокзалы, депо, а также приобрела междугородние автобусы. Предполагалось, что спустя несколько лет компания «АМТРАК» перестанет быть убыточной. Однако, этого так и не произошло. Многие эксперты, например проф. Института проблем транспорта РАН д.т.н. И. М. Кокурин считают, что это произошло не из-за объективных причин, а «из-за крайне неэффективного управления — типичной беды всех государственных компаний»¹.

Конец 1970-х — начало 1980-х годов стал периодом экономического дерегулирования транспорта. В 1977 г. была проведено дерегулирование в сфере авиационных перевозок, в 1980 г. — в сфере автомобильных перевозок². Затем очередь дошла и до железных дорог.

Конгрессом был принят ряд документов, важнейшими из которых были: «Закон о возрождении железных дорог и реформе регулирования(4-R)» 1976 г. и «Акт Стаггерса о железнодорожном транспорте(Закон 96-488)» 1980 г. Права Междущтатной коммерческой комиссии были уменьшены.

«Закон о возрождении железных дорог и реформе регулирования (4-R)» дал перевозчикам значительную свободу в политике ценообразования и стал базой для всех дальнейших законов о дерегулировании. Многие критиковали этот закон за «недостаточный радикализм изменений», но всё же он узаконил новые стандарты и практику ценообразования в транспортной отрасли.

¹ Кокурин И.М. Заграница нам... подскажет, или американский тарифный опыт // РЖД-Партнёр. — 2006. — № 8. — С. 30—32.

² Фёдоров Л.С., Федина Т.В. Управление и регулирование на транспорте. М.: ГУУ, 2001. — 82 с.

Акт Стаггерса (или Закон Стаггерса) был подписан Президентом США Д. Картером 14 октября 1980 г. Этот акт существенно облегчил бремя регулирующих государственных ограничений, которые испытывали железные дороги США, начиная с 1887 г.

Д. Бауэрсокс и Д. Клосс — авторы самого авторитетного курса «Логистики», по которому обучаются в университетах США — так формулируют главную идею Акта Стаггерса: «идея заключалась в том, чтобы предоставить руководству железных дорог свободу действий, необходимую для возрождения отрасли»¹. В силу этого основные положения Акта Стаггерса провозглашали дальнейшую либерализацию процесса ценообразования, начатую Законом 4-Р. Важная черта нового закона состояла в том, что у железных дорог появилась возможность снижать цены из соображений конкуренции и повышать их для покрытия растущих эксплуатационных издержек. Кроме того, у перевозчиков стало больше свободы в установлении и отмене надбавок к ценам, определении минимальных тарифов, а также в общем повышении тарифов. Было легализовано право отдельных грузоотправителей и перевозчиков договариваться о контрактных ценах за транспортировку. Руководство железных дорог обрело не только более гибкую систему ценообразования, но и право на отказ от предоставления невыгодных услуг². В спорных случаях право на отказ могло быть обжаловано грузоотправителем в суде.

Президент «ПТ» Л. Сурикян в своей статье «Доводы за и против отмены регулирования тарифов на транспорте» писал по этому поводу: «Перевозки — слишком важная часть процесса распределения товаров, чтобы позволить их государственное регулирование, когда это регулирование защищает неэффективную работу. Государственное регулирование транспортных тарифов в США с пятидесятих по восьмидесятые годы было тяжелым ярмом для нашей экономики, поскольку исключало введение новшеств и конкуренцию». После отмены регулирования автомобильные и авиационные перевозчики прошли фазу первоначальных потрясений и начали конкурировать,

¹ Бауэрсокс Д.Д., Клосс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд.: пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2006. — 640 с.

² Там же.

применяя передовые приемы маркетинга и ценовой политики. Этот процесс привел к ряду банкротств, но в целом оказал положительное воздействие на экономику. Аналогичные процессы происходили и на железнодорожном транспорте.

В итоге, отмена государственного регулирования тарифов привела к их существенному снижению.

Как отмечает д.т.н., проф. И. М. Кокурин «подъём Американских железных дорог произошёл благодаря Акту Стаггера, освободившего их от жёсткого государственного тарифного регулирования»¹. Аналогичную оценку Акту Стаггера даёт в своей монографии «Формирование и регулирование грузовых железнодорожных тарифов» И. К. Ахполов: «... то есть Конгрессом было принято решение о том, что железными дорогами должны руководить сами железные дороги, а не правительственные регулирующие органы... данный акт принёс пользу, как для железных дорог, так и для их клиентов. Он позволил дорогам рационализировать и усовершенствовать свои системы, вновь инвестировать миллиарды долларов в железнодорожную инфраструктуру и оборудование, увеличить объёмы перевозок, поднять производительность труда»². Произошло закрытие нерентабельных линий и развитие наиболее востребованных направлений.

В результате, период с 1980-го по 1999 г. называют «эрой Стаггера», характеризующейся радикальным изменением в сфере железнодорожных перевозок: ликвидацией неэффективных активов и оптимизацией экономической и коммерческой деятельности.

Так, произошло снижение эксплуатационной длины железнодорожных путей на 35%, уменьшение количества локомотивов — на 32% (были закуплены более мощные локомотивы) и вагонов — на 27%; сокращением персонала на 60%.

Грузооборот железных дорог увеличился в два раза (с 1351,4 млрд. т-км в 1980 г. до 2690,7 млрд. т-км в 2008 г).

Производительность труда возросла к середине 1990-х годов в 2,5 раза, к 2003 г. и почти в 3 раза по отношению к 1981 г.³ Удельный

¹ Кокурин И.М. Заграница нам... подскажет, или американский тарифный опыт // РЖД-Партнёр. — 2006. — № 8. — С. 30–32.

² Ахполов И.К. Формирование и регулирование грузовых железнодорожных тарифов. Критический анализ и предложения по совершенствованию. М.: ВИНТИ РАН, 2006. — 200 с.

³ Саакян Ю.З., Трудов О.Г., Савчук В.Б. и др. Мировой опыт реформирования железных дорог. М.: ИПЕМ, 2008. — 276 с.

годовой грузооборот на одного работника (это примерный эквивалент того, что на российском железнодорожном транспорте называют производительностью труда) вырос более, чем в 4 раза: с 3,06 млн. т-км/чел. в 1980 г. до 12,7 млн. т-км/чел. в начале 2000-х годов¹.

Была сокращена численность локомотивных бригад (с 4–5 до 2–3 человек) и увеличена протяжённость плечей их работы. Малодейственные линии были закрыты или проданы железным дорогам второго класса, значительные объёмы работы были переданы на аутсорсинг. Почти полностью прекращены исследования и разработки, выполняемые собственными силами, оказалось эффективнее, если подобные работы выполняются специализированными компаниями. Маркетинговая политика была сфокусирована как на привлечение грузов с других видов транспорта (и доля железных дорог на рынке транспортных услуг немного выросла), так и на решениях, позволяющих снизить издержки. Например, организация перевозок контейнеров в два яруса сократили издержки почти на 40% по сравнению с перевозкой контейнеров обычными поездами².

Усилился интерес инвесторов к отрасли: доход на вложенный капитал вырос в 3,5 раза: с 2% в конце 1970-х годов до 7,4% в 2006 г.³

На рис. 5 приведены некоторые результаты работы железных дорог первого класса в США до и после принятия Акта Стаггерса.

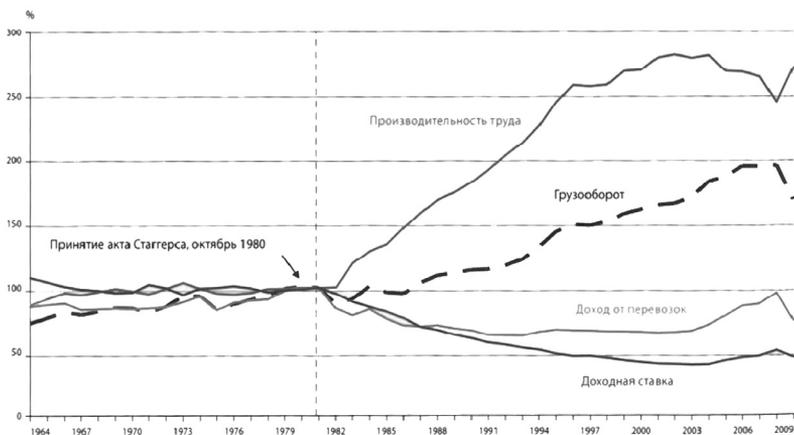
Но самое главное заключается в том, что *отмена государственного регулирования тарифов привела к их существенному снижению*. Средний уровень железнодорожных тарифов с 1982 по 1994 гг. снизился в 2 раза и продолжал снижаться до середины 2000-х годов.

Доходная ставка (доход, приходящийся на 1 т-км грузооборота) железных дорог снижалась, но расходы (а точнее – себестоимость оказания услуг по перевозке) снижались ещё более быстрыми темпами (см. рис. 6), что означало повышение эффективности работы и рост прибыльности.

¹ Барнс Д. Цена прибыльности железных дорог США // Железные дороги мира. – 2002. – № 9. [<http://www.css-rzd.ru/zdm/09-2002/02184.htm>]

² Барнс Д. Цена прибыльности железных дорог США...

³ Саакян Ю.З., Трудов О.Г., Савчук В.Б. и др. Мировой опыт реформирования железных дорог. М.: ИПЕМ, 2008. – 276 с.

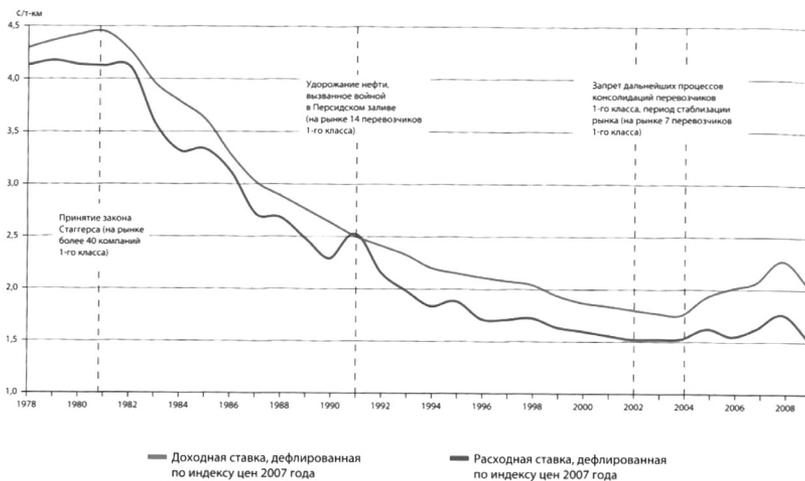


* Доходная ставка — это отношение дохода от перевозок к грузообороту, грузооборот выражен в тонно-милях

Показатели 1981 г. приняты за 100%.

Источники: A short History of US Freight Railroads – AAR, 2009; ИПЕМ

Рис. 5. Результаты работы железных дорог первого класса в США с 1964 по 2009 гг.



Источник: Surface Transportation Board, AAR; ИПЕМ

Рис. 6. Динамика средних доходных и расходных ставок (себестоимости) с 1978 по 2009 гг.

Вот как описывает ситуацию с дифференциацией тарифов в США проф. Д. 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»¹.

Подобная свобода в сфере ценообразования не является чем-то предосудительным. В учебнике «Современная логистика» авторы учат американских студентов (и это касается не только железнодорожного, а 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»². Подчеркну, что это цитата не из статьи радикальных либертарианцев, это стандартный американский вузовский учебник. Так там учат студентов.

Проф. МГУПС, д.э.н. Ю. Н. Кожевников пишет в своей докторской диссертации: «отказ от регулирования тарифов в США позволил увеличить более чем в два раза как чистую прибыль от эксплуатации, так и норму прибыли на инвестируемый капитал»³.

К началу 2000-х годов в США успешно работают более 500 частных грузовых железнодорожных компаний⁴, шесть самых крупных

¹ Арментано Д. Антитраст против конкуренции: пер. с англ. М.: ИРИСЭН; Альпина Бизнес Букс, 2005. — 432 с. [<http://www.irisen.ru/books/izdannye/antitrust-protiv-konkurentsii.html>]

² Джонсон Д., Вуд Д., Вордлоу Д., Мэрфи-мл. П. Современная логистика. 7-е изд. М.: Издательский дом Вильямс, 2009. — 624 с.

³ Кожевников Ю.Н. Экономическое обоснование механизма ценообразования в сфере грузовых перевозок на железнодорожном транспорте: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05/ МИИТ. М., 1999. — 252 с.

⁴ В 2002 г. в США были зарегистрированы 554 железнодорожные компании, занимающиеся грузовыми перевозками, из них 7 относят к дорогам 1-го класса, 31 — к региональным железным дорогам, 309 — к местным железным дорогам, 205 компаний, эксплуатирующих отдельные сортировочные станции и контейнерные терминалы и 2 канадские компании, работающие на инфраструктуре США.

**Влияние расстояния перевозки на средний доход
по железным дорогам США (2002 г.)**

Железная дорога	Среднее расстояние, км	Средний доход, дол./погрузку	Средняя погрузка, т	Средний доход, центов/тк-м
Первого класса	1356	1191	56,8	1,55
Региональная	256	467	79,8	2,30
Местная	56	268	79,8	5,98
Станции и терминалы	23	188	77,1	10,86

Источник: D. Burns. Railway Gazette International. – 2002. – № 8. – P. 417–420.

из которых имеют выручку от 4 до 15 млрд. долларов в год¹. Американские железные дороги добились наименьшей в мире численности персонала на 1 км эксплуатационной длины путей – 0,9 работающих на 1 км пути (для сравнения – в России 14 работающих на 1 км пути).

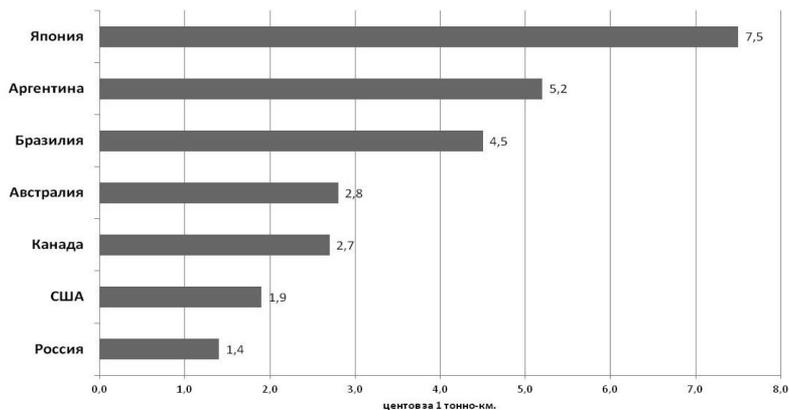
Общий парк грузовых вагонов в США составляет чуть больше 1,5 млн. единиц².

Благодаря наличию конкуренции тарифные ставки на железных дорогах США – одни из самых низких в мире (см. рис. 7 и 8).

К 2002–2003 гг. тарифные ставки в США снизились до исторического минимума – 1,5–1,6 центов/т-км. В это время регулятором (антимонопольным ведомством) были приняты решения ограничивающие свободу слияний и поглощений, в результате тарифные ставки немного выросли, так как укрупнения компаний, если они происходят не по указке «сверху», от регулятора, а в ходе естественного развития, снижают себестоимость за счёт эффекта масштаба или синергии от повышения эффективности использования ресурсов, а запрет подобных укрупнений в определённых случаях может приводить к увеличению себестоимости.

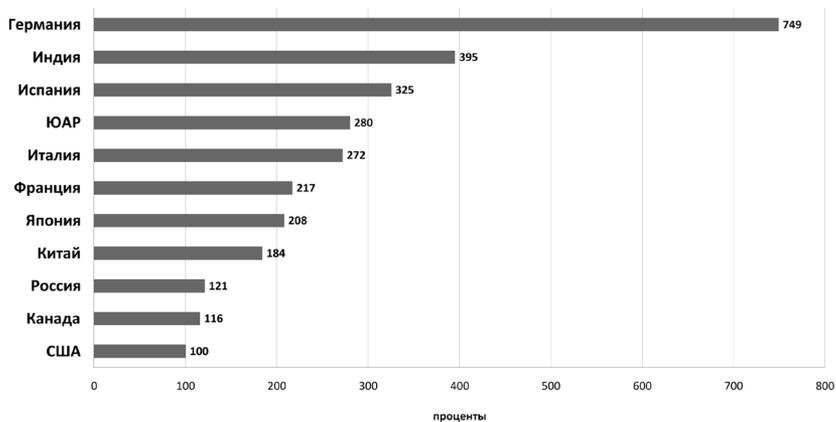
¹ Саакян Ю.З., Трудов О.Г., Савчук В.Б. и др. Мировой опыт реформирования железных дорог. М.: ИПЕМ, 2008. – 276 с.

² Гартнер Е. Железные дороги США: особенности грузовых и пассажирских перевозок // Железные дороги мира. – 2007. – № 4. – С. 9–32.



Источник: данные ИПЕМ

Рис. 7. Реальные доходные ставки за грузовые перевозки в различных странах мира (данные за 2006 г.)



Источники: Americas Freight Railroads: Global Leaders – AAR; ИПЕМ

Рис. 8. Сравнение доходных ставок в различных странах (сопоставленных по паритету покупательной способности, США=100%), 2005 г.

Как отмечал в 2002 г. в «Railway Gazette International» Д. Барнс: «Повышение на 13% тарифов по всей сети поднимет среднюю величину по США до 1,7526 цента/т-км. Однако если учесть все скрытые субсидии и отложенные расходы, фактически средний тариф увеличится до 1,9–2,0 центов/т-км, но по-прежнему будет самым низким в мире»¹.

Ещё одной важной чертой железных дорог США, напрямую связанной со свободой тарифов, является отмечаемая большинством исследователей особенность системы управления железными дорогами, построенной на системе добровольных контрактов как между участниками перевозочного процесса, так и между продавцами и покупателями транспортных услуг.

Опыт США демонстрирует, что управление железнодорожной системой может базироваться не только на «вертикальном» подчинении всех подразделений одному центру, но и на основе «горизонтальных» взаимодействий независимых друг от друга перевозчиков и собственников инфраструктуры. Так, известные специалисты по зарубежному опыту управления железными дорогами Л. С. Фёдоров и Т. В. Фебина (Богданова) отмечают, что «На железных дорогах США нет единых, утверждённых правительственными органами, обязательных для всех компаний стандартов и норм, работники дорог руководствуются нормами и рекомендациями, разрабатываемыми Ассоциацией американских железнодорожных инженеров»².

При этом в антимонопольном законодательстве США существуют механизмы защиты грузоотправителя от «диктата» монополиста, если в регионе нахождения предприятия есть только одна железная дорога. Например, в определённых случаях суд может обязать железную дорогу — собственника инфраструктуры пропускать по своим путям подвижной состав другого собственника, подаваемый под погрузку предприятию-грузоотправителю. При определённом повышении тарифа регулятор может даже вмешаться в процесс ценообразования железнодорожной компании.

¹ Барнс Д. Цена прибыльности железных дорог США // Железные дороги мира. — 2002. — № 9. [<http://www.css-rzd.ru/zdm/09-2002/02184.htm>]

² Фёдоров Л.С., Фебина Т.В. Управление и регулирование на транспорте. М.: ГУУ, 2001. — 82 с.

Но, как показал опыт, железнодорожные компании и грузоотправители вполне эффективно договариваются в рамках двусторонних переговоров, а обращение к помощи судебных инстанций и регуляторов по этим вопросам — носит в последние двадцать лет единичный характер.

Начиная с 70-х годов прошлого века в США наблюдается устойчивый рост числа грузовых вагонов, принадлежащих различным нежелезнодорожным компаниям. Этот процесс отражает определённые экономические преимущества использования грузоотправителями собственного подвижного состава. Уже в 80-х годах XX века свыше 100 нежелезнодорожных компаний в США являлись владельцами вагонных парков, каждый из которых насчитывал более 500 единиц, а доля их суммарного парка составляла свыше 40% от общего парка вагонов страны¹. Важную роль в расширении парка вагонов, не принадлежащих железным дорогам сыграл в своё время переход железных дорог при перевозках зерновых грузов от использования обычных крытых вагонов к специализированным крытым хопперам-зерновозам. Более высокая грузоподъёмность и ускорение операций погрузки-выгрузки стали важными показателями зерновых перевозок. Многие зерновые компании стали приобретать собственные вагоны, что бы не зависеть от железных дорог.

В настоящее время около 50% эксплуатируемых в США вагонов не принадлежат железным дорогам. Компании — владельцы вагонов несут расходы по их техническому обслуживанию и ремонту, компенсируя их получаемой платой за пользование вагонами. Частные предприятия, владеющие железнодорожным подвижным составом, получают от железнодорожных администраций соответствующее разрешение на право пользования инфраструктурой.

Железные дороги предпочитают заниматься преимущественно перевозочной работой и, в меньшей степени, техническим обслуживанием вагонного парка, в особенности специализированных вагонов, имеющих довольно сложное оборудование, текущее содержание и ремонт которого может быть качественнее и быстрее выполнен на предприятиях грузовладельцев.

¹ Анненков А.В. Управление транспортной компанией: Монография. М.: ВИНТИ РАН, 2003. — 280 с.

Суммируя опыт США в сфере железнодорожного транспорта, можно отметить следующее:

1. Отмена государственного регулирования железнодорожных грузовых тарифов привела к снижению тарифов.
2. Снижение тарифов на рынке запустило «антизатратный механизм» в железнодорожных компаниях: они вынуждены были снижать себестоимость — сокращать неэффективно используемые ресурсы, отказываться от нерентабельных видов деятельности и непроизводительных активов (в том числе за счёт внедрения более эффективной техники и использования более эффективных технологий).
3. Опыт США демонстрирует нам, что управление железнодорожной системой может базироваться не только на «вертикальном» подчинении всех подразделений одному центру, но и на основе «горизонтальных» взаимодействий независимых друг от друга перевозчиков и собственников инфраструктуры, а также различных собственников инфраструктуры между собой.

1.6. Германия: приватизация без приватизации

Реформы в Германии часто называют приватизацией, однако, строго говоря, приватизации в полном смысле этого слова — с уходом государства из отрасли и продажей активов независимым собственникам там не было.

В начале 1990-х годов правительство Германии решило, что негибкая государственная компания «Deutsche Bundes Bahn» должна быть реформирована. Доля железных дорог снизилась с 60% в 1950 г. до 18% в 1993 г.¹ В 1993 г. правительство Германии одобрило пакет законов по реформе железных дорог.

В январе 1994 г. была основана акционерная компания «Deutsche Bahn AG» (DB). При этом единственным акционером компании стало государство. Целью реформы было превращение негибкой, неэффективной, излишне бюрократизированной государственной компании в рыночно-ориентированное предприятие, которое на первом этапе остаётся государственным, а впоследствии, как планировалось, будет рассмотрен вопрос о её приватизации.

Реформы в Германии оказались самыми умеренными, из рассматриваемых реформ, но тем не менее, они принесли некоторые положительные результаты. В частности, производительность труда в результате модернизации и сокращения 150 тыс. работников выросла на 83,5%². Начиная с 1 июня 1999 г., подразделения железных дорог Германии (DB) получили статус независимых. К этому времени DB уже работали в условиях конкуренции в грузовых и региональных пассажирских сообщениях, но занимали доминирующее положение³.

Теперь любая компания, имеющая лицензию и подтверждающая способность выполнять перевозки с достаточной степенью безопасности, может пользоваться пропускной способностью, предоставляемой службой инфраструктуры DB Netz, на тех же условиях и за ту же плату,

¹ Якунин В.И. Железные дороги России и государство. Монография. М.: Научный эксперт, 2010. — 432 с.

² Там же.

³ Хусаинов Ф.И. Экономические предпосылки и результаты приватизации и либерализации на зарубежных железных дорогах // Бюллетень транспортной информации. — 2006. — № 2. — С. 18–28.

что и DB Cargo. Разница состоит в том, что DB Cargo, являясь крупным перевозчиком, имеет право на большие скидки, чем малые компании с меньшим объёмом поездной работы. К середине 1999 г. определился перечень независимых компаний – конкурентов DB Cargo. Однако не все они имели полное представление обо всех видах расходов, связанных с движением поездов. В большинстве случаев новые операторы предполагали, что плата за доступ к инфраструктуре охватывает все расходы. В действительности же существуют дополнительные сборы за пользование услугами станций и терминалов, сортировочных операций, за использование подъёмно-транспортного оборудования, на оплату труда поездных бригад, осмотровиков поездов и т. д.

Ситуация с конкуренцией в сфере грузовых перевозок более прозрачна, чем в сфере пассажирских перевозок. Несмотря на надежды на переключение грузопотоков с автомобильных дорог на железные, автотранспортные компании увеличивают долю на рынке грузовых перевозок за счёт железнодорожных.

Позиции DB Cargo ослабляются и некоторыми другими факторами. Железные дороги платят около 180,0 млн. марок ежегодно в виде налогов на энергоносители, водный и воздушный транспорт такими налогами не облагаются. Каждый пользователь инфраструктуры железных дорог вносит соответствующую плату, в расчёте на каждый рейс, а владельцы автотранспорта несут значительно меньшие аналогичные расходы, причём независимо от числа рейсов. К тому же, несмотря на сбор за загрязнение окружающей среды, расходы на автомобильное топливо ниже.

В этих условиях перевозки грузов по железным дорогам не представляются достаточно привлекательными для новых операторов. На практике они ориентируются на определённые ниши рынка. Утвердилось 15 крупных независимых операторов, которые осваивают около 80% грузооборота, не охваченного DB Cargo. Это, главным образом, промышленные железные дороги, такие, как «Dortmunder Eisenbahn», «Kuln Harbours & Freight» или «ECO-Trans», железнодорожная компания металлургического концерна в Айзенхюттенштадте. Компания «Elbe-Weser Bahn» начинала с местных грузовых перевозок, но затем освоила дальние, пустив с июня 1999 г. в регулярное (2 раза в неделю) обращение контейнерный челночный поезд по маршруту Гамбург-Мюнхен-Бремерхафен-Гамбург. Компания «Bahngesellschaft Waldhof» начинала в Мангейме как промышленная железная дорога и привлекла к себе внимание в 1998 г., когда выиграла тендер на перевозки мусора контейнерными поездами между

Хильдесхаймом и Крефельдом, используя для этого ранее принадлежавший государственному железному дорогам локомотив¹.

Барьером для появления новых компаний на рынке грузовых перевозок является величина инвестиций в подвижной состав. Поэтому многие компании используют бывшие в эксплуатации локомотивы, приобретаемые за пределами страны.

Промышленные концерны, имеющие собственные железные дороги, осваивают некоторые грузопотоки самостоятельно, организуя движение поездов между своими предприятиями, находящимися в разных городах, и выполняют эти перевозки с меньшими расходами, чем DB Cargo. В остальных условиях для конкуренции таковы, что DB Cargo остаётся национальным монополистом в перевозках на дальние расстояния и между регионами. Тем не менее, несколько независимых операторов, начинавших в пассажирских перевозках, пытаются выйти на рынок грузовых².

В процессе проводимых реформ были списаны долги железных дорог. Пригородные перевозки субсидируются местными властями. Государство регулирует тарифы инфраструктуры и даёт беспроцентный кредит DB Cargo для строительства новых линий и терминалов.

В результате реформ доля рынка перестала уменьшаться, инвестиции возросли с 3,9 млрд. долл. США в год в 80-х гг. до 6,8 млрд. долл. США в год, к концу 90-х (впрочем, это, главным образом государственные инвестиции). Возрос объём перевозок, сократились субсидии и повысилась безопасность. Вместе с тем вследствие закрепления 100% акций DB Cargo за государством ожидаемого притока частных инвестиций не произошло, так как представители частного бизнеса считают, что бессмысленно вкладывать свои деньги в компанию, если ты не сможешь стать владельцем хотя бы части акций.

Железные дороги Германии не располагают собственными цистернами для коммерческих грузовых перевозок. Практически все железнодорожные цистерны находятся в собственности частных компаний, в основном, грузоотправителей³. Парк цистерн специали-

¹ Хусаинов Ф.И. Экономический либерализм и приватизационные процессы на железнодорожном транспорте // Вестник транспорта. – 2003. – № 7. – С. 27–33.

² Корнет Дж. Реформы и приватизация железных дорог в Европе // Железные дороги мира. – 1994. – № 10. – С. 10–12.

³ Анненков А.В. Управление транспортной компанией: Монография. М.: ВИНТИ РАН, 2003. – 280 с.

зирован. Одной из компаний принадлежит 69% парка железнодорожных цистерн, которые специализированы на перевозке различных грузов. Эти частные вагоны передаются для выполнения перевозок железнодорожным компаниям на основе договоров. Необходимые работы по регулярному техническому обслуживанию и освидетельствованию цистерн, а также контролю за их техническим состоянием относятся к компетенции владельцев и проводятся ими.

Железные дороги Германии не имеют возможности в каждом случае предоставлять собственные грузовые вагоны требуемого типа или в требуемом количестве. Причина этого заключается в низкой рентабельности отдельных видов перевозок. В связи с этим за последние годы возникла острая потребность в финансировании постройки вагонов за счёт привлечения частных инвесторов. В качестве первого шага в этом направлении были сняты ограничения на расширение парка собственных вагонов железных дорог и частных компаний. Это позволило, например, наряду с принадлежащими железным дорогам крытыми вагонами и вагонами, разгружаемыми сжатым воздухом, получить вагоны такого же типа, но повышенной грузоподъёмности от прокатных фирм.

Для стимулирования клиентов железные дороги Германии вводят новую систему компенсации, которая учитывает их индивидуальные условия. При существующей системе, которая неплохо зарекомендовала себя и будет действовать наряду с новой, владелец вагона получает определённый процент перевозочной платы в возмещение его капиталовложений и эксплуатационных расходов. С целью повышения заинтересованности клиентов в сокращении порожних пробегов размер компенсации поставлен в зависимость от величины гружёного пробега за год.

Уровень конкуренции на железных дорогах Германии не велик и, как следствие, тарифы все эти годы не снижались, а только росли. Наряду с активным закрытием малодоходных и нерентабельных линий это привело к росту доходности и прибыльности железнодорожного транспорта.

1.7. Приватизация – главная тенденция

Приватизационные процессы в сфере железных дорог за последние 20 лет охватили многие страны: Аргентину, Алжир, Бразилию, Боливию, Великобританию, Венгрию, Италию, Канаду, Мексику, Нидерланды, Новую Зеландию, Польшу, Чехию, Чили, Эстонию, Японию и многие другие¹. Но, при всем разнообразии, можно выделить общие черты, присущие всем реформам во всех странах. Во-первых, это относительное снижение государственного регулирования (в тарифной сфере, в инвестиционной политике, в выборе экономической стратегии и т. д.). Во-вторых, сокращение численности персонала. И, в третьих, отказ от убыточных видов деятельности (в том числе от эксплуатации малодеятельных участков).

Как писал в середине 90-х годов д.э.н., профессор ПГУПС А. А. Зайцев, «зарубежный и отечественный опыт последних лет свидетельствует о том, что многие виды транспорта отказываются от государственной собственности, постепенно превращаются в акционерные компании»².

Кроме того, для железнодорожного транспорта стран Западной Европы и США характерно то, что железным дорогам принадлежит лишь часть общего парка вагонов, другая же их часть является собственностью различных нефтяных, химических и других компаний. Железнодорожные перевозки 9-ти западноевропейских стран в под-

¹ Артемьев О. Приватизация по-британски // Гудок. – 22 октября. – 1997; Афанасьев В. Приватизация по-мексикански // Гудок. – 28 ноября – 1998; Барнс Д. К вопросу о прибыльности железных дорог // Железные дороги мира. – 1997. – № 9. – С. 9–12; Бригиншо Д. Приватизация – революция 90-х на железнодорожном транспорте // Железные дороги мира. – 1995. – № 7. – С. 3–8; Брэдшоу В.П. К вопросу о приватизации Британских железных дорог // Железные дороги мира. – 1996. – № 8. – С. 30–35; Гийон Г. О формах собственности на железнодорожном транспорте // Железные дороги мира. – 1998. – № 11. – С. 8–16; Корнет Дж. Реформы и приватизация железных дорог в Европе // Железные дороги мира. – 1994. – № 10. – С. 10–12; Резер С.М. Методы акционирования и приватизации на транспорте // Транспорт: наука, техника, управление. – 1996. – № 7. – С. 2–21; Резер С.М. Приватизация и развитие конкуренции на железных дорогах // Транспорт: наука, техника, управление. – 1998. – № 8. – С. 6–10; Резер С.М., Нильский Н.Н. Пути реформирования железных дорог в европейских странах // Экспедирование и логистика. – 2001. – № 1. – С. 36–38.

² Зайцев А.А. Экономическая стратегия управления железными дорогами. СПб.: СПГУПС, 1995. – 126 с.

вижном составе частных предприятий, не являющихся железнодорожными компаниями составляют 40% от их общей погрузки и 45% от грузооборота. Всё большее распространение получает практика приобретения крупными банками собственного подвижного состава и сдачи его в аренду частным компаниям-грузоотправителям ¹.

Всё многообразие способов организации транспортной отрасли условно может быть сведено к двум основным моделям: «американской», в которой железные дороги могут быть владельцами и инфраструктуры и подвижного состава, и «британской» (европейской), в которой предусмотрено организационное и финансовое отделение функций по содержанию инфраструктуры и функций по эксплуатации подвижного состава.

Классификация стран по формам собственности существующим на железнодорожном транспорте, приведена в табл. 3.

Таблица 3

**Классификация зарубежных стран по формам собственности
на инфраструктуру, перевозочную
и подсобно-вспомогательную деятельность**

	Государственные предприятия	Компании, подконтрольные государству	Частные компании
Инфраструктура	Швеция Аргентина Индия Китай Беларусь	Германия Франция Австралия ЮАР Грузия Казахстан	Великобритания США Мексика Япония Чили
Перевозки	Индия Китай Беларусь	Германия Франция Австралия ЮАР Грузия Казахстан	Канада Швеция Великобритания США Чили Япония Мексика
Вспомогательная деятельность	Индия Китай Беларусь	Аргентина Австралия ЮАР	Великобритания США Швеция Мексика

¹ Анненков А.В. Управление транспортной компанией: Монография. М.: ВИНТИ РАН, 2003. – 280 с.

Необходимо отметить, что, по мнению экспертов, поддерживающих идею приватизации, она не служит лекарством от всех болезней. Практика приватизации показывает, что подходить к этому процессу на транспорте следует очень осторожно, взвесив все «за» и «против».

Так, специалист по транспорту Мирового банка Дж. Холт считает, что не проделав тщательных многовариантных расчетов, нельзя принимать решение о приватизации естественной монополии, иначе можно потерять очень многое. Другой ведущий эксперт по транспорту Дж. Барковски отмечает: «нет никакого смысла в приватизации, если она сводится к тому, чтобы дать работникам и управленческому персоналу акции, оставив в неприкосновенности прежнее неэффективное руководство и не создав реальных стимулов к переменам»¹.

Несмотря на разнообразие моделей организации работы железнодорожной отрасли, опыт всех железнодорожных компаний мира свидетельствует о том, что невозможно добиться высокого качества работы только за счёт государственного регулирования, не прибегая к механизму конкуренции.

¹ Фёдоров Л.С., Федина Т.В. Управление и регулирование на транспорте. М.: ГУУ, 2001. – 82 с.

ГЛАВА 2. Демонополизация рынка железнодорожных грузовых перевозок в России: достижения и проблемы

С 2001 г. в России идёт процесс реформирования железнодорожного транспорта¹. Одной из важнейших составляющих проводимых реформ является демонополизация рынка грузовых железнодорожных перевозок, развитие системы операторских компаний (т. е. компаний, владеющих и оперирующих собственным подвижным составом) и конкуренции между ними.

2.1. Роль железнодорожного транспорта в экономике России

Транспортный комплекс России представляет собой одну из крупнейших отраслей экономики. Он включает 1,5 млн. км наземных путей сообщения. На транспорте работает 6,5% трудоспособного населения России. Стоимость основных производственных фондов транспорта составляет 27% фондов страны, при этом доля транспортных издержек в конечной цене продукции промышленного и сельского хозяйства оценивается в 15–20% достигая, по некоторым грузам 50%.

С точки зрения объёма выполняемой работы ведущим в транспортной системе России является железнодорожный транспорт. Доля

¹ Основные положения главы 2 настоящей монографии опубликованы в работах: Хусаинов Ф.И. Реформа железнодорожного транспорта: достижения и проблемы // Вестник транспорта. – 2011. – № 4. – С. 8–14 (начало); № 5. – С. 2–11 (окончание); Хусаинов Ф.И. Реформа российских железных дорог: неоконченная пьеса // Экономическая политика. – 2011. – № 5. – С. 68–97.

железнодорожного транспорта в грузообороте всех видов транспорта превышает 40%, а без учёта трубопроводного — составляет около 85%; доля в пассажирообороте — более 40%.

О роли железнодорожного и других видов транспорта на рынке грузовых перевозок можно судить по данным табл. 4 и рис. 9.

Эти показатели свидетельствуют о том, что определяющую роль в транспортном комплексе играют железные дороги. Именно поэтому эффективность работы железнодорожной отрасли чрезвычайно важна для развития экономики страны. Более 80% доходов отрасль получает от грузовых перевозок (см. рис. 10 и 11)¹. Доля расходов на железнодорожные перевозки в цене различных массовых грузов может составлять от 5–6% (нефтепродукты) до 30% (уголь). Основными грузами, перевозимыми по железным дорогам являются: уголь, нефть и нефтепродукты, железная руда, продукция металлургической промышленности, лесные грузы, удобрения, зерно.

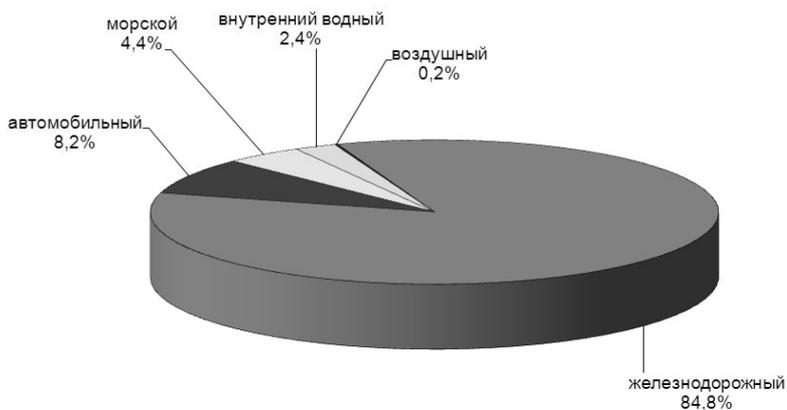
Таблица 4

Грузооборот различных видов транспорта в 2009 году

	2009 г.		Доля видов транспорта в общем грузообороте, %	Доля видов транспорта в общем грузообороте без учёта трубопроводного, %
	млрд. т-км	в % к 2008 г		
Грузооборот транспорта	4 444,8	89,8%	100,0%	100,0%
в том числе:				
железнодорожного	1 865,3	88,1%	42,0%	84,8%
автомобильного	180,1	83,6%	4,1%	8,2%
морского	97,5	115,2%	2,2%	4,4%
внутреннего водного	52,6	82,8%	1,2%	2,4%
воздушного	3,5	94,6%	0,1%	0,2%
трубопроводного	2 245,8	91,2%	50,5%	

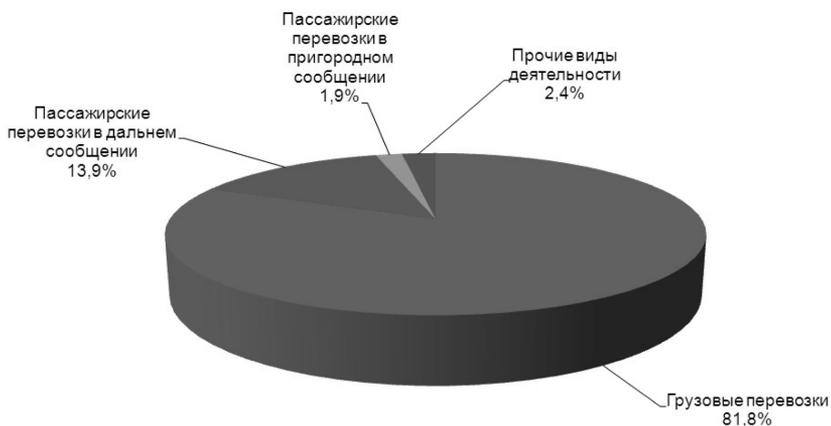
Источник: Росстат.

¹ В связи с изменением учёта доходов от пассажирских перевозок, связанным с выделением Федеральной пассажирской компанией, наименования статей доходов в рис. 10 и 11 различаются.



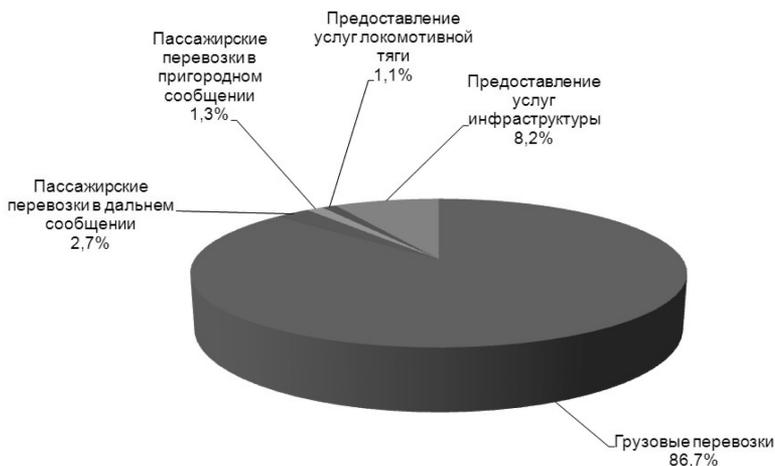
Источник: Росстат

Рис. 9. Доли различных видов транспорта в грузообороте в 2009 г. (без учёта трубопроводного)



Источник: Годовой отчет ОАО «РЖД» за 2009 г.

Рис. 10. Структура доходов ОАО «РЖД» в 2009 г.



Источник: Годовой отчет ОАО «РЖД» за 2010 г.

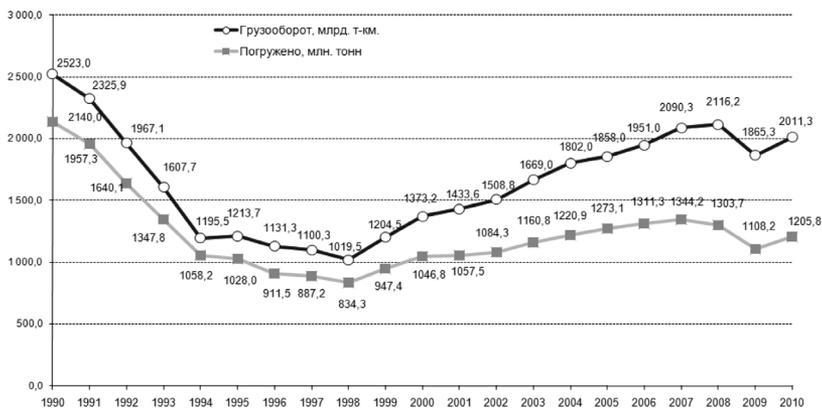
Рис. 11. Структура доходов ОАО «РЖД» от перевозочных видов деятельности в 2010 г.

Динамика изменения грузовых перевозок железнодорожным транспортом отражает общую экономическую ситуацию в стране и коррелирует с динамикой ВВП, соответственно, снижение объёмов перевозок, имевшее место на протяжении 1990–1998 гг., сменилось ростом в 1999–2003 гг.

За последнее десятилетие изменилась структура грузооборота: выросла доля сырьевых товаров как во внутренних, так и в международных перевозках.

Работа железнодорожного транспорта России, начиная с 1990 г., проходила в условиях спада объёма перевозок и общеэкономического кризиса. Объём перевозок в нижней точке спада – в 1998 г. – составлял 39,0% от уровня 1990 г., грузооборот в 1998 г. составлял 40,4% от показателя 1990 г.

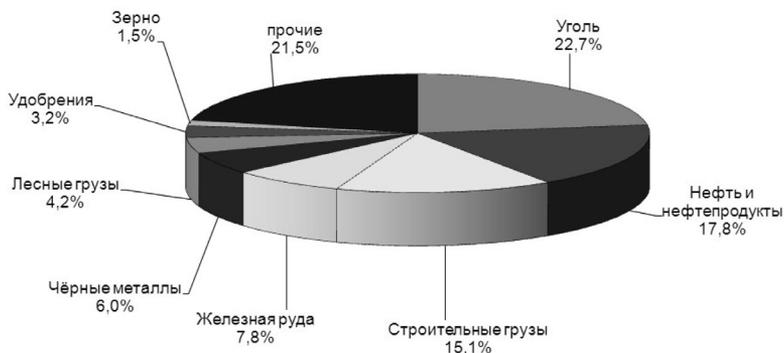
Начиная с 1999 г., (и вплоть до кризиса 2008 г.) в динамике объёма перевозок и грузооборота наблюдался рост (см. рис. 12). Относительно более быстрые темпы увеличения грузооборота сравнительно с темпами увеличения объёма перевозок обусловлено ростом средней дальности перевозок вследствие усиления экспортной ориентации отечественной экономики.



Источник: Росстат, РЖД (<http://www.rzd.ru>)

Рис. 12. Показатели работы железнодорожного транспорта России в 1990–2010 гг.

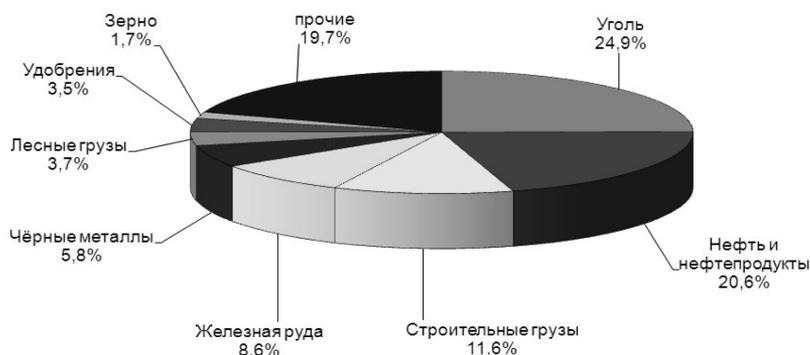
Указанный рост объёмов перевозок обусловлен несколькими факторами. Начиная с 1999 г., увеличение объёмов перевозок стало возможным, в первую очередь, благодаря последствиям финансового кризиса августа 1998 года. Девальвация рубля привела к масштабному импортозамещению, что увеличило физические объёмы перевозимых грузов внутри страны и повысила конкурентоспособность экспортноориентированной продукции, что привело к росту перевозок в международном сообщении.



Источник: Росстат.

Рис. 13. Структура погрузки Российских железных дорог в 2008 г.

В транспортной системе России железные дороги занимают ведущее положение, тогда как в большинстве других государств удельный вес железнодорожных перевозок ниже. Соизмеримы с российскими показателями по доле железных дорог в грузообороте всех видов транспорта, лишь Канада (73%) и США (50%), по доле в пассажирообороте – Япония (31%). Уровень конкуренции между различными видами транспорта в России намного ниже, чем в остальных странах мира, что обусловлено большими расстояниями между пунктами зарождения и погашения грузопотоков. Это очень важный фактор, который необходимо учитывать при выборе модели организации железнодорожной отрасли.



Источник: Росстат.

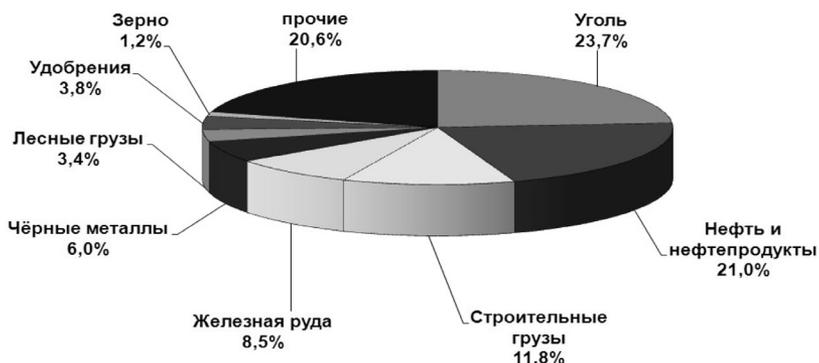
Рис. 14. Структура погрузки Российских железных дорог в 2009 г.

В ОАО «РЖД» работают более 1,2 млн. человек¹, что составляет примерно 1,6% трудоспособного населения России.

По эксплуатационной длине железные дороги России занимают третье место в мире – после США и Китая², по грузообороту и объёму перевозимых грузов – так же третье (после США и Китая), по пассажирообороту – третье (после Китая и Индии), по перевозкам пассажиров – третье (после Японии и Индии).

¹ Якунин В.И. Железные дороги России и государство. Монография. М.: Научный эксперт, 2010. – 432 с.

² До 2008 г. железные дороги России занимали по эксплуатационной длине второе место в мире (после США)



Источник: Росстат.

Рис. 15. Структура погрузки Российских железных дорог в 2010 г.

Российским железным дорогам присущи ещё некоторые особенности, которые ставят их на особое место в ряду современных железнодорожных систем:

- отсутствие или сезонность функционирования альтернативных видов транспорта в отдельных регионах страны;
- неравномерная густота железнодорожной сети и различный уровень транспортной обеспеченности регионов;
- возможность интеграции системы по технологическим стандартам со странами СНГ и отсутствие такой возможности с другими странами;
- преобладание грузовых перевозок, в которых, в свою очередь, преобладают сырьевые грузы;
- необходимость содержания нерентабельных и малодеятельных линий;
- необходимость дотирования убыточных пассажирских (в том числе до 2010 г. – пригородных) перевозок, тарифы на которые не могут быть повышены до безубыточного уровня по причинам социального характера.

Ещё одна специфическая особенность железнодорожного транспорта в России заключается в наличии перекрёстного субсидирования перевозок одних грузов за счёт других, которое выглядит следующим образом: «Схематично его можно представить так: тариф

на перевозку нефтепродуктов существенно выше, чем на перевозку угля на то же расстояние, в результате от перевозок нефти ОАО «РЖД» имеет прибыль, а уголь везет, даже не покрывая всех затрат. В совокупности же деятельность компании остается безубыточной»¹.

2.2. Предпосылки реформ

Дискуссии о реформировании российских железных дорог начались ещё в начале 1990-х годов. Причём, имело место разнообразие точек зрения.

Так, в работе «Дорога в рынок» её авторы – профессора ПГУПС А. А. Зайцев, А. Н. Ефанов и В. П. Третьяк писали, что «оптимальной для железнодорожного транспорта является акционерная форма собственности»². А бывший министр путей сообщения СССР д.т.н. Н. С. Конарев называл акционирование не иначе, как «антигосударственный проект планового разрушения отрасли»³.

Известный специалист по истории железных дорог, к.и.н. А. И. Гурьев так характеризовал сложившуюся тогда систему: «В целом, существовавшие на железнодорожном транспорте экономические отношения, как и во всем народном хозяйстве, носили затратный характер. Они не содержали внутренних двигателей или стимулов для наращивания эффективности работы, создания более качественных и по возможности менее дорогостоящих продуктов или услуг. В этом заключался самый глубинный недостаток советской модели железнодорожного транспорта, заволащивая ее, как и всю социалистическую систему, в неизбежный тупик»⁴.

Неудовлетворённость работой железнодорожного транспорта нарастала не только в среде потребителей транспортной продукции (грузоотправителей) и отдельных независимых экспертов, но и в сре-

¹ Якунин В.И. Десять шагов к эффективности // Эксперт. – 2009. – № 33 (от 31.08.09). – С. 36–42.

² Зайцев А.А., Ефанов А.Н., Третьяк В.П. Дорога в рынок. Железнодорожный транспорт в условиях формирования рыночных отношений. М.: ЦНТБ МПС РФ, 1994

³ Конарев Н.С. К чему приведет приватизационное раздробление транспортного комплекса страны? // Российский экономический журнал. – 1998. – № 5. – С. 11–16.

⁴ Гурьев А.И. Из тупика: история одной реформы. СПб.: РЖД-Партнёр, 2008. [<http://guryevandrey.narod.ru/book.html>]

де специалистов и руководителей железных дорог. Так, А. А. Зайцев¹ впоследствии вспоминал: «Каждое нижестоящее звено стремилось защитить, отстоять, «забить в план» как можно более высокие расходы, как можно менее напряженные количественные и качественные показатели с тем, чтобы гарантированно, с минимальным напряжением их выполнять»².

Отечественные железные дороги всегда имели относительно высокие показатели качества эксплуатационной работы, но при этом отличались крайне низким качеством транспортной продукции.

Так, грузонапряжённость на железных дорогах СССР не имела аналогов в мире, в шесть раз превосходя американскую³. Более интенсивно, чем за рубежом использовался и вагонный парк. Благодаря регулированию порожних вагонопотоков в масштабе сети доля порожнего пробега была на 30–40% меньше чем в США⁴. При сопоставимой средней дальности перевозок вагоны оборачивались втрое быстрее. Лишь вес и скорость движения поездов на отечественных железных дорогах уступали американским⁵.

Однако грузоотправителя, как это ни прискорбно, интересует только качество перевозок. Поэтому в условиях конкуренции приоритетным должно быть повышение качества транспортной продукции, а качество работы при этом следует рассматривать как средство для достижения поставленной цели. Иными словами, стремиться к улучшению *качества работы* следует только в тех случаях, когда это способствует или, по крайней мере, не препятствует повышению *качества продукции*⁶. Стимулов для улучшения качества транспортной продукции в советской, плановой системе — не было.

¹ А.А. Зайцев — министр путей сообщения РФ в 1996–1997 гг. В настоящее время — д.э.н., профессор Петербургского государственного университета путей сообщения (ПГУПС).

² Цит по Гурьев А.И. Указ. соч.

³ Белов И.В., Персианов В.А. Экономическая теория транспорта в СССР: исторический опыт, современные проблемы и решения, взгляд в будущее. М.: Транспорт, 1993. — 415 с.

⁴ Транспорт страны Советов: итоги за 70 лет и перспективы развития / И.В. Белов, В.А. Персианов, Б.А. Волков и др.; под ред. И.В. Белова. М.: Транспорт, 1987. — 311 с.

⁵ Мачерет Д.А. Планирование и регулирование работы железнодорожного транспорта // Экономика железных дорог. — 1999. — № 1. — С. 25–31.

⁶ См. подробнее, например в работе: Хусаинов Ф.И. Качество работы или качество продукции? // РЖД-Партнёр. — 2009. — № 20 (октябрь). — С. 48–50.

В этой связи д.э.н. Д. А. Мачерет заметил, что «как бы ни завышали былые показатели отечественных железных дорог, работу транспорта нужно оценивать с позиций удовлетворения потребностей клиентов, которых непосредственно не интересует ни доля порожнего пробега вагонов, ни производительность локомотивов»¹.

Анализ выполнения сроков доставки за 1975–2004 гг., проведённый в работах д.э.н. Д. А. Мачерета и к.э.н. И. А. Чернигиной показал, что даже в среднем, нормативы сроков доставки грузов стабильно не выполняются. Так, количество опоздавших отправок в 1975–1989 гг. колеблется в значительных пределах, достигая, в зависимости от категории до 28% по маршрутным и повагонным отправлениям и до 64% по мелким отправлениям².

Данные отчётов формы ЦО-31 «О продолжительности и скорости доставки грузов» приведены в табл. 5 и табл. 6.

Таблица 5
Удельный вес отправок, доставленных с просрочкой, %

Годы	Месяц	Все отправки	В том числе			
			Маршрутные	Повагонные	Мелкие	Контейнерные
1975 г.	Февраль	22,6	13,3	17,0	42,5	Н/д
	Сентябрь	24,4	14,9	19,2	46,3	Н/д
1978 г.	Февраль	28,3	14,0	21,9	53,0	Н/д
	Сентябрь	30,5	18,8	24,5	55,0	Н/д
1979 г.	Февраль	32,9	15,3	27,0	56,5	Н/д
	Сентябрь	32,3	18,1	25,9	57,3	Н/д
1980 г.	Февраль	32,2	11,6	26,3	54,5	Н/д
	Сентябрь	33,2	25,8	27,2	55,6	Н/д
1981 г.	Февраль	33,4	19,2	28,6	54,1	Н/д
	Сентябрь	34,6	24,9	28,5	56,7	Н/д
1982 г.	Февраль	35,8	26,1	30,3	58,2	Н/д
	Сентябрь	35,1	23,1	30,1	58,0	Н/д

¹ Мачерет Д.А. Планирование и регулирование работы железнодорожного транспорта ...

² Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.: МЦФЭР, 2004. – 240 с.

Годы	Месяц	Все отправки	В том числе			
			Маршрутные	Повагонные	Мелкие	Контейнерные
1985 г.	Февраль	39,9	28,8	34,8	63,3	Н/д
	Сентябрь	35,6	21,8	30,3	58,5	Н/д
1989 г.	Февраль	35,4	23,3	30,2	57,7	Н/д
	Сентябрь	41,1	25,4	35,9	64,1	Н/д
1999 г.	Февраль	15,8	12,3	15,3	13,1	23,4
	Сентябрь	18,8	11,8	17,1	14,2	33,2
2000 г.	Февраль	14,5	11,1	13,5	15,6	24,0
	Сентябрь	20,0	9,7	17,9	10,2	35,9
2001 г.	Февраль	17,8	12,7	16,6	11,0	28,8
	Сентябрь	23,6	23,0	21,7	9,3	36,0
2002 г.	Февраль	16,9	18,1	16,8	8,9	18,0
	Сентябрь	23,1	16,2	22,9	8,7	26,9
2003 г.	Февраль	11,4	12,7	11,8	8,7	8,0
	Сентябрь	15,3	21,1	14,5	15,7	14,2
2004 г.	Февраль	12,2	16,6	12,2	6,3	7,6

Источник: Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.: МЦФЭР, 2004.

Из табл. 5 видно, что, в 1975–1989 гг. в среднем доля отправок, прибывающих с просрочкой составляла от 22% до 41% (достигая по мелким отправлениям 64%). Среднее время просрочки на отечественных железных дорогах в этот период составлял от 6,9 до 8,6 сут., по мелким отправлениям достигая 16 сут.¹

Не будем здесь заострять внимание на том, что в 1998 г. произошло изменение системы определения нормативов сроков доставки или как пишут железнодорожники «усовершенствование системы нормирования времени доставки», что немного улучшило показатели российских железных дорог в 1999–2000 гг.

¹ Мачерет Д.А. Экономическая оценка срочности грузовых перевозок...

Среднее время просрочки доставки грузов, суток

Годы	Месяц	Все отправки	В том числе			
			Маршрутные	Повагонные	Мелкие	Контейнерные
1978 г.	Февраль	5,6	2,6	2,9	12,0	Н/д
	Сентябрь	5,7	3,0	3,2	11,4	Н/д
1979 г.	Февраль	6,4	3,4	3,8	12,5	Н/д
	Сентябрь	6,5	4,1	3,7	12,5	Н/д
1980 г.	Февраль	6,4	3,7	3,4	12,1	Н/д
	Сентябрь	5,9	4,5	2,8	12,0	Н/д
1985 г.	Февраль	6,3	4,7	3,6	14,3	Н/д
	Сентябрь	6,4	2,6	4,1	12,0	Н/д
1989 г.	Февраль	8,4	4,7	5,0	16,8	Н/д
	Сентябрь	8,6	5,2	5,8	15,8	Н/д
1999 г.	Февраль	6,9	6,9	6,6	9,8	8,5
	Сентябрь	7,3	7,4	6,1	11,2	10,4
2000 г.	Февраль	7,8	7,7	7,3	14,7	9,4
	Сентябрь	6,8	6,5	5,5	16,1	10,2
2001 г.	Февраль	8,0	8,4	7,5	20,0	9,9
	Сентябрь	6,9	6,5	6,1	15,7	9,7
2002 г.	Февраль	6,7	8,0	6,4	14,2	7,7
	Сентябрь	6,1	5,4	5,6	10,3	8,6
2003 г.	Февраль	7,2	4,8	6,8	40,9	13,6
	Сентябрь	5,1	4,0	4,5	13,9	8,8
2004 г.	Февраль	7,4	5,8	7,4	49,6	11,4

Источник: Источник: Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.: МЦФЭР, 2004.

В 2008 году доля отправок, прибывших с превышением сроков доставки, возросла по отношению к показателям 2006–2007 гг. по всем категориям отправок, но при этом она остаётся существенно ниже (лучше) показателей 1979–2002 годов (см. табл. 7).

Железные дороги США действительно уступали железным дорогам СССР по большинству эксплуатационных (внутренних для отрасли) показателей.

**Удельный вес отправок, доставленных с просрочкой
в 2005–2008 гг., %**

Годы	Все отправки	В том числе			
		Маршрутные	Повагонные	Мелкие	Контейнерные
2005 г.	9,2	17,4	8,0	4,3	7,0
2006 г.	10,8	16,7	9,2	6,6	11,2
2007 г.	11,2	16,3	10,0	9,1	11,2
2008 г.	14,1	19,8	13,0	12,4	12,4

Но они существенно превосходили отечественные железные дороги по таким показателям как скорость доставки, срок доставки. Надёжность доставки (т. е. доля отправок, прибывших в срок), т. е. по тем показателям, которые характеризуют конкурентоспособность транспортного бизнеса с точки зрения грузоотправителя. На железных дорогах США доля отправок, прибывших с просрочкой не превышает 1–2%.

На современных российских железных дорогах этот показатель хуже, чем в США, но существенно лучше, чем на дорогах СССР в условиях централизованного управления вагонными парками. Доля отправок, прибывших по российским железным дорогам с просрочкой составила: в 2007 г. – 11,2%, в 2008 г. – 14,1%, в 2009 г. – 11,5%.

Иначе говоря, в децентрализованных системах главной целью компании становится степень удовлетворения потребностей потребителей, а в условиях централизации важнейшими критериями становятся различные внутренние показатели которые могут не иметь никакого отношения к реальной экономической эффективности.

Поэтому к аргументации, базирующийся на эксплуатационных показателях работы железных дорог необходимо подходить с большой осторожностью. Подробнее мы вернёмся к разговору об этих показателях в главе 4, а пока, для наглядности, приведу такую аллегию.

Представьте – Вы едете в поезде. Вы заказываете у проводника чай, а вам приносят его в грязном стакане и говорят: пейте быстро и через две минуты отдайте в соседнее купе. При этом проводник будет искренне считать, что оказанная им услуга чрезвычайно хороша: по итогам квартала он улучшил показатель «оборот стакана». И возможно, что он будет удивлён, если Вы оцените качество услуги иначе.

Когда же речь заходит о такой услуге как перевозка грузов железнодорожным транспортом, то почему-то оценивается работа же-

лезных дорог по таким ничему не значащим для грузоотправителя показателям, как оборот вагона, коэффициент порожнего пробега, вес поезда брутто и т. д. Вспоминаются строки И. Кормильцева: «Здесь мерилом работы считают усталость».

Проблемы усугублялись технической отсталостью отрасли. В статье заместителя министра путей сообщения А. Г. Беловой приводились такие данные: «Современный американский локомотив заходит в депо на технический осмотр 3 раза в год, а отечественные локомотивы требуют осмотра каждые 72 часа; пробег вагона американского производства составляет 1 млн. км, а вагона, производства, например, «Уралвагонзавода» – 100 тыс. км»¹.

Доминирование железнодорожного транспорта на рынке транспортных услуг при относительно низком качестве транспортной продукции обусловлено тем, что по железным дорогам перевозятся, главным образом, массовые грузы, спрос на перевозку которых не обладает степенью эластичности, достаточной для перевода этих грузопотоков на другие виды транспорта. Вместе с тем на таком сегменте, как перевозка «дорогих» мелкопартионных грузов железная дорога проигрывает автомобильному транспорту. По объему размер таких перевозок невелик, всего 3–5% от всего объема перевозок, но по их стоимости он составляет не менее 15–20%. В настоящее время эти грузы перевозятся, главным образом, автомобильным транспортом.

Качество транспортной продукции характеризуется следующими показателями (средние данные за 2003–2008 гг.):

- невысокая, сравнительно с автомобилями, скорость доставки грузов (по всем видам отправок – 267–284 км/сут., для повагонных – 254–274 км/сут.);
- низкий уровень выполнения сроков доставки;
- низкая степень сохранности перевозимых грузов (потери грузов на российских железных дорогах в несколько раз превышают установленные нормы убыли на 1 т груза, например, нормативные потери угля определены в размере 0,7%, а фактические составляют 3%, руды – соответственно 0,9% и 3,5%, цемента – 1,2 и 4,0%, зерна – 0,1 и 0,2%, кирпича – 1,3 и 7,0%).

¹ Белова А.Г. Вопросы управления железнодорожным транспортом в период реформирования // Экономика железных дорог. – 2002. – № 11. – С. 10–18.

Можно сделать вывод, что наряду с высокими показателями качества эксплуатационной работы железнодорожный транспорт характеризуется низким качеством транспортной продукции. Это обусловлено как объективными (технологическими) факторами, так и отсутствием полноценной конкуренции с другими видами транспорта, особенно при перевозках на дальние и сверхдальние расстояния. Таким образом, потребность в изменениях становилась предметом обсуждения в части отрасли.

Первый вариант концепции реформирования железнодорожного транспорта был утверждён правительством С. В. Кириенко (Постановление Правительства № 448 от 15 мая 1998 г. «О Концепции структурной реформы федерального железнодорожного транспорта»). Концепция не предусматривала ни акционирования, ни приватизации: «Железные дороги — государственные унитарные предприятия»¹. Лишь грузовые компании-операторы (да и то, на третьем, заключительном этапе) могли быть акционированы.

Концепция была принята в штыки значительной частью железнодорожников. Один из участников разработки концепции д.э.н., профессор Е. Г. Ясин впоследствии, в апреле 2000 года, вспоминал: «Принципиально разных позиций тогда было две. Одна — за радикальное реформирование отрасли, другая — против. Железнодорожники рьяно поддерживали вторую точку зрения. Сейчас же ситуация повторяется. Только позиция МПС изменилась на 180 градусов. Ныне железнодорожники ратуют за структурное реформирование своей отрасли. И я, естественно, пытаюсь понять, что же произошло»².

Действительно, спустя некоторое время МПС само предложило к обсуждению новый вариант концепции развития структурной реформы железнодорожного транспорта. Причём, в новой «Концепции развития структурной реформы...»³ было уже однозначно прописано, что российские железные дороги будут открытым акционерным обществом.

В интервью газете «Труд» первый заместитель министра путей сообщения РФ А. С. Мишарин объяснил столь радикальное измене-

¹ О концепции структурной реформы федерального железнодорожного транспорта. Постановление правительства РФ от 15 мая 1998 г. № 448 // Бюллетень транспортной информации. — 2000. — № 4. — С. 4.

² Ясин Е.Г. Компания не решит всех проблем // Гудок. — 3 октября. — 2000.

³ Концепция развития структурной реформы железнодорожного транспорта // Гудок. — 2000. — № 166 от 8 сентября. — С. 3–4.

ние позиции МПС тем, что предприятиям железнодорожного транспорта стало катастрофически не хватать инвестиционных средств: «Степень износа основных фондов [железных дорог] ныне составляет от 40 до 70 процентов. В отрасли остро ощущается дефицит инвестиций на их обновление — около 50–60 миллиардов рублей в год. По нашим подсчетам со временем он будет лишь увеличиваться»¹.

За период с 1995 по 1999 гг. уровень износа верхнего строения пути увеличился с 51% до 69%, транспортных средств — с 40% до 60%. При этом износ парка электровозов составил 63%, тепловозов — 71%, дизель-поездов — 63%, грузовых вагонов — 59%, пассажирских вагонов — 49%. Общий уровень износа по всем основным производственным фондам с 1992 г. по 2000 г. вырос с 36% до 55%². Если в 1987 г. все 100% капитальных вложений в железнодорожный транспорт были сделаны из государственного бюджета, то, начиная с 1992 г., отрасль осуществляла инвестиции, главным образом, за счёт собственных средств. На железных дорогах эксплуатируется 30% технических средств, уже выработавших установленные сроки службы, в том числе — 22% электровозов, 31% тепловозов, 22% полувагонов³.

Таким образом, к концу 90-х годов стало очевидно, что если не предпринять беспрецедентные усилия по обновлению основных производственных фондов, то железные дороги станут не просто фактором, лимитирующим экономическое развитие страны (а убытки от дефицита подвижного состава на тот момент оценивались экспертами как соизмеримые с кредитами МВФ⁴), но и возникнет угроза безопасности жизни пассажиров.

Специалисты МПС отмечали, что отрасль могла бы решить подобные инвестиционные задачи в случае двукратного увеличения доходов и трёхкратного увеличения тарифов⁵. Альтернативой по-

¹ Мишарин А.С. Семилетка реформирования стальных магистралей // Труд. — 4 октября. — 2000.

² Аксёненко Н.Е. В интересах государства и отрасли // Железнодорожный транспорт. — 2000. — № 9. — С. 2–11; Аксёненко Н.Е., Лapidус Б.М., Мишарин А.С. Железные дороги России: от реформы к реформе. М.: Транспорт, 2001. — 335 с.; Фадеев Г.М. Состояние отрасли накануне реформы // Экспедиционное и логистика. — 2002. — № 3. — С. 3–5.

³ Фадеев Г.М. Указ. соч.

⁴ См. об этом Виньков А.И. Жизнь без вагонов: МПС не в состоянии обеспечить вагонами всех желающих // Эксперт. — 2001. — № 40. — С. 20–22.

⁵ Лapidус Б.М. Реформирование отрасли — социально-экономическая потребность государства и железных дорог // Железнодорожный транспорт. — 2000. — № 9. — С. 24–28; см. так же Аксёненко Н.Е., Лapidус Б.М., Мишарин А.С. Указ. соч.

добного повышения, по их мнению, может быть только привлечение сторонних средств.

Кроме того, инвесторов справедливо настораживала высокая степень государственного регулирования железнодорожного транспорта. И, наконец, сама форма собственности (государственная) не способствует привлечению инвестиций. Как заметил А. Б. Чубайс, инвестор «знает, что если вложить свои средства в приватизированное предприятие, то у него будет соответствующая доля. Попробуйте его убедить это же сделать с государственным предприятием. Непонятно кому и непонятно зачем»¹.

Вслед за А. Б. Чубайсом, те же мысли в беседе с корреспондентом журнала «РЖД-Партнер» высказал и начальник департамента экономики МПС России д.э.н., профессор Б. М. Лапидус²: «Надежды на частных инвесторов почти нереальны: кто станет вкладывать средства в унитарное госпредприятие, каковым являются Российские железные дороги?»³. Тогда же, в 2000 г., на конференции, посвящённой реформированию МПС, руководитель Рабочего центра экономических реформ при Правительстве РФ, д.э.н. В. А. Мау заметил: «Я, честно говоря, не вижу серьёзных путей привлечения инвестиций без продажи хотя бы части акций будущего открытого акционерного общества Компании РЖД»⁴. Подобные опасения подтверждает и мировой опыт. Так, в Германии было произведено акционирование железных дорог, но 100% их акций было закреплено за государством. В результате — никакого притока инвестиций не произошло, так как представители частного бизнеса ответили, что бессмысленно вкладывать свои деньги в компанию, если не можешь стать владельцем хотя бы части акций. А в Великобритании, где ставилась цель максимального ухода государства из экономики, максимально возможной передачи активов в частные руки, где была проведена приватизация, — инвестиции частного сектора в железные дороги удвоились. Как отмечают британские специалисты, «эти инвестиции намного превышают уровень капитальных вложений государственных Британских же-

¹ Чубайс А.Б. Итоги приватизации в России и задачи следующего этапа // Вопросы экономики. — 1994. — № 6. — С. 4–9.

² В настоящее время — Президент ВНИИЖТ.

³ Лапидус Б.М. Локомотив экономики нуждается в энергии: приватизация российских железных дорог нецелесообразна. Однако без реструктуризации не обойтись // РЖД-Партнер. — 2000. — № 6. — С. 4–6

⁴ Мау В.А. У России свой путь // Гудок. — 3 октября. — 2000.

лезных дорог» и, кроме того — это «инвестиции, невозможные со стороны государства в предшествующие приватизации четыре десятилетия»¹.

Заместитель руководителя департамента экономики МПС², д.э.н. И. А. Николаев писал в 2000 г., что «если и реализуется идея 100%-ного учредительства со стороны государства, то, как переходная форма на пути к созданию нормального акционерного общества»³.

Помимо формы собственности, важнейшей проблемой, которая обсуждалась на этом этапе была проблема выбора модели организации отрасли — «европейской» или «американской».

Существуют сильные аргументы в пользу европейской модели, в основном связанные с недискриминационным доступом разных операторов к одной инфраструктуре (нередко — путём полного отделения владения инфраструктурой железных дорог от перевозочной деятельности). В пользу этой модели так же географический фактор: сеть российских железных дорог построена по радиальному принципу, что затрудняет (или исключает) возможность конкуренции на параллельных линиях. Аргументы в пользу европейской модели особенно сильны при рассмотрении проблемы в краткосрочной перспективе. Основной «минус» такой модели — недостаточность стимулов для инвестиций в инфраструктуру. Основной плюс — если мы отделяем собственность на инфраструктуру от собственно перевозок, то владелец инфраструктуры — теоретически — не заинтересован ущемлять, дискриминировать интересы различных операторов. В противном случае — если инфраструктура и вагоны остаются в одних руках, то в странах без традиций конкуренции высоки стимулы дискриминировать вагоны других компаний как с точки зрения скорости обеспечения заявок грузоотправителя, так и с точки зрения скорости продвижения по сети железных дорог.

Есть сильные аргументы в пользу американской модели. Аргументы эти тем сильнее, чем более долгосрочную перспективу мы рассматриваем. В этом случае, как например, в США, традиция до-

¹ Беннет С. Некоторые оценки британской модели приватизации // Железные дороги мира. — 2000. — № 12. — С. 5–11.

² В настоящее время — директор Департамента стратегического анализа ФБК.

³ Николаев И.А. Необходимость и пути реформирования отношений собственности на федеральном железнодорожном транспорте // Экономика железных дорог. — 2000. — № 6. — С. 31–41.

бровольных соглашений без участия регулятора бывает настолько сильной, что механизмов антимонопольной защиты грузоотправителя от «диктата монополиста», т. е. от железной дороги не требуется. Они есть. Но их не приходится задействовать.

В процессе обсуждения и экспертное сообщество и представители государственных органов власти сочли более предпочтительной европейскую модель организации отрасли: конкуренцию различных собственников вагонов на единой инфраструктуре при обеспечении недискриминационного доступа к ней («либерализация доступа к рельсам»)¹.

Следует заметить, что значительная часть представителей транспортной науки (особенно «советской науки») выступала против любого из вариантов реформирования, полагая, что конкуренция в железнодорожной отрасли во-первых не нужна, а во-вторых невозможна.

Значение конкуренции заключается не только в сокращении издержек конкурирующих транспортных субъектов, но и в создании основы для сравнения, для оценки качества их работы. Пока ту или иную услугу предлагает монополия, потребитель в принципе не может оценить уровень качества предлагаемой услуги. И только если услуга оказывается разными компаниями, появляются объективные критерии оценки качества. Иначе говоря, когда существует только одна компания, которая оказывает вам услуги по перевозке, довольно трудно определить — является она эффективной или нет. Но когда есть несколько компаний, занятых одинаковой деятельностью, каждый из потребителей их продукции или услуг получает основу для сравнения. Каждый наблюдатель может увидеть, что у одной организации издержки меньше, чем у другой. Предприятие, отправляющее нефть кольцевыми маршрутами по направлению от станции А до станции Б с оборотом вагона, составляющим, например, 9 суток, не может оценить — много это или мало. До тех пор, пока эту услугу предоставляет только одна компания (единственный перевозчик — ОАО «РЖД») у грузоотправителя не только отсутствует возможность

¹ Подробнее об экономических и интеллектуальных предпосылках идеи демонополизации и выборе модели реформ см. Хусаинов Ф.И. Демонополизация железных дорог: от теоретической модели к практической реализации // Бюллетень транспортной информации. — 2005. — № 10. — С. 10–18; Хусаинов Ф.И. Демонополизация железнодорожного транспорта // Экономика железных дорог. — 2009. — № 1. — С. 22–33. (статьи доступны на сайте <http://f-husainov.narod.ru>).

выбора перевозчика, но даже нет основы для сравнения. Но когда появляются конкурирующие перевозчики, у которых оборот не 9 суток, а например, 7, то появляется основа для сравнения. И в этом случае участники рынка начинают понимать, что, в этом сегменте есть резервы для ускорения доставки, для сокращения сроков доставки и т. д. Таким образом, наличие конкуренции позволяет повысить как качество транспортного обслуживания, так и эффективность данного рынка в целом.

2.3. Программа структурной реформы и её обсуждение

Наконец, 18 мая 2001 г. Постановлением Правительства РФ № 384 была утверждена «Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте» (далее — Программа), которая как предполагалось, должна была реализовываться в три этапа: первый этап — 2001—2002 годы; второй этап — 2003—2005 годы; третий этап — 2006—2010 годы. Программа предусматривала «полное отделение функций государственного регулирования от хозяйственных функций уже на начальном этапе реформирования»¹.

Согласно Программе, на первом (подготовительном) этапе функции хозяйственного управления выделяются из ведения МПС РФ и передаются единому хозяйствующему субъекту — открытому акционерному обществу «Российские железные дороги», 100% акций которого будут принадлежать государству.

В соответствии с Программой ОАО «Российские железные дороги» на первом (подготовительном) этапе реформ осуществляет следующие основные виды деятельности и выполняет следующие функции:

- предоставление услуг инфраструктуры железнодорожного транспорта (в том числе собственникам подвижного состава) и ее содержание. К инфраструктуре железнодорожного транспорта относятся: путь и искусственные сооружения, подразделения по обеспечению их содержания и ремонта, станции, системы электрификации и технологической связи, системы сигнализации, централизации и блокировки, информационные комплексы

¹ Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте (с комментариями) / составители и авторы комментариев: А.С. Мишарин, А.В. Шаронов, Б.М. Лапидус, П.К. Чичагов, Н.М. Бурносков, Д.А. Мачерет. М.: МЦФЭР, 2001. — 240 с.

управления движением и система управления перевозками, здания и сооружения, занятые в обеспечении перевозочного процесса;

- эксплуатация локомотивного парка и предоставление услуг локомотивной тяги; эксплуатация собственного грузового вагонного парка и предоставление услуг грузовых перевозок собственным вагонным парком;
- грузовые перевозки для государственных нужд, воинские и специальные перевозки; эксплуатация парка пассажирских вагонов локомотивной тяги и предоставление услуг дальних пассажирских перевозок;
- эксплуатация мотор-вагонного парка пригородного сообщения и предоставление услуг пригородных пассажирских перевозок (возможно с участием субъектов Российской Федерации);
- эксплуатация иных технических средств, связанных с перевозочным процессом; оперативное управление перевозочным процессом (формирование графика движения, диспетчеризация и другие функции управления технологическим процессом перевозки);
- организация и контроль обеспечения безопасности движения и т.п.

Для обеспечения выполнения перечисленных видов деятельности открытое акционерное общество «Российские железные дороги» наделяется имуществом федерального железнодорожного транспорта по следующим основным группам:

- инфраструктура железнодорожного транспорта;
- локомотивный парк МПС России, локомотивные депо, пункты технического обслуживания локомотивов;
- грузовой вагонный парк МПС России, вагонные депо, пункты технического обслуживания грузовых вагонов;
- парк пассажирских вагонов локомотивной тяги¹, пассажирские депо обслуживания и ремонта вагонов локомотивной тяги, пункты технического обслуживания вагонов;

¹ Это не опечатка, именно этот термин – «пассажирские вагоны локомотивной тяги» использован авторами «Программы...»

- мотор-вагонный парк пригородного сообщения, мотор-вагонные пассажирские депо, пункты технического обслуживания мотор-вагонного подвижного состава;
- имущество предприятий, входящих в структуру федерального железнодорожного транспорта и обеспечивающих производство, строительство и ремонт инфраструктуры, подвижного состава и технических средств железнодорожного транспорта (за исключением предприятий, выводимых из структуры федерального железнодорожного транспорта).

Таким образом, вся хозяйственная деятельность и имущество закрепляется Программой за новым субъектом транспортного рынка, имеющего форму открытого акционерного общества.

На долю же обновлённого МПС (судьба которого на момент формирования программы ещё не была ясна окончательно и которое, заметим, забегая вперёд, впоследствии будет ликвидировано с передачей нормотворческих функций в Минтранс), оставались функции государственного регулирования: проведение государственной политики в области железнодорожного транспорта, разработка, утверждение и надзор за исполнением нормативных документов в областях технической эксплуатации железных дорог и установления обязательных требований к техническим средствам, а также лицензирование, сертификация, стандартизация на железнодорожном транспорте и т. п.

Следует также отметить, что согласно Программе, на втором этапе реформ ремонтные предприятия подлежали реструктуризации, необходимой для универсализации их деятельности и повышения конкуренции между ними. По мере реструктуризации, указанные ремонтные предприятия должны выделяться из ОАО «РЖД», в частности, в самостоятельные или дочерние открытые акционерные общества либо в составе холдинговой компании. Сфера деятельности ремонтных предприятий должна будет постепенно открываться для частных акционеров.

В сфере обслуживания пассажиров (сервис) и продажи билетов проводится организационное отделение соответствующих подразделений и открытие их для частной собственности.

Ключевым аспектом концепции структурной реформы с точки зрения национальной экономики и с точки зрения потребителей транспортной продукции является демополизация отдельных сфер деятельности федерального железнодорожного транспорта и доступность инфраструктуры железных дорог для пользователей различных форм собственности.

Основная идея структурной реформы заключалась в разделении *монопольного* и *конкурентного* секторов на федеральном железнодорожном транспорте.

К монопольному сектору относятся:

- инфраструктура железнодорожного транспорта (железнодорожные пути и путевое хозяйство, системы и устройства электропитания, сигнализации и связи, локомотивное хозяйство, станции);
- услуги, оказываемые предприятиями и организациями инфраструктуры железнодорожного транспорта;
- технические и информационные системы железнодорожного транспорта, в том числе обеспечивающие управление движением поездов.

К конкурентному сектору на железнодорожном транспорте относятся:

- доставка грузов и пассажиров;
- услуги, оказываемые грузовыми и пассажирскими компаниями, а так же весь комплекс транспортно-экспедиционных услуг.

В первом варианте «Концепции структурной реформы...» предполагалось разделение инфраструктуры железных дорог на ремонтный и эксплуатационный комплексы. За образец была выбрана Великобритания, где приватизированы все депо крупного ремонта, конкурирующие между собой, предоставляя услуги по ремонту компаниям-операторам подвижного состава¹. В разработанной МПС «Концепции развития структурной реформы...» подобное разделение не было предусмотрено. В доработанной совместно с Министерством по антимонопольной политике и Министерством экономического развития и торговли «Программе структурной реформы...» это положение возродилось, и было распространено также на другие виды услуг, например, продажу пассажирских билетов.

Одно из наиболее важных положений концепции разделения конкурентного и монопольного секторов – это создание компаний – опе-

¹ Мелитт Б. Режим эксплуатации на железных дорогах Великобритании после приватизации // Железные дороги мира. – 1998. – № 9. – С. 15–19.

раторов подвижного состава. Предполагалось, что компании-операторы будут двух типов, отличающихся характером перевозок: компании, осуществляющие общесетевые перевозки и компании, осуществляющие технологические перевозки от производителя сырья к переработчику или от производителя готовой продукции к потребителю.

В соответствии с «Программой структурной реформы...» по мере создания необходимых условий, начиная со второго этапа реформ, будет развиваться частная собственность на локомотивы (за счет покупки новых грузовыми операторскими и пассажирскими компаниями, а не продажи существующего локомотивного парка владельца инфраструктуры).

По мнению разработчиков «Программы...», постепенное увеличение доли парка грузовых вагонов, находящегося в частной собственности, целесообразно по следующим причинам:

- будет повышен уровень конкуренции в грузовых перевозках, стимулирующий рост их эффективности и качества;
- будут привлекаться частные инвестиции и обеспечиваться доступ к финансовым ресурсам третьих сторон;
- за счет принадлежащей владельцу инфраструктуры необходимой части вагонного парка будут обеспечиваться перевозки для государственных нужд, воинские и специальные перевозки (эти перевозки могут при необходимости осуществляться и частными компаниями).

Вместе с тем сохранение интеграции инфраструктуры и грузовых перевозок не гарантирует равноправного доступа независимых частных перевозчиков к инфраструктуре. Именно по этой причине в Великобритании в процессе реформ было осуществлено полное организационное разделение инфраструктуры и перевозочной деятельности: компании, владеющей инфраструктурой, запрещено иметь собственный подвижной состав, ибо концентрация такой экономической власти в одних руках чревата злоупотреблениями. Это, как если бы один из футболистов, был бы по совместительству и судьёй матча. Эта проблема должна решаться с помощью соответствующих механизмов регулирования доступа.

В соответствии с «Программой...» в России по мере развития структурной реформы на железнодорожном транспорте также «могут складываться условия, при которых возможно полное организационное отделение инфраструктуры от перевозочной деятельности. Реше-

ние о полном организационном отделении инфраструктуры может быть принято с учетом международного опыта»¹.

На третьем этапе реформ в соответствии с «Программой...» осуществляются мероприятия по повышению уровня конкуренции на рынке грузовых перевозок на участках сети, имеющих параллельные ходы (возможно, в европейской части России). При этом создаются условия и стимулы для дальнейшего развития частной собственности на подвижной состав. Программой было предусмотрено, что на данном этапе реформирования большая часть вагонного парка и часть локомотивного парка будет находиться в частной собственности; на базе предприятий промышленного железнодорожного транспорта, отдельных подъездных путей и строящихся новых отдельных железнодорожных линий могут создаваться вертикально интегрированные железнодорожные компании, владеющие подъездными путями и линиями, подвижным составом. На основе системы лицензирования данные компании получают возможность выходить на магистральные сети и осуществлять грузовые перевозки.

В сфере пассажирских перевозок дальнего следования, которые организационно должны быть выделены в несколько самостоятельных региональных пассажирских компаний, откроется доступ частному капиталу. Региональные пассажирские компании будут иметь право осуществлять пассажирские перевозки поездами своего формирования на всей территории страны вне зависимости от региона расположения той или иной компании.

На этом этапе

- формируются условия для создания вне системы ОАО «РЖД» частных пассажирских компаний на всех направлениях пассажирских перевозок;
- с целью повышения эффективности деятельности пригородных пассажирских перевозок заинтересованным компаниям, прошедшим соответствующую сертификацию, предоставляется возможность покупки лицензий на право осуществления пригородных перевозок в течение определенного периода (франшиз);

¹ Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте (с комментариями) / составители и авторы комментариев: А.С. Мишарин, А.В. Шаронов, Б.М. Лапидус, П.К. Чичагов, Н.М. Бурносов, Д.А. Мачерет. М.: МЦФЭР, 2001. — 240 с.

- проводится продажа пакетов акций ремонтных предприятий частным собственникам;
- в неосновных видах деятельности, не связанных с перевозками, происходит дальнейшее развитие конкуренции, направленное на повышение эффективности деятельности и качества услуг, и полное их открытие для частного капитала.

Программа структурной реформы вызвала неоднозначную реакцию в среде учёных-транспортников. Особенно негативное отношение вызывал институт операторов подвижного состава — частных компаний, владеющих вагонами и независимых от МПС. Так, по мнению проф. Д.э.н. В. А. Персианова, эти предприятия, «как правило, не меняют своего экономического поведения в вопросах тарифной, производственной и маркетинговой политики, не стремятся реинвестировать прибыль в развитие производственных мощностей»¹, проф. Д.т.н. Ю. М. Дьяков высказывал сомнения в том, будут ли частные операторские компании осуществлять инвестиции в подвижной состав². Кроме того, если Н. С. Конарев утверждал (как теперь нам известно — ошибочно), что «очень скоро выявится иллюзорность надежд на конкуренцию между владельцами вагонного парка», поскольку «возможности компаний вагоновладельцев снизить тарифы весьма малы»³, то в исследованиях Л. А. Мазо и В. И. Лукашева выявлены сегменты с высоким уровнем конкуренции (перевозка нефтеналивных грузов, контейнеров)⁴.

Разные точки зрения вызывала и сама идея разделения «министерских» и «хозяйственных» функций МПС. Н. С. Конарев считал, что нецелесообразно разделение хозяйственных и государственных функций: «Эффективное управление железнодорожным транспортом возможно только при наличии единого органа, наделённого функциями и государственного и хозяйственного управления»⁵. Кроме того, Н. С. Конарев активно выступал в защиту сохранения действовавшей в СССР системы

¹ Персианов В.А. Страсть к реформам добралась до МПС // Российская газета. — 2000. — 17 июня.

² Чибисов В. Вагонный парк и «независимые перевозчики». Беседа с В.А. Буяновым, Ю.В. Дьяковым и В.А. Шаровым // Гудок. — 13 января. — 1998.

³ Конарев Н.С. Указ. соч.

⁴ Мазо Л.А., Лукашев В.И. Конкурентные отношения на железнодорожном рынке // Железнодорожный транспорт. — 1999. — № 12. — С. 25–30.

⁵ Конарев Н.С. Указ. соч.

управления: «Железнодорожный транспорт должен функционировать как единый государственный комплекс»¹. С противоположной точкой зрения выступал Президент национальной ассоциации транспортников д.э.н. Г. Е. Давыдов, — один из авторитетных учёных-транспортников, который писал: «Надо ли отделить функции хозяйственного ведения от функций государственного управления, соединяемые сейчас в лице МПС России? Бесспорно надо»².

В статье к.э.н. А. Л. Браславского, д.э.н. В. Н. Лившица и д.т.н. Э. И. Позамантира, утверждается, что потенциальная сфера конкуренции на железнодорожном транспорте ограничена, что «делает эффективность использования собственных локомотивов весьма сомнительной»³. Аналогична, по мнению авторов, ситуация с использованием собственных вагонов вследствие того, что «сторонние вагоновладельцы практически не имеют преимуществ»⁴.

В работе д.э.н. А. Г. Мартынова высказывалось предположение, что «создание компаний-перевозчиков груза не принесёт снижения транспортных издержек», кроме того, этот автор полагает, что вследствие создания операторских компаний (или перевозчиков) «и сами компании-перевозчики и дороги окажутся на грани банкротства»⁵.

В процессе обсуждения Программы структурной реформы наблюдалась поляризация мнений по вопросу о формах собственности на железнодорожном транспорте.

Значительная часть ученых-транспортников (Н. С. Конарев, В. А. Персианов, Л. С. Фёдоров) выступали за государственную собственность и управление. Вместе с тем, как писал д.э.н. А. А. Зайцев «в Санкт-Петербурге фактически возродилась школа рыночников на транспорте»⁶, считающих, что «оптимальной для железнодорожного

¹ Конарев Н.С. Указ. соч.

² Давыдов Г.Е. Программа реформ: нужны реальные цели // Бюллетень транспортной информации. — 2001. — № 5. — С. 27–35.

³ Браславский А.Л., Лившиц В.Н., Позамантир Э.И. Реформирование федерального железнодорожного транспорта: либерально-рыночный или социально-рыночный вариант? // Бюллетень транспортной информации. — 2001. — № 5. — С. 14–26.

⁴ Там же.

⁵ Мартынов А.Г. Структурная реформа федерального железнодорожного транспорта (Комментарии к Постановлению Правительства РФ) // Бюллетень транспортной информации. — 1999. — № 4. — С. 2–4.

⁶ Зайцев А.А. Экономическая стратегия управления железными дорогами. СПб.: СПГУПС, 1995. — 126 с.

транспорта является акционерная форма собственности»¹. Во всяком случае, на фоне остальных представителей транспортной науки их взгляды казались тогда относительно рыночными и либеральными: «Долгое время молчаливо предполагалось, что единственно адекватной железнодорожному транспорту является государственная собственность», но «зарубежный и отечественный опыт последних лет свидетельствует о том, что многие виды транспорта отказываются от государственной собственности, постепенно превращаются в акционерные компании»².

Таким образом, за несколько лет, в процессе дискуссии, радикально изменилась парадигма, в которой существовала экономика железнодорожного транспорта как наука. На смену этикетическим представлениям о роли государства пришло понимание того, что в 2000 г. на конференции в Красноярске сформулировал начальник Свердловской железной дороги Б. И. Колесников: «Структурные реформы в экономике России неминуемо ведут к уходу государства от прямого управления хозяйственной деятельностью»³.

Несмотря на то, что без приватизации невозможна демонополизация (т. е. субъекты транспортного рынка должны иметь разных собственников), приватизация сама по себе, без внесения элементов конкуренции, не обязательно приведёт к росту эффективности, так как государственный монополизм может быть просто заменён монополизмом частной компании. Как отмечает А. Ослунд, «многие преувеличивали важность приватизации и недооценивали значение рынка, не понимая, сколь ограничены формальные права собственности без либерализации рынка»⁴. В действительности же, по всей

¹ Зайцев А.А., Ефанов А.Н., Третьяк В.П. Дорога в рынок. Железнодорожный транспорт в условиях формирования рыночных отношений. М.: ЦНТБ МПС РФ, 1994. — 236 с.; Третьяк В.П. Железнодорожные акции — это реально // Вехи перемен в развитии железнодорожного транспорта. М.: Издательский дом «Парус», 1998. — Т. 1. — С. 362–364.

² Зайцев А.А. Указ. соч.

³ Колесников Б.И. О концепции структурной реформы и перспективе развития железнодорожного транспорта // Проблемы демонополизации отдельных сфер деятельности федерального железнодорожного транспорта и доступности инфраструктуры железных дорог для пользователей различных форм собственности: Материалы научно-практической конференции. Красноярск: КГТУ, 2000. — С. 18–24.

⁴ Ослунд А. Строительство капитализма. Рыночная трансформация стран бывшего советского блока: пер. с англ.; под ред. И.М. Осадчей. М.: Логос, 2003. — 720 с.

видимости, невозможно добиться высокого качества работы, не прибегая к механизму конкуренции¹.

2.4. Становление и развитие системы операторских компаний

Процесс создания конкурентной рыночной среды, предусмотренный Программой структурной реформы на железнодорожном транспорте, заключался в демополизации отдельных сфер его деятельности и создании условий доступности инфраструктуры железных дорог для пользователей различных форм собственности.

Важнейшим фактором развития конкурентной среды на железнодорожном транспорте на этом этапе, стало формирование и развитие системы компаний-операторов подвижного состава.

В соответствии с Федеральным законом «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» под оператором железнодорожного подвижного состава понимается юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие вагоны, контейнеры на праве собственности или ином праве, участвующие на основе договора с перевозчиком в осуществлении перевозочного процесса с использованием указанных вагонов, контейнеров.

Первой чётко выраженной операторской компанией было ООО «Линк Ойл Спб», начавшее свою работу в декабре 1997 г.

В книге А. И. Гурьева «Из тупика» история создания первого оператора описана следующим образом:

Ко второй половине 90-х годов завершились процессы, связанные с приватизацией ряда причастных компаний, и выстроилась цепочка от производства нефти «Сургутнефтегазом» через поставки её на завод «Киришинефтеоргсинтез» к потребителю нефтепродуктов на западном рынке. Возник вопрос их бесперебойной доставки из Киришей в порт. Поскольку в ближайшем порту Санкт-Петербург была неразбериха с организацией работы, дорогие судозаходы и обстановка «вплоть до бандитизма», то стали искать альтернативу и нашли её в Эстонии.

¹ Дополнительную информацию по истории реформы железнодорожного транспорта можно получить из презентации автора «Реформа железнодорожного транспорта». [<http://f-husainov.narod.ru/refrzd1.pdf>]

Начались планомерные инвестиции в Муугу, с тем чтобы усилить там инфраструктуру и обеспечить перевалку. Завод был готов предлагать всё большие объёмы, но возникла проблема с цистернами. Ранее со всего полигона Октябрьской дороги сюда стогнали цистерны, стараясь отобрать годные под погрузку. Цистерн хронически не хватало. Другая проблема была в необходимости смены тяги. Схема, по словам заместителя генерального директора «Линк Ойл СПб» Ю. Суродина была такова: «В Киришах тепловоз переставлял состав из одного парка в другой, затем ждали, пока прицепится электровоз и довезёт поезд до Новолисино, где кончается контактный провод, далее тепловоз довозил груз до станции Сала, после чего начиналось передаточное движение с новым тепловозом через Ивангород до Нарвы со всеми пограничными операциями, и затем эстонским локомотивом поезд уже довозился до порта». В результате 500 км от Киришей до Мууги состав шёл трое суток, и ещё трое суток возвращались порожние вагоны. Таким образом, оборот вагона составлял 6 суток. Н. Е. Аксёненко¹ предложил отобрать необходимое количество пригодных цистерн и закольцевать их между Киришами и Муугой. Кроме того, он предложил работать одним тепловозом на всём протяжении маршрута: от Киришей до самого порта. Эстония была крайне заинтересована в этом транзите, поэтому пошла навстречу. Стало очевидно, что за всем этим нужен постоянный контроль, и тогда Н. Е. Аксёненко предложил создать коммерческую структуру, которая и займётся организацией этих перевозок. Результаты превзошли все ожидания. С одним локомотивом можно было доставлять груз в течение 20 часов. При этом важным было и то, что мазут не успевал остыть и его можно было сливать не разогревая, экономя время и ресурсы.

Если по старой схеме, возможно, было перевозить в Муугу не более 350–400 тыс. тонн груза в месяц, то к 2000 г. вышли уже на 1 млн. тонн, а потребное количество вагонов при этом уменьшилось в три раза. Впоследствии, в 2000 г. аналогичным образом возникла вторая операторская компания — ООО «БалтТрансСервис»².

¹ Н.Е. Аксёненко — министр путей сообщения РФ в 1997–2002 гг. (с 12.05.1999 г. по 16.09.1999 г. — первый заместитель председателя Правительства РФ, с 16.09.1999 г. по 10.01.2000 г. совмещал должности первого заместителя председателя Правительства РФ и Министра путей сообщения РФ). Скончался 20.07.2005 г. в Мюнхене (Германия) в возрасте 57 лет после продолжительной болезни (лейкоз крови).

² Гурьев А.И. Из тупика: история одной реформы. СПб.: РЖД-Партнёр, 2008. — 800 с.

27 мая 1998 г. прошёл Всероссийский тарифный съезд-конференция потребителей услуг и работников железных дорог, на котором Н. Е. Аксёненко впервые объявил о создании частных операторских компаний — владельцев подвижного состава. В начале 2001 г. в МПС разработали и приняли проект Положения о порядке создания компаний-операторов на федеральном железнодорожном транспорте. В марте 2001 г. первый заместитель министра путей сообщения А. В. Целько выдал свидетельства оператора первым 15 компаниям: «БалтТрансСервис», «Дальневосточная лестранссервисная компания», «Дальнефеттранс», «ЗапСиб-Транссервис», «Линк Ойл СПб», «Межтранс-1», «ММК-Транс», «МТК Юнитранс», «ТК Новотранс», «Транс-Арсенал», «Фирма Трансгарант», «Русский мир», «КрасОперГруз», «Северстальтранс», «Магистральнефтеоргсинтез». Через месяц статус оператора был присвоен ещё восьми компаниям: «Евросиб СПб», «ЮКОС-Транссервис», «Алькон», «Экибастуз-Транс-Сервис», «РВД-Сервис», «Финтранслес», «СибНМЦ» и «Акрон». Процедура предусматривала подписание договора и получение диплома. По данным МПС, в этот период у 70% компаний срок окупаемости инвестиций в вагоны не превышал 6–7 лет.

Развитию операторских компаний способствовало увеличение дефицита подвижного состава парка МПС. В декабре 2000 г. губернатор Красноярского края А. И. Лебедь, выступая на итоговой коллегии МПС заявлял: «В течение уже нескольких лет деньги, заработанные МПС, преимущественно направляются не на обновление вагонного парка, а на развитие телекоммуникаций. Вещь тоже хорошая, но в отсутствие вагонов теряющая смысл»¹. И действительно, дефицит вагонов стал в эти годы главной проблемой отрасли.

Так, дефицит полувагонов, в которых перевозится более половины всех грузов, составил в 2001 г. 1,5 тыс. единиц в сутки². Если в 1980-м году МПС было приобретено 17 тыс. вагонов (а в год выбывает примерно 13 тыс.), то в конце девяностых МПС приобретало: в 1999 г. — 1557 вагонов, в 2000 г. — 1000 вагонов, в 2001 г. — 104 вагона и в 2002 г. — 1440 вагонов)³.

¹ Цит. по Гурьев А.И. Из тупика: история одной реформы. СПб.: РЖД-Партнёр, 2008. — 800 с.

² Виньков А.И. Жизнь без вагонов. МПС не в состоянии обеспечить вагонами всех желающих // Эксперт. — 2001. — № 40. — С. 20–22.

³ Хусаинов Ф.И. Демонополитизация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний. Монография. Саратов: Новый ветер, 2009. — 322 с. [электронная версия <http://f-husainov.narod.ru/monogr>]

Динамика закупки грузовых вагонов Министерством путей сообщения в 1994–2003 гг. приведена в табл. 8.

Таблица 8

Закупка новых грузовых вагонов МПС (ОАО «РЖД») в 1994–2003 гг., ед.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всего	8533	7800	6681	3509	2102	1557	1000	104	1440	3480
в том числе:										
крытые	2151	500	300	-	-	-	-	-	-	-
полувагоны	3736	2128	2015	974	1063	1107	1000	104	1440	3480
платформы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
цистерны	1535	4187	3813	2327	1025	450	-	-	-	-

Проблемы, вызванные нехваткой подвижного состава, были смягчены благодаря приобретению вагонов компаниями-операторами. В 2002 г. компании-операторы приобрели в 10 раз больше вагонов, чем МПС, разрешив тем самым спор о том, будут ли частные компании осуществлять инвестиции в приобретение подвижного состава.

Вследствие дефицита подвижного состава предприятия-грузотправители несли убытки и выплачивали неустойки за невыполнение контрактов. Этот дефицит ещё более обострился на фоне начавшегося в 1999 г. роста промышленного производства и увеличения объёмов продукции, предъявляемой к перевозке железнодорожным транспортом (рис. 16).

На 01.01.2004 г. на рынке транспортных услуг действовало 85 операторских компаний. В течение 2000–2009 гг. происходило постоянное сокращение численности парка грузовых вагонов ОАО «РЖД».

В последние годы динамичный рост перевозок в целом по сети обеспечивался в основном за счёт увеличения объёмов перевозок в частных вагонах, не принадлежащих ОАО «РЖД».

Важнейшим аргументом противников развития системы операторских компаний было утверждение о том, что операторы не будут инвестировать в приобретение собственного подвижного состава. Практика показала, что инвестиции операторских компаний в приобретение вагонов стабильно превышают подобные инвестиции со стороны сначала МПС РФ, а затем и ОАО «РЖД». Становилось очевидно, что груз уверенно стремится в частный сектор. Это было

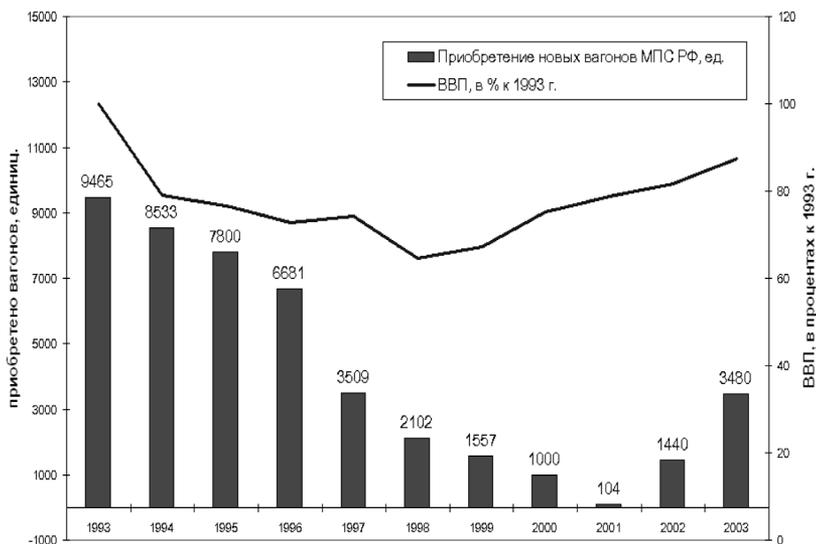


Рис. 16. Динамика ВВП и приобретения новых вагонов МПС России в 1993–2003 гг.

обусловлено несколькими факторами. Во-первых, многие частные компании отличались более высоким качеством транспортного обслуживания. Во-вторых, заключение договоров с собственниками вагонов давало возможность учитывать индивидуальные особенности грузоотправителей и с учётом этого формировать механизмы взаимной ответственности собственника вагона и грузоотправителя.

Очевидно, что о подобной гибкости в договорных отношениях грузоотправителя с ОАО «РЖД» не могло быть и речи. И, в-третьих, как пишет А.И. Гурьев, «ОАО «РЖД» работало ещё при социализме, то есть по Прейскуранту 10-01, который регулировало государство, а собственники уже жили при капитализме, используя свободные тарифы в части вагонной составляющей»¹.

¹ Гурьев А.И. Возможности ОАО РЖД вести свой бизнес должны быть гораздо более гибкими, чем сегодня. Интервью с вице-президентом ОАО «РЖД» В.Н. Морозовым // РЖД-Партнер. — 2008. — № 20. — С. 6–10.

Здесь необходимо сказать несколько слов о тарифах. Одной из целей, заявленных в программе реформ в 2001 г. было «снижение совокупных народно-хозяйственных затрат на перевозки грузов железнодорожным транспортом» т. е. снижение стоимости перевозок. Это породило у части общества массу необоснованных ожиданий, что в ходе реформы тарифы на железнодорожные перевозки должны только снижаться. Но хронически недофинансируемая в условиях государственной собственности отрасль, как правило, не может еще более сократить свои расходы при либерализации экономики. Учитывая дефицит вагонов, свидетельствующий о неудовлетворённом платёжеспособном спросе, можно ожидать, что 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.

Именно этот стандартный процесс мы и наблюдали в последние 10 лет. Сначала рост тарифов, который приводил к тому, что капитал устремлялся в этот, ставший более доходным сектор, затем рост спроса на подвижной состав, который привёл к бурному росту цен на вагоны, что, в свою очередь привело к «буму» производства вагонов в России и СНГ. И затем постепенное снижение тарифов (в сравнении с Прейскурантом 10-01) в тех сегментах, которые были насыщены подвижным составом. Уже к 2009 г. тарифы многих независимых операторов в конкурентных сегментах (например, перевозки в цистернах) были ниже, чем соответствующий тариф «РЖД».

При этом обычный для рынка механизм решения проблемы дефицита ресурсов — свободное ценообразование в инфраструктурном комплексе отрасли — отсутствует. Очевидно, что если отсутствует механизм сбалансирования спроса и предложения посредством свободной цены, то естественным следствием этого будет дефицит провозных мощностей (выражающийся в «брошенных» поездах, в загруженности станционной инфраструктуры отстаивающимися вагонами, в повышении коэффициентов использования пропускной способности до аномально высоких уровней), неоптимальное развитие и неравномерная загрузка инфраструктуры: с пробками на одних направлениях и малодейственными участками — на других.

С увеличением количества частных вагонов на рынке операторы начали создавать собственные ремонтные предприятия для того, чтобы обеспечить ремонт своих вагонов качественно и в сжатые сроки и не зависеть от ограниченных мощностей ремонтных пред-

приятый ОАО «РЖД». В статье В. Меркушевой приводятся слова начальника транспортного отдела ОАО «Сильвинит» В. Маслакова: «Сегодня наша компания имеет своё транспортное подразделение, вагонный парк и программу по сокращению транспортных издержек. Заниматься этой работой мы начали не из-за желания диверсифицировать бизнес, а по объективной необходимости: железная дорога долгое время была просто не в состоянии обеспечить нас подвижным составом в связи с темпами роста нашего производства и, соответственно, увеличения объёмов вывоза продукции. В 2001-м г. было принято решение о создании собственной ремонтной базы, поскольку вагоноремонтные структуры тогда ещё МПС не могли обеспечить потребности по текущему отцепочному ремонту для растущего вагонного парка предприятия. В 2002 году «Сильвинит» получил лицензию на данный вид ремонтных работ со своим кодовым знаком эксплуатационного депо. В 2005-м г. был осуществлён пуск в эксплуатацию участка по ремонту механизмов разгрузочных устройств в объёме депоовского ремонта, а также участок по ремонту колёсных пар»¹.

По этому пути пошли многие собственники вагонов. Причём, как отмечают операторы, собственная ремонтная база сегодня даёт ощутимый экономический эффект. На частных вагоноремонтных предприятиях удалось добиться снижения затрат на обслуживание вагонов, улучшить качество и сократить сроки ремонтных работ. «В результате мы смогли снизить количество отцепок вагонов в пути следования из-за некачественного ремонта, а так же уменьшить затраты на содержание подвижного состава» — говорит В. Маслаков². При этом цены на ремонт в частных депо вполне конкурентоспособны в сравнении с ценами ОАО «РЖД», что позволяет операторам не только производить обслуживание и ремонт собственных вагонов, но и оказывать необходимые услуги другим участникам рынка.

¹ Меркушева В. Грузовое вагоностроение в тисках зависимости // РЖД-Партнёр. — 2008. — № 11. — С. 6–13.

² Там же.

В 2008 г., на конференции «Рынок транспортных услуг: взаимодействие и партнёрство», вице-президент ОАО «РЖД» В. Н. Морозов отметил:

«За последние пять лет в результате реформирования отрасли доля частных вагонов в общем парке увеличилась и продолжает расти. Это системный результат реформы, который дал отрасли целый ряд позитивных эффектов. В условиях динамичного роста объёмов перевозок за этот период закупка операторами грузовых вагонов стала важным фактором их устойчивого обеспечения. Развитие частной собственности на грузовые вагоны позволило стимулировать создание новых комплексных транспортных услуг. В итоге, сегодня предоставление вагона для перевозки, как правило, является одним из элементов транспортного обслуживания грузовладельца наряду с оказанием экспедиторских и логистических услуг. Это, с одной стороны, дало возможность повысить конкурентоспособность железнодорожных перевозок, а с другой — сформировать стимулы для повышения эффективности работы ОАО РЖД». (...) Формирование конкурентной среды собственников подвижного состава создало стимулы для развития смежных сегментов бизнеса, связанных с лизингом, производством, техническим обслуживанием и ремонтом грузовых вагонов»¹.

Инвестиционная активность компаний-операторов обеспечила устойчивое развитие российского вагоностроения, способствовала развитию конкуренции в сфере ремонта грузовых вагонов. Это хорошо заметно на примере появления частных вагоноремонтных производств и того интереса, который проявил рынок к имуществу 22 вагоноремонтных депо, которые были выставлены ОАО «РЖД» в 2008 г. на аукцион.

Мониторинг состояния рынка железнодорожных грузовых перевозок позволяет заметить, что доля ОАО «РЖД» на рынке услуг по предоставлению вагонов устойчиво сокращается.

В 2003—2008 гг. прирост вагонного парка операторских компаний соответствовал темпам роста объёмов предъявляемого к перевозке груза и обеспечивал прирост грузовой базы необходимым количе-

¹ Морозов В.Н. Взаимодействие ОАО «РЖД» с компаниями-операторами // Железнодорожный транспорт. — 2008. — № 12. — С. 8—12.

ством вагонов. Можно сказать, что фактически весь прирост объёмов погрузки за эти годы был возможен благодаря появлению частной собственности на грузовые вагоны. В сентябре 2008 г. парк грузовых вагонов российской принадлежности впервые за много лет превысил 1 млн. единиц. Сегодня очевидно, что подобный уровень инвестиций в приобретение подвижного состава стал возможен благодаря появлению частной собственности на вагоны и созданию условий по их недискриминационному доступу к сети РЖД.

К аналогичному выводу пришли специалисты Федеральной антимонопольной службы. В своём докладе «Анализ рынка услуг в сфере перевозок грузов» они отмечают: «Развитие конкуренции на рассматриваемом рынке услуг по перевозке грузов на железнодорожном транспорте осуществляется, главным образом, за счёт инвестиций в вагонный парк компаний операторов, не относящихся к железнодорожному транспорту общего пользования»¹.

При этом доля частных вагонов в погрузке грузов в 2008 г. продолжала активно увеличиваться, в том числе по важнейшим грузам:

- по нефти и нефтепродуктам: с 78% в 2007 г. до 99% в 2008 г. (на 21 п.п.);
- по чёрным металлам с 35% до 46% (на 11 п.п.);
- по удобрениям с 65% до 86% (на 21 п.п.);
- по химикатам и соде с 83% до 89% (на 6 п.п.);
- по строительным грузам с 27% до 33% (на 6 п.п.);
- по промсырью с 49% до 56% (на 7 п.п.);
- по цементу с 32% до 83% (на 51 п.п.);
- по зерну с 10% до 25% (на 15 п.п.).

Как отмечалось выше, на этапе зарождения операторских компаний многими учёными-транспортниками высказывалось мнение,

¹ Анализ рынка услуг в сфере перевозок грузов. Доклад Федеральной антимонопольной службы РФ. [http://fas.gov.ru/competition/goods/analysis/a_8382.shtml]

что частные компании не будут инвестировать в приобретение подвижного состава. Данные, приведённые в табл. 9, однозначно свидетельствуют об обратном: именно операторские компании стали теми субъектами экономики, которые спасли промышленность от экономического коллапса.

Таблица 9

Приобретение вагонов ОАО «РЖД» (МПС) и операторскими компаниями в 2002–2009 гг., ед.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ОАО «РЖД»*	1450	3480	6000	8000	8569	15406	21296	8080
Операторы**	14692	23000	25000	н.д.	13300	15759	45000	23900

* в 2008–2009 гг. включая вагоны, приобретённые дочерними компаниями.

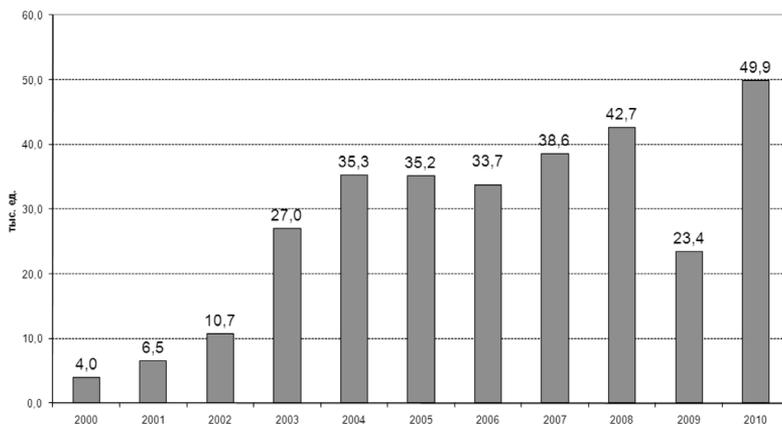
В условиях катастрофического дефицита подвижного состава после начала промышленного роста в 2000-х годах, к которому МПС оказалось не готово, именно операторские компании обеспечили бесперебойный вывоз промышленной продукции предприятий.

В 2009 г. 69 крупнейших собственников из более 2000 владельцев подвижного состава владели парками, превышающими 1000 ед. и на них приходится 291,0 тыс. ед. вагонов или 70% всех частных вагонов.

Кроме того, благодаря частным инвестициям вагоностроительная отрасль, которая к концу 90-х простаивала практически без заказов (загрузка некоторых заводов упала пятикратно), начиная с 2003 г. показывает устойчивые темпы роста производства. Развитие системы операторских компаний стало катализатором бурного роста вагоностроительной отрасли в России и странах СНГ.

2.5. Вагоностроение и развитие рынка грузовых вагонов

Бурное развитие операторского бизнеса привело к тому, что вагоностроение, переживавшее с конца 1980-х годов до конца 1990-х годов период спада, начиная с 2000 г. стабильно растёт, а начиная с 2003 г., когда операторские компании начали активно инвестировать в приобретение нового подвижного состава, вагоностроение вышло на новый уровень производства, существенно превышающий показатели начала 2000-х годов (см. рис. 17).



Источник: Данные за 2000–2009 гг. // Росстат, за 2010 г. – ИА «INFO-Line»

Рис. 17. Производство грузовых вагонов в России в 2000–2010 гг.

Особенностью российского рынка железнодорожного машиностроения является его некоторая обособленность от мирового рынка из-за различия в ширине железнодорожной колеи в странах СНГ и ряде прилегающих стран¹ (1520 мм) и большинстве европейских стран (1435 мм).

¹ Помимо стран бывшего СССР, колею шириной 1520 мм. имеют, железные дороги Монголии, Афганистана и часть железных дорог Китая. Финляндия имеет колею 1524 мм.

Как отмечает доцент СамГУПС, к.э.н., Е. И. Плисова, «разница в ширине колеи, наличие развитой обслуживающей инфраструктуры (вагоноремонтные депо), ориентированной на подвижной и тяговый состав, производившийся на заводах стран бывшего СССР, а также сложная система сертификации, находящаяся под полным контролем РЖД и Правительства РФ делают практически невозможным выход на рынок зарубежных производителей (без согласования с ОАО «РЖД»). Таким образом, иностранные инвестиции в российское железнодорожное машиностроение и выход на российский рынок продукции из стран дальнего зарубежья в настоящее время находятся под контролем ОАО «РЖД» и локализованы в сегментах поставки некоторых видов комплектующих, по которым российские производители и предприятия Украины не могут удовлетворить спрос, таких, как определённые виды продукции, производимые в Китае а так же подвижной состав и локомотивная тяга для высокоскоростного движения, где российские технологии отстают от существующих в мире на десятилетия»¹.

В начале 1980-х годов в СССР выпуск вагонов достиг своего максимума — около 75 тыс. единиц в год, затем их производство снизилось почти до нуля. Начавшийся в 2001—2002 гг. рост производства грузовых вагонов привёл к тому, что к 2007 г. их выпуск (по всем странам СНГ) достиг 70 тыс. единиц, из которых более 41 тыс. единиц произведено в России.

Отрасль вагоностроения в России и странах СНГ объединяет около 30 вагоностроительных и вагоноремонтных предприятий. В настоящее время производственные мощности по выпуску грузовых вагонов в СНГ оцениваются на уровне 84,5 тыс. вагонов в год, в том числе в России — 52,8 тыс. ед., на Украине — 31,0 тыс. ед., в Беларуси — 700 вагонов².

В настоящее время производство новых грузовых вагонов в России осуществляют 16 вагоностроительных и вагоноремонтных заводов. Более трёх четвертей выпуска приходится на три завода: ОАО НПК «Уралвагонзавод» (примерно 40—45% общего выпуска), ОАО «Алтайвагон» (от 17 до 20%), ОАО «Ружхиммаш» (от 11 до 17%).

¹ Плисова Е.И. Анализ конъюнктуры производства грузовых вагонов // Философско-методологические проблемы науки и техники: межвузовский сб. науч. тр. Вып. 8. Самара: СамГУПС, 2009. — С. 149—154.

² Рышков А.В., Гаврилов К.Е. Состояние и перспективы развития рынка грузовых вагонов // Железнодорожный транспорт. — 2007. — № 11. — С. 27—30.

По данным рейтинга «Транспортное машиностроение», подготовленного журналом «РЖД-Партнёр» совместно с ИА «INFOLine» и охватывающего основных производителей подвижного состава в СНГ, крупнейшими производителями вагонов в странах СНГ являются также следующие предприятия, расположенные на Украине: ОАО «Азовмаш», ОАО «Крюковский вагоностроительный завод», ОАО «Стахановский вагоностроительный завод», ОАО «Днепровагонмаш»¹.

Развитие операторского бизнеса, которое привело к увеличению спроса на новый подвижной состав (сначала в 2002–2004 гг., главным образом, на цистерны), вызвало увеличение цен на новые вагоны.

Увеличение цен на вагоны, в свою очередь, позволило заводам-производителям осуществлять инвестиции в развитие производства и перепрофилирование части мощностей на выпуск более популярных родов вагонов. Например, Калининградский вагоностроительный завод, который ранее специализировался на производстве вагонов-самосвалов, с 2003 г. освоил выпуск цистерн. Спрос на железнодорожные цистерны привёл к тому, что их производством стали заниматься даже предприятия, которые раньше не входили в число вагоностроителей. Например, ЗАО «Русхиммаш», до начала 1990-х годов специализировалось на производстве агрегатов для нефтехимической отрасли. Постепенно, начав с кооперации с «Уралвагонзаводом» (для которого «Русхиммаш» делал котлы для цистерн), предприятие выросло до одного из крупнейших производителей подвижного состава.

В 2007 г. цены на вагоны вновь резко увеличились. Динамика роста цен за этот год по разным оценкам и по разным родам и типам подвижного состава составила от 40 до 70%. Если на начало 2007 г. стоимость полувагона составляла 1,15 млн. руб., то уже в 2008 г. — 1,7 млн. руб. Несмотря на то, что данные по уровню увеличения цен несколько разнятся, практически все участники рынка сходятся в одном — продажная цена вагона достигла мирового уровня, притом что технико-экономические показатели остались прежними. В уже упомянутой статье В. Меркушевой приводятся данные опросов участников рынка: «Если в 2003 г.

¹ Рейтинг «Транспортное машиностроение». Как и что мы считали // РЖД-Партнёр. — 2009. — № 6. — С. 34–36.

цена цистерны без НДС составляла 780 тыс. руб., то сейчас (в 2008 г.) она возросла в два и более раза — до 1,5 — 1,8 млн. руб. в зависимости от модели. В целом за 2007 г. цены на продукцию вагоностроительных заводов выросли почти на 40%. Если в 2005 г. полувагон можно было приобрести за 1,2 млн. руб., то к концу 2007-го — уже за 1,7 млн. руб. По данным ОАО «ДВТГ», стоимость полувагона с 1 января 2007 г. по 1 января 2008 г. выросла на 60%, при этом фитинговые платформы за аналогичный период подорожали на 80%. По данным ОАО «Северсталь», если в начале февраля 2007 г. средние цены по СНГ на полувагоны составляли порядка 960 тыс. руб., то уже в сентябре того же года — 1,44 млн. руб., т.е. рост цен составил 50%. Аналогична ситуация с цементовозами. На начало 2006 г. они стоили 1,1 млн. руб., к началу 2008 г. их цена достигла 1,75 млн. руб.¹

Вместе с тем во второй половине 2008 г. многие предприятия стали говорить о перенасыщении рынка цистерн, а часть из них даже покинула данный сегмент вагоностроения. Так, если в 2004 г., на волне резкого увеличения спроса, производство цистерн велось на всех ведущих заводах отрасли — «Уралвагонзаводе», «Рузхиммаше», «Алтайвагоне», «Азовмаше», Крюковском и Стахановском вагоноремонтных заводах, то к концу 2008 г. на рынке цистерн для перевозки нефтепродуктов осталось два предприятия — ОАО «Азовмаш», которое практически все произведённые цистерны экспортировало в Россию, и ОАО НПК «Уралвагонзавод». Впрочем, в начале 2009 г. некоторые, например ОАО «Рузхиммаш», вновь вернулись на этот рынок.

Развитие частной собственности в сфере оперирования вагонами привело к бурному росту инвестиций в увеличение парка подвижного состава и исчезновению острого дефицита вагонов².

Таким образом, рост вагоностроительной промышленности стал следствием развития частной собственности и частной инициативы, рыночных отношений и конкуренции на транспортном рынке, а отнюдь не следствием государственных инвестиций.

¹ Меркушева В. Указ. соч.

² Подробнее см. в работе: Хусаинов Ф.И., Плисова Е.И. Частная собственность на железнодорожный подвижной состав как фактор развития вагоностроения // Бюллетень транспортной информации. — 2010. — № 8. — С. 22–27.

2.6. Современное состояние рынка железнодорожных грузовых перевозок

В конце 2010 г. на рынке предоставления железнодорожных грузовых вагонов действовало множество компаний, независимых от «РЖД». Из них 98 компаний – располагало парком более 1 тысячи единиц (у 89 компаний от 1 тыс вагонов до 10 тыс., ещё у 9 самых крупных компаний парк превышал 10 тыс. единиц; в сумме 9 крупнейших независимых компаний владели парком 140 тыс. вагонов). В собственности этих компаний, а так же ряда лизинговых компаний, которые сами не эксплуатируют вагоны, а сдают их в аренду операторам и собственникам, использующих вагоны только для «своих» перевозок находится почти половина подвижного состава (49,5% в декабре 2010 г.). Крупнейшими собственниками вагонов являются так же дочерние общества ОАО «РЖД» – ОАО «ПГК» и формирующаяся ОАО «ВГК»¹.

Мониторинг состояния рынка железнодорожных грузовых перевозок позволяет заметить, что доля ОАО «РЖД» на рынке услуг по предоставлению вагонов устойчиво сокращается.

Инвестиционная активность компаний-операторов обеспечила устойчивое развитие российского вагоностроения, способствовала развитию конкуренции как в сфере предоставления вагонов под перевозку, так и в сфере ремонта грузовых вагонов².

Вследствие увеличения парка частных вагонов общий парк российской принадлежности уже к 2008 г. превысил 1 млн. единиц, а по состоянию на конец 2010 г. составил 1026,7 тыс. единиц (см. рис. 18).

С 2001 по 2010 гг. доля инвентарного парка ОАО «РЖД» в общем парке российских вагонов уменьшилась с 80% до 21% (без учёта вагонов ДЗО). Доля вагонов независимых собственников в общем парке, напротив, возросла – с 20,1% в 2001 г. до 49% в 2010 г. (см. рис. 19).

За период с 2004 по 2009 гг. доля перевозок грузов в вагонах инвентарного парка ОАО «РЖД» уменьшилась с 68,5% в 2004 г. до 33,8% в 2009 г. и 25,5% в 2010 г. При этом, доля перевозок грузов в вагонах независимых частных компаний за тот же период возросла с 31,5% до 46,1% в 2009 и до 50,6% в 2010 г. (см. рис. 20).

¹ ОАО «Вторая грузовая компания» зарегистрировано 24 сентября 2010 г. и начало работу с 1 октября 2010 г.

² Хусаинов Ф.И., Плисова Е.И. Частная собственность на железнодорожный подвижной состав как фактор развития вагоностроения ...

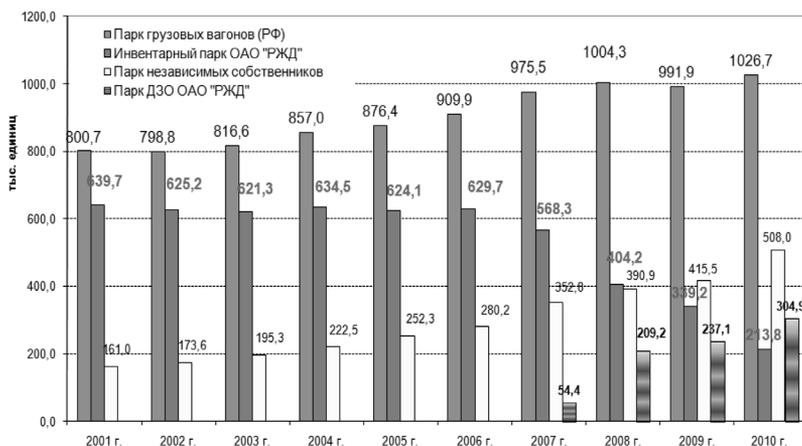
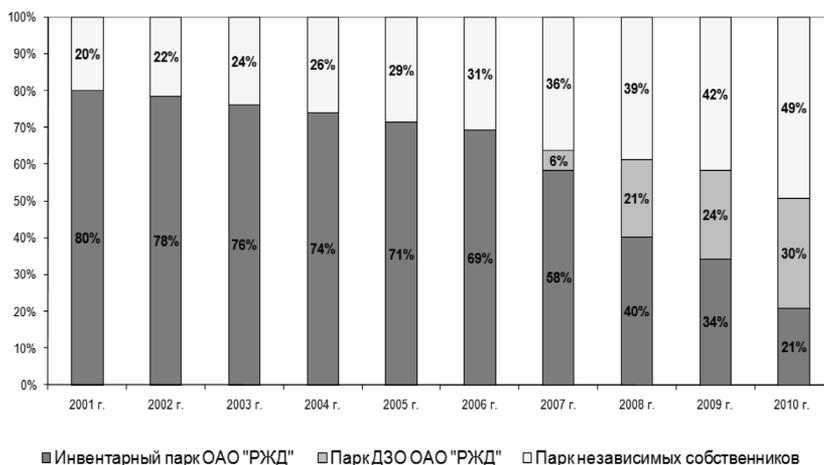
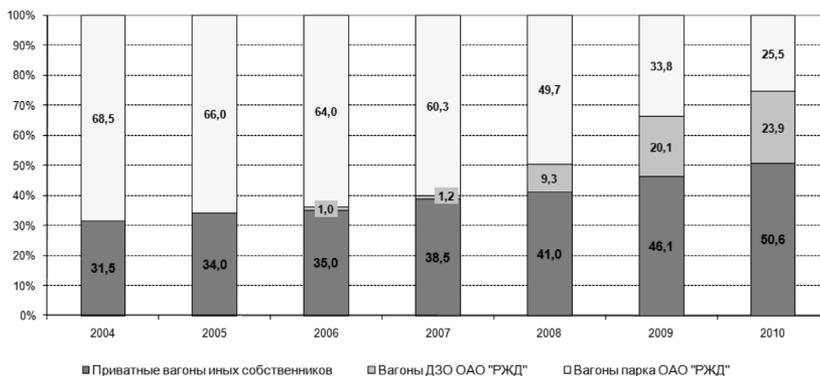


Рис. 18. Динамика парка грузовых вагонов российской принадлежности, в том числе парка ОАО «РЖД», парка дочерних обществ и независимых частных компаний в 2001–2010 гг. (по состоянию на конец года), тыс. единиц



Источник: Годовые отчёты ОАО «РЖД» (www.rzd.ru)

Рис. 19. Динамика долей вагонных парков ОАО «РЖД», ДЗО и независимых собственников в 2001–2010 гг.

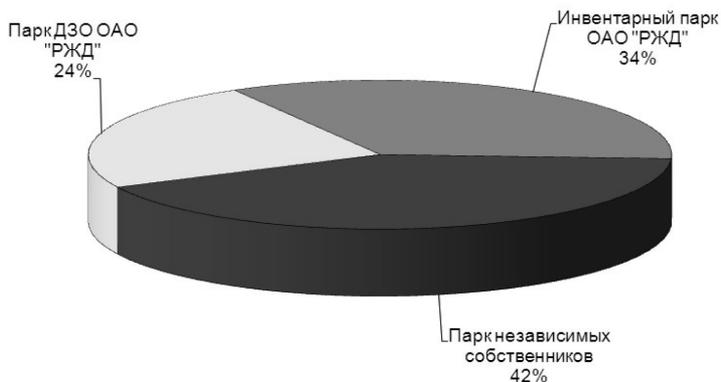


Источник: Годовые отчёты ОАО «РЖД» (www.rzd.ru)

Рис. 20. Изменение структуры перевозок грузов по принадлежности вагонов в 2004–2010 гг., в %

По данным Годового отчёта ОАО «РЖД», по состоянию на 31.12.2010 г. парк грузовых вагонов приписки Российской Федерации составил 1026,7 тыс. единиц.

Инвентарный парк ОАО «РЖД» насчитывал 213,8 тыс. ед или 20,8% от общего российского парка. Парк ОАО «РЖД» сократился к прошлогоднему уровню по всем типам вагонов.

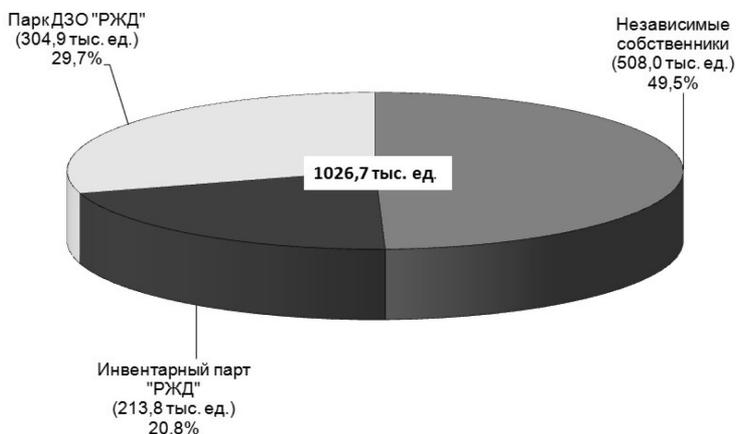


Источник: Годовой отчёт ОАО «РЖД» за 2009 г. (www.rzd.ru)

Рис. 21. Структура парка российских грузовых вагонов на 31.12.2009 г.

Парк дочерних и зависимых обществ (ДЗО) ОАО «РЖД» составил 304,9 тыс. вагонов или 29,7% от общего российского парка. Увеличение парка ДЗО в сравнении с данными на конец 2009 г., связано в том числе с передачей ОАО «РЖД». Вагонов в собственность ОАО «Вторая грузовая компания».

Парк вагонов независимых собственников — составил 508,0 тыс. ед. или 49,5% от общего количества российских вагонов (см. рис. 22).



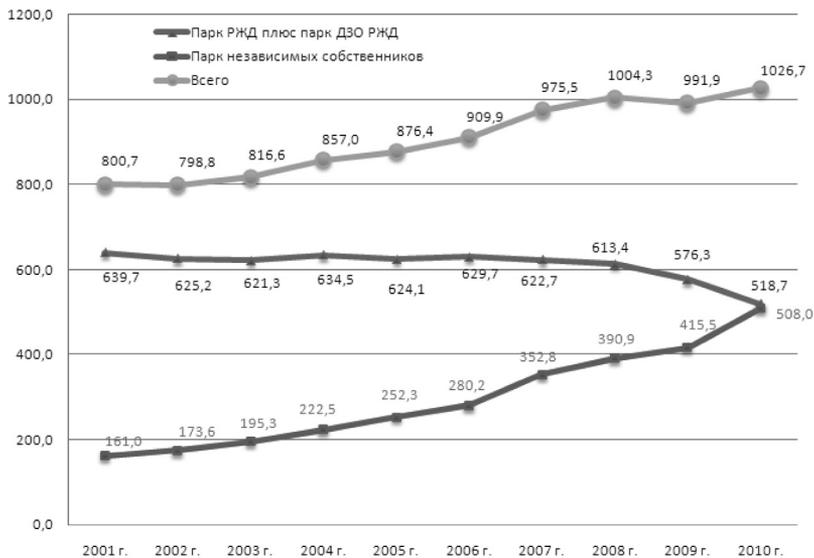
Источник: Годовой отчёт ОАО «РЖД» за 2010 г. (www.rzd.ru)

Рис. 22. Структура парка российских грузовых вагонов на 31.12.2010 г.

2.7. Предварительные результаты и перспективы реформ¹

Реализация Программы структурной реформы и последовательная политика на развитие конкуренции в сфере оперирования вагонами привели у бурному росту вагонного парка. Если мы выделим из общего вагонного парка российской принадлежности парк независимых собственников и рассмотрим его динамику в сравнении с динамикой парка РЖД и ДЗО РЖД (рис. 12), то мы увидим, что основной прирост вагонного парка произошёл в сегменте независимых собственников (рост с 161 тыс. вагонов на 31.12.2001 г. до 508,0 тыс. ед. на 31.12.2010 г.). При этом парк вагонов Холдинга РЖД (т. е. вагоны инвентарного парка РЖД плюс вагоны ДЗО) – сокращается.

В итоге, общий парк вагонов вырос с 800 тыс. ед. в 2001 г. до 1026,7 тыс. ед. на 31.12.2010 г. (см. рис. 23).



Источник: Годовые отчёты ОАО «РЖД» (www.rzd.ru)

Рис. 23. Динамика парка вагонов в 2001–2010 гг. (на конец года)

¹ Основные положения данного параграфа и выводы опубликованы ранее в работах: Хусаинов Ф.И. От слов – к инструментам // РЖД-Партнёр. – 2011. – № 10 (май). – С. 31–33; Хусаинов Ф.И. Реформа железнодорожного транспорта в России: итоги и задачи // Транспорт Российской Федерации. – 2011. – № 5. – С. 20–24.

Как видно из рис. 23 общий парк российских вагонов в 2010 г. (несмотря на незначительное снижение в 2009 г.) превысил показатель 2001 г. на 28%.

Инфраструктура железнодорожного транспорта при этом, наоборот – сокращалась.

Так, по данным ИПЕМ мощности инфраструктуры с 1993 года сокращались и к 2008 году произошло снижение:

- на 18% – общего количества железнодорожных станций;
- на 9% – развернутой длины станционных путей;
- на 20% – длины приемо-отправочных путей;
- на 20% – длины сортировочных путей¹.

Общее количество сортировочных станций уменьшилось с более 200 в 1999 г. до 61 в 2009 г.

Таким образом, в той части железнодорожной отрасли, которая была затронута реформами, т. е. в сфере оперирования вагонными парками, куда был допущен частный капитал и либерализована система ценообразования – все последние 10 лет наблюдается бурный рост: растут инвестиции, увеличивается парк вагонов, повышается качество транспортного обслуживания². Кроме того, благодаря конкуренции, во многих сегментах, в которых нет дефицита вагонов, снижаются тарифы.

А в сфере инфраструктуры и локомотивного хозяйства, до которых реформы пока не дошли, наблюдается стагнация, дефицит и отсутствие стимулов к развитию.

И если у государства нет лишних двух триллионов рублей на развитие железнодорожной инфраструктуры, а мы не хотим, чтобы железнодорожная отрасль стала «узким звеном», лимитирующим элементом, который сдерживает экономическое развитие страны, то у отрасли – один выход: создавать условия для развития самостоятельного, используя традиционные для рыночной экономики механизмы.

¹ Аналогичные данные приведены в работе: Тихонов А.А. Управление грузовым вагонным парком на завершающем этапе реформирования железных дорог России: автореф. дис. ... канд. экон. наук / ГУУ. М.: 2009. – 26 с.

² Анализ реализации трёх этапов Программы структурной реформы см.: Хусаинов Ф.И. Реформа железнодорожного транспорта: достижения и проблемы // Вестник транспорта. – 2011. – № 4. – С. 8–14 (начало); № 5. – С. 2–11 (окончание). [доступно на сайте <http://f-husainov.narod.ru>]

Развитие железнодорожного транспорта требует решения следующих задач:

1. Допуск частного капитала в инфраструктуру.
2. Развития рынка тяги и соответственно, наличия конкурирующих частных компаний в сфере локомотивного хозяйства (пока ОАО «РЖД» выступает против этого¹).
3. Дерегулирования железнодорожных тарифов (инфраструктурной составляющей).

Почему в тех сегментах транспортного рынка, где появилась частная собственность и свободное ценообразование проблема дефицита вагонов была если не ликвидирована, то в значительной степени смягчена, а там, где сохраняется государственная собственность — в сфере инфраструктуры — по-прежнему остро ощущается дефицит? Согласно Я. Корнаи, дефицит является неустрашимым атрибутом любого централизованного управления, а избыток, вероятно, является неременным атрибутом децентрализованной рыночной экономики. При этом избыток не всегда вещь приятная: избыток продукции в рыночной экономике приводит к кризисам перепроизводства, избыток трудовых ресурсов — к безработице.

Таким образом, теория подсказывает нам, что в сегментах, где наличествует частная собственность и децентрализация появляется избыток предложения товара, а в тех сегментах, где есть государственная собственность и централизованное управление — непременно будет дефицит.

Эксплуатационная длина железных дорог США, которые строились, частными компаниями без всякого участия государства в 2,7 раза превышает аналогичный параметр российских железных дорог. При этом грузооборот и объём погрузки железных дорог США сопоставим с аналогичными показателями РЖД. Таким образом, в условиях частной собственности инфраструктура развивается в той мере, в какой это тре-

¹ Точка зрения «РЖД» на проблему развития рынка локомотивной тяги сформулирована, в частности, в статье: Якунин В.И. Десять шагов к эффективности // Эксперт. — 2009. — № 33 (от 31.08.09). — С. 36–42.

буется экономике и даже «с запасом». В условиях государственной собственности на инфраструктуру, мы постоянно слышим жалобы (в том числе и главным образом — собственника инфраструктуры) о недоразвитости инфраструктуры но не видим её развития.

Разумеется, все три перечисленных выше пункта требуют определённых оговорок. Механизм привлечения инвестиций необходимо обсуждать, и пока в транспортной науке отсутствует консенсус о том какой вариант предпочтительнее — предложенный «McKinsey & Company» и поддержанный РЖД с конкуренцией «за маршрут»¹ только для тупиковых участков или предложения С. Гуриева и Р. Питтмана² о создании 3–4 вертикально-интегрированных компаний в европейской части России.

Так, президент ОАО «РЖД» В. Якунин в своей программной статье «Десять шагов к эффективности» пишет: «есть два пути: либо создавать конкуренцию нескольких локальных перевозчиков на одном маршруте, либо формировать конкуренцию «за маршрут», когда на конкурс выставляется право обслуживать какой-то участок сети по установленным государством условиям на срок пять–десять лет. Аналоги такой организации работы в России уже существуют — это Железные дороги Якутии, Ямальская железнодорожная компания. Такую модель можно опробовать на «тупиковых» направлениях железных дорог протяженностью до 1000 километров, где существуют меньшие риски для безопасности движения и наибольший потенциал повышения эффективности за счет реорганизации работы в локальном географическом сегменте»³.

До недавнего времени считалось, что европейская модель (т. е. модель, в которой есть компания — владелец инфраструктуры, по которой осуществляют перевозки различные конкурирующие друг с другом операторы или собственники вагонов и локомотивов) предпочтительнее,

¹ Дмитриева М., Кузьминов М. Рынок транспортных услуг на пятилетку: государственный контракт и конкуренция с эффектом масштаба. Беседа с Е. Солженицыным и Д. Колобовым // РЖД-Партнёр. — 2009. — № 20 (октябрь). — С. 37–40.

² Гуриев С., Питтман Р., Шевяхова Е. Конкуренция вместо регулирования: предложения по реструктуризации железнодорожного транспорта на третьем этапе структурной реформы. М.: ЦЭФИР, 2003. — 30 с.

³ Якунин В.И. Десять шагов к эффективности // Эксперт. — 2009. — № 33 (от 31.08.09). — С. 36–42. [http://expert.ru/expert/2009/33/10_shagov_k_effektivnosti/]

так как несмотря на плохие стимулы к инвестициям модель обладает большей степенью защиты от монопольных злоупотреблений перевозчика. Сегодня мы видим, что «плохие стимулы к инвестированию» — это отнюдь не второстепенный фактор. И если наличие частной собственности в сфере оперирования вагонным парком создало автономные механизмы, поддерживающие инвестиции в подвижной состав, то сейчас перед отраслью стоит задача создания подобных институтов в сфере инфраструктуры и рынка локомотивной тяги.

Вероятное направление развития отрасли заключается в создании различных перевозчиков, являющихся собственниками, как инфраструктуры, так и подвижного состава. В этой модели перевозчики (а не операторы, как сегодня) с собственными локомотивами будут конкурировать друг с другом, в том числе на путях друг друга.

Кроме того, в рамках создания Единого экономического пространства Россия, Белоруссия и Казахстан договорились о том, что в 2015 году должен быть открыт взаимный доступ перевозчиков к железнодорожным национальным инфраструктурам и в июле этого года Президентом России подписан федеральный закон, ратифицирующий это соглашение (№ 173-ФЗ от 11.07.2011 г.). А в перспективе возможно открытие сети РЖД для других иностранных перевозчиков. Таким образом, конкурировать российским перевозчикам придётся не только друг с другом, но и с иностранными коллегами. В этих условиях принципиально изменится конфигурация транспортного рынка. И если сегодня ОАО «РЖД» через регуляторов практически не допускает развития конкуренции на рынке тяги и, как следствие не даёт возможности появления независимых перевозчиков со своими локомотивами (есть исключения¹, но они работают на очень ограниченном полигоне), то завтра российским операторам, не получившим навыков работы с частными локомотивами, придётся учиться конкурировать с иностранными перевозчиками. То есть независимые конкурирующие перевозчики конечно появятся, но будут ли это российские компании, или иностранные будет зависеть от

¹ По данным «Коммерсант-Busines Guide» от 11.10.2011 г., это следующие компании: «Трансойл», «Балттранссервис», «Новая перевозочная компания» (две последние входят в «Globalerans»), «Нефтетранссервис», «Акрон-Транс» и ЗАО «Путь».

того, в какие условия они будут поставлены регулятором. Более того, в условиях единого транспортного пространства регионы и страны начнут конкурировать между собой за размещение крупных производств. И возможность беспрепятственного и оперативного вывоза готовой продукции будет не последним фактором при выборе местонахождения новых производств. Да и те производства, которые расположены в России могут выбрать иностранных перевозчиков, если отечественные не обеспечат соответствующего уровня качества транспортного обслуживания.

Третьим важным элементом из перечисленного выше списка основных задач является дерегулирование железнодорожных грузовых тарифов¹. Точнее — их инфраструктурной составляющей (вагонная составляющая дерегулирована для всех частных вагонов, а с исчезновением инвентарного парка РЖД к 3 кварталу 2011 г. все вагоны переходят в категорию частных).

Без свободного ценообразования на услуги инфраструктуры невозможно привлечение частного капитала. Инвестор захочет инвестировать в неё тогда, когда увидит, что может управлять доходами от её эксплуатации. На «популярных» и потому всегда перегруженных направлениях тарифы должны увеличиваться, что и будет сигналом к тому, что именно здесь необходимо развивать инфраструктуру: строить дополнительные главные пути, развивать станционную инфраструктуру. Архаичное, «доэкономическое» представление о «справедливых», «правильных» ценах, от которых экономическая наука отказалась ещё во время Адама Смита, ещё доминирует в транспортной экономической науке и в представлениях многих участников рынка, что иногда влияет на принимаемые решения. Особенно опасны подобные взгляды среди представителей регуляторов.

Кроме того, в условиях дефицита пропускных способностей инфраструктуры очень велик соблазн вместо выработки механизма её развития вернуться к советским, «плановым» методам управления

¹ Проблеме дерегулирования тарифов посвящены следующие работы: Мазо Л.А. Концептуальные подходы к построению перспективной системы железнодорожных грузовых тарифов // Экономика железных дорог. — 2006. — № 12. — С. 10–19.; Хусаинов Ф.И. О либерализации железнодорожных грузовых тарифов // Бюллетень транспортной информации. — 2008. — № 5. — С. 16–21.

отрасли. В последнее время всё чаще звучат голоса сторонников возвращения (в той или иной форме) к методам управления железными дорогами «хорошо зарекомендовавшими себя в советские годы»¹.

Так, несмотря на протесты частных компаний операторов выдвигаются идеи наделения ОАО «РЖД» правом распоряжаться вагонами других собственников (с благой, казалось бы целью — минимизации порожних пробегов). Подобные идеи поддерживаются частью транспортной науки, которая всегда воспринимала анархические желания грузоотправителей и различных операторских компаний, как досадную помеху своим красивым оптимизационным моделям².

Возможно, что продление сроков реформы до 2015 г., сделанное на заседании президиума правительства РФ 13 января 2011 г., позволит активизировать реформаторские действия по решению перечисленных задач.

Подводя итог, можно следующим образом резюмировать предварительные итоги трёх этапов реформы:

1. Переход железнодорожной отрасли из состояния советского министерства в состояние рынка транспортных услуг пока незавершён; этот рынок пока деформирован высокой степенью государственного регулирования. Реформа оказалась половинчатой и осторожной. Возможно, что осторожность применительно к таким большим системам, как железнодорожный транспорт не является недостатком, но сегодня очевидно, что именно там, где была «осторожность», наблюдаются самые негативные результаты.
2. В сегменте оперирования вагонами была проведена либерализация, там появилась частная собственность, децентрализация принятия экономических решений, следствием чего стал рост инвестиций в приобретение вагонного парка, увеличение объёмов перевозок и бурное развитие этого сегмента. Вместе с тем, в сфере инфраструктуры железнодорожного транспорта сохра-

¹ Подробнее о дискуссии, посвящённой централизации управления на железнодорожном транспорте и аргументы против «советской модели развития» вместе с анализом того, почему эта модель могла быть оптимальной в начале XX века, но не сегодня см. в работе: Хусаинов Ф.И. Управление вагонными парками: грядёт революция // РЖД-Партнёр. — 2010. — № 20 (октябрь). — С. 34–38.

² Подробнее об этом — в главе 4.

няются основные черты советского министерства — государственная собственность, негибкая административно-командная система управления, отсутствие экономических стимулов к развитию, и как следствие, катастрофическое отставание развития инфраструктуры от растущих объёмов перевозок и растущего вагонного парка, что приводит к повышенной загрузке пропускных и провозных мощностей и к тому, что неразвивающаяся инфраструктура становится тормозом промышленного роста

3. Основные проблемы функционирования железнодорожного транспорта сегодня обусловлены не столько реформами и демополизацией, сколько недореформированием и незавершённой проводимых реформ, а так же несистемностью отдельных решений (когда в одном сегменте уже действуют рыночные силы, а в соседнем — архаичное государственное регулирование);
4. Дальнейшее развитие железнодорожного транспорта должно заключаться в либерализации недореформированных сегментов, реформировании формы собственности на инфраструктуру железнодорожного транспорта и формировании рынка железнодорожных грузовых перевозок и рынка тяги, как наиболее эффективного механизма балансирования спроса и предложения на транспортные услуги.

ГЛАВА 3. Некоторые проблемы реформирования системы железнодорожных грузовых тарифов

Настоящая глава содержит три параграфа, представляющие собой самостоятельные работы, опубликованные ранее отдельными статьями.

3.1. Нерегулируемые железнодорожные тарифы: российский опыт 1850–1880-х годов¹

Первые железные дороги в России, как известно, начали строиться в 1837–1838 гг. К 1851 г. протяжённость железных дорог возросла до 1009 км, но продолжала расти очень медленными темпами, достигнув к 1855 г. величины 1058 км.

В конце 1850-х – начале 1860-х годов началось динамичное развитие железных дорог России. В 1855 г. главноуправляющим путями сообщения был назначен генерал-адъютант К. В. Чевкин, который стал активным проводником политики Александра II по привлечению иностранного и частного капитала в строительство железных дорог. Специально организованная комиссия во главе с К. В. Чевкиным (и при поддержке министра финансов М. Х. Рейтерна) решительно склонилась к тому, чтобы сооружение железных дорог велось не на государственные, а на частные средства. К середине 1865 г. в России было построено 3,8 тыс. км железных дорог. Принятый при поддержке М. Х. Рейтерна и К. В. Чевкина курс на частное железнодорожное строительство вызвал настоящий бум, который продолжался с 1867 г.

¹ Основные положения настоящего параграфа опубликованы в работе: Хусаинов Ф.И. Нерегулируемые железнодорожные тарифы: российский опыт 1850–1880-х годов // Бюллетень транспортной информации. – 2009. – № 8. – С. 15–22.

до середины 1870-х годов. За это время было построено 17,7 тыс. вёрст путей¹), т. е. в 3,5 раза больше первоначальных планов. Авторы фундаментальной «Истории железнодорожного транспорта России»², отмечают, что «за пятилетие с 1868 по 1872 г. было построено почти в два раза больше железнодорожных линий, чем за предыдущие 30 лет».

Представление о масштабах подъёма в железнодорожном предпринимательстве даёт такой факт: в 1866 г. правительство выдало только одно разрешение на изыскание линий, в 1869 г. их было выдано уже 139³. С 1861 по 1873 г. в стране возникло 53 железнодорожных общества с акционерным капиталом 698,5 млн. руб. Более 60% акционерного капитала, образованного в указанный период приходилось на долю железнодорожного транспорта.

За пятилетие с 1868 по 1872 г. среднегодовой показатель строительства новых линий составил 1913,8 км/год, за пятилетие 1873—1877 г. аналогичный показатель составил 1305,6 км/год. Таким образом, за десятилетие с 1868 по 1877 г. среднегодовой показатель строительства новых линий составил 1609,7 км/год⁴. За исключением весьма специфического периода 1898—1907 г. (в это десятилетие производство чугуна в России утроилось, а выплавка стали возросла в 6 раз, причины и история этого экономического рывка выходит за пределы настоящей статьи⁵), за всю историю железных дорог не было достигнуто подобных темпов строительства. Заметим, что за советский период (1918—1991 г.) даже в периоды экстремально высоких по советским меркам темпов строительства железнодорожной сети (как, например, в период послевоенного восстановления) не был достигнут уровень, который обеспечивали частные капиталы в 1868—1877 г.

В 1877 г., подводя предварительные итоги «великих реформ» министр финансов М. Х. Рейтерн писал Александру II: «Последнее десятилетие ознаменовано сильным и небывалым у нас развитием

¹ Верста примерно равна 1,06 км.

² История железнодорожного транспорта России. Т. 1: 1836—1917 гг./ под общей ред. Е.Я. Красковского, М.М. Уздина. СПб., 1994. — 336 с.

³ Там же.

⁴ Люди дела. Вклад железнодорожников в социально-экономическое развитие России. Монография / В.А. Агафонов и др.; под ред. В.В. Фортунатова. М.: ГОУ Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2007. — 292 с.

⁵ Подробнее об этом см. в работе: Соловьёва А.М. Железнодорожный транспорт России во второй половине XIX века. М.: Наука, 1975. — 309 с.

частной предприимчивости... Всё это принесло обильные финансовые и экономические плоды: огромное возвышение доходов, возрастание торговли, увеличение цен на недвижимую собственность и проч. Можно указать на 1866 г., как на поворотный пункт в понятиях Европы о финансовой и экономической будущности России. Следующее затем десятилетие до второй половины 1875 г. стало периодом обильного притока к нам европейских капиталов, чем только и может объясняться поразительный успех сооружения железных дорог, разных других предприятий и самой промышленности и торговли»¹.

Часть этих акционерных обществ занималась только строительством, но большая часть — и организацией железнодорожных перевозок.

Таблица 10

Строительство железных дорог в Российской империи и СССР²

Период	Лет в периоде	Построено за период, км	Построено в среднем за год, км
1838—1867 гг.	29	5 009,0	172,7
1868—1877 гг.	10	16 097,0	1 609,7
1878—1887 гг.	10	7 167,0	716,7
1888—1897 гг.	10	12 826,0	1 282,6
1898—1907 гг.	10	21 005,0	2 100,5
1908—1917 гг.	10	14 136,0	1 413,6
За период 1868—1917 гг.	50	71 231,0	1 424,6
1918—1927 гг.	10	5 740,0	574,0
1928—1937 гг.	10	7 477,0	747,7
1938—1947 гг.	10	12 382,0	1 238,2
1948—1957 гг.	10	4 062,0	406,2
1958—1967 гг.	10	7 489,0	748,9
1968—1977 гг.	10	5 849,0	584,9
1978—1987 гг.	10	6 234,0	623,4
1988—1991 гг.	4	1 361,0	340,25
За период 1918—1991 гг.	74	50 594,0	683,7

¹ Коломиец А.Г. Финансовые реформы русских царей. От Ивана Грозного до Александра Освободителя. М.: НП Редакция журнала «Вопросы экономики», 2001. — 400 с.

² Более подробно, с данными по каждому году динамика строительства железных дорог в России и в СССР приведена в Приложениях к монографии: Люди дела. Вклад железнодорожников в социально-экономическое развитие России. Монография / В.А. Агафонов и др.; под ред. В.В. Фортунатова. М.: ГОУ Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2007. — 292 с.

Эти общества и конкурировали между собой, стремясь привлечь к перевозке по своим дорогам как можно больше грузов.

На этом этапе железнодорожные общества были вольны самостоятельно устанавливать тарифы на перевозки по своим дорогам. Первоначально провозная плата включала в себя три составляющие:

1. Плата за пользование рельсовым путём и его принадлежностями (или, как сказали бы сегодня – инфраструктурная составляющая);
2. Плата за пользование подвижным составом, в котором совершается перевозка (вагоны) и которым осуществляется тяга (паровозы);
3. Плата собственно за перевозку.

Подобная структура тарифа была обусловлена тем, что при устройстве первых железных дорог предполагалось, что владение рельсовым путём не будет соединено в одних руках с перевозочной операцией. Вследствие аналогии рельсовых путей с каналами и простыми дорогами (для гужевого транспорта), первые железнодорожные концессии исходили из предположения, что рельсовый путь будет легко доступен для пользования частных отправителей грузов и транспортных компаний.

На железнодорожном транспорте применялись две системы расчёта провозных плат: «натуральная» и «историческая».

При **«натуральной»** системе величина тарифа не зависит от наименования перевозимого товара, а зависит лишь от расстояния и от плотности товара.

При **«исторической»** («коммерческой») системе тариф зависит от наименования товара, расстоянию перевозки, веса и объёма товара. При этом, товарам менее дорогим соответствует меньшая величина тарифа.

Первоначально на железнодорожном транспорте использовалась «натуральная» система, перешедшая с гужевого транспорта, но в дальнейшем, по мере развития железнодорожных перевозок, произошёл постепенный переход к преимущественно «исторической» системе.

Какой-либо систематизированной системы тарифов в то время не существовало: они определялись эмпирическим путём, на договорной основе. Принцип, согласно которому в основе тарифа должна лежать цена перевозимого груза (а точнее – платёжеспособность, определяемая через цену) называется в мировой тарифной практике «ad valorem», а тарифы, построенные на основе цены (платёжеспособности) соответственно – **адвалорными**.

Между железными дорогами, входящими в частные общества, велись «тарифные войны» за привлечение к перевозке хлебных грузов, следующих назначением на балтийские и черноморские порты.

Иногда, в связи с острой конкуренцией возникали перебои с движением грузов. До 1887 г. железные дороги, принадлежащие различным обществам, как правило, не предоставляли друг другу свои вагоны. В связи с этим, на станциях примыкания одной дороги к другой приходилось производить перегрузку из вагонов одной компании в вагоны другой или перевозить грузы гужевым транспортом от станции одной дороги до станций другой дороги¹. С целью ограничения злоупотреблений со стороны дорог Министерство путей сообщения, при заключении соглашений с частными обществами, предусматривало в концессионных уставах предельные тарифные ставки, превышать которые частные общества не имели права. Это был первый опыт государственного регулирования тарифов. Нижний предел тарифов не устанавливался. Так, например, Уставом «Главного общества Российских железных дорог» устанавливалось, что высший орган общества – Совет управления был вправе «устанавливать и изменять плату за перевозку пассажиров и товаров и способ её взимания». Пониженная плата устанавливалась для военнотружущих (25% от тарифа) и воинских грузов (50% от предельного тарифа).

Все товары были разбиты сначала на три разряда, а позднее – на пять тарифных классов (см. табл. 11) и для каждого установлен высший тариф за провоз с каждого пуда и каждой версты (см. табл. 12). При этом количество классов на различных дорогах было разным: на Московско-Ярославской, Лозово-Севастопольской, Донецкой, Курско-Харьково-Азовской дорогах – пять классов, на Московско-Курской – четыре класса. Кроме того, наряду с «нормальными» классами применялись «пониженные» классы.

Пудо-вёрстный тариф снижался с увеличением расстояния перевозки. Идею понижения тарифной ставки при увеличении расстояния перевозки современники приписывали К. В. Чевкину². Та-

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

² Гольянов А.Л., Закревская Г.П. Главное общество российских железных дорог // Железнодорожный транспорт. – 2007. – № 1. – С. 65–73.

Таблица 11

Распределение некоторых грузов по тарифным классам в 1870–1880 гг.

Класс	Наименование груза
1	Машины и их части, медь, воск, губка, китовый ус, шёлк
2	Земледельческие машины, колониальные и бакалейные товары, олово, табак иностранный, лес иностранный, ягоды и фрукты, чай
3	Белила, виноградные вина в бочках, керосин, нефть, сахарный песок, стекло оконное
4	Известь, мрамор, мел, рис, сталь, тряпье, хлопок

Источник: Ильин Ю. Свободные тарифы: уроки прошлого // РЖД-Партнер. – 2007. – № 8. – С. 34–37.

Таблица 12

Тарифные ставки в коп. с пудо-версты по классам грузов в 1879–1880 гг.

Наименование железной дороги	Тарифные классы				
	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс
Московско-Ярославская	1/12	1/18	1/24	1/30	1/40
Лозово-Севастопольская	1/12	1/18	1/24	1/30	1/36
Московско-Курская	1/12,5	1/20	1/25	1/50	-
Донецкая	1/12	1/18	1/24	1/30	1/36
Курско-Харьково-Азовская	1/12	1/18	1/24	1/30	1/36

Источник: Ильин Ю. Свободные тарифы: уроки прошлого // РЖД-Партнер. – 2007. – № 8. – С. 34–37.

рифные ставки за пудо-версту понижались на 10% при расстоянии перевозки от 200 до 500 вёрст, на 15% при расстоянии от 500 до 1000 вёрст и на 20% при пробеге более 1000 вёрст. Позднее понижающие коэффициенты стали устанавливать через ссылку на Устав Главного общества российских железных дорог.

В то время ещё не было определённых правил, по которым железные дороги (как частные, так и казённые) обязаны были публиковать действующие тарифы в открытой печати с тем, что бы они были заранее известны потребителям транспортных услуг. В связи с этим, иногда возникали курьёзные ситуации, когда во время нахождения груза в пути тарифы на одни грузы уменьшались, а на другие увеличивались, – и на станциях назначения с грузополучателя взыскивались совсем другие суммы, чем те, что были ему предварительно объявлены.

Активно применялись так называемые **рефакционные** тарифы (от фр. *refaction* — скидка). Они, как правило, не публиковались, и устанавливались для отдельных грузоотправителей на основе договоров. В договоре обычно оговаривались условия предоставления тарифных льгот в обмен на предъявление к перевозке повышенного по сравнению с предыдущими периодами, объёма грузов. Впрочем, так как рефакции устанавливались избирательно, то их применение на государственных железных дорогах зачастую приводило к коррупции.

В начале 1880-х годов в российской прессе развернулась большая дискуссия о принципах построения системы железнодорожных тарифов, в которой приняли участие многие видные учёные и известные деятели транспорта: начальник коммерческой службы казённых Полесских железных дорог И. Н. Изнар, редактор «Московских ведомостей» М. Н. Катков, министр путей сообщения К. Н. Посьет, будущий министр финансов проф. И. А. Вышнеградский, редактор газеты «Киевлянин» и проф. Киевского университета Д. И. Пихно, проф. и зав. кафедрой политэкономии Московского университета А. И. Чупров. По состоянию на начало 1881 года 93% железнодорожной сети находилось в частном владении и лишь 7% — в казённом (впрочем, уже к 1890 г. это соотношение изменится и составит 71% на 29%)¹.

В декабре 1881 г. на Общем съезде железнодорожников, созванном для обсуждения проекта Общего устава Российских железных дорог председатель комиссии по исследованию железнодорожного дела граф Э. Т. Баранов выступил с заявлением, что хотя Комиссия и убедилась в некоторых недостатках тарифного дела, тем не менее, все члены комиссии высказались в пользу только систематизации и утверждения существующих тарифов, но ни в коем случае не передачи функций по формированию тарифов в МПС.

В полемику с графом Барановым вступил министр путей сообщения К. Н. Посьет, который предложил два способа осуществления государственного надзора за тарифами. Первый заключался в установлении обязательной для всех железнодорожных обществ системы тарификации перевозок. Второй — в подчинении тарифного дела специальному правительственному органу.

Позицию частных железнодорожных компаний сформулировал проф. И. А. Вышнеградский — будущий министр финансов, пред-

¹ Тери Э. Экономическое преобразование России: пер. с фр. М.: РОССПЭН, 2008. — 183 с.

ставлявший на съезде Рыбинско-Бологовскую железную дорогу, а через несколько месяцев, по предложению И. С. Блюха возглавивший правление Общества Юго-Западных железных дорог. Вышнеградский решительно возражал даже против предложенного графом Барановым минимального контроля, высказавшись в пользу сохранения права дорог самостоятельно устанавливать тарифы. По его мнению, тарифы и их регулирование — слишком сложное дело, что бы было возможным внимательное рассмотрение его в правительственном органе. Кроме того, задержки с утверждением тарифов могли сделать новые тарифы ненужными.

Граф Э. Т. Баранов писал в феврале 1882 г., что «правительство, считая железнодорожные общества предприятиями коммерческими, едва ли должно принимать на себя непосредственное распоряжение их тарифною политикой»¹.

Сутью конфликта между Комиссией графа Баранова и руководимого Посьетом Министерства путей сообщения являлся вопрос о формах и степени государственного вмешательства в деятельность акционерных железнодорожных обществ. В конце 1870-х годов МПС в стремлении усилить своё влияние столкнулось с сопротивлением частных железнодорожных обществ. «Наиболее трудной задачей при господстве частной эксплуатации железных дорог было усиление государственного вмешательства в тарифную политику железнодорожных обществ. В этом вопросе МПС встретилось с сильным противодействием влиятельной оппозиции в высших эшелонах власти, где господствовали взгляды о преимуществах коммерческой эксплуатации железных дорог» — пишет историк И. Н. Слепнёв.

Несмотря на противодействие комиссии Баранова, рассмотрение вопроса о государственном регулировании тарифов не сходило с повестки дня. Переход к активному казённому строительству железных дорог после 1882 г. вызвал необходимость создания специального органа для управления казённой железнодорожной сетью. 15 октября 1882 г. на основе Высочайше утверждённого положения Комитета министров было создано Временное управление казённых железных дорог. С его помощью МПС сразу попыталось выставить себя сторонником интересов

¹ Слепнев И.Н. Исторические условия подготовки первых работ С.Ю. Витте // Витте С.Ю. Собрание сочинений и документальных материалов в 5 томах. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Кн. 1. М.: Наука, 2002. — С. 78—108.

государственной экономической политики в противовес локальным, «эгоистическим» интересам частных обществ.

Спор разгорелся вокруг перевозок хлебных грузов в районе Курско-Киевской железной дороги. Снижая тарифы в направлении к Николаеву и по Сумскому участку казённой Харьковско-Николаевской железной дороги, Временное управление казённых железных дорог пыталось отвлечь хлебные грузопотоки от иностранных портов (Кенигсберга и Данцига) к отечественным. Такая вот, хорошо знакомая современному читателю история. Но сравнительно небольшая сеть казённых железных дорог не могла конкурировать с обширной сетью акционерного общества Юго-Западных железных дорог. При этом, основной грузопоток по дорогам общества (в состав которого, помимо Одесской, входили ещё четыре дороги — Харьковско-Николаевская, Фастовская, Киево-Брестская и Брестско-Граевская) был экспортным и следовал к портам и западной сухопутной границе. С целью загрузки вагонов в обратном (порожном) направлении дорога устанавливала пониженные тарифы на импортные грузы. Так как импортировалась из Европы в Россию, главным образом, готовая продукция, указанное снижение тарифов сводило на нет протекционистскую политику правительства по защите отечественных производителей. МПС было озабочено сложившейся ситуацией и 7 декабря 1879 г. разослало циркуляр, в котором указывалось на необходимость предоставления со стороны железных дорог некоторых преимуществ отечественной промышленности. Общий съезд представителей русских железных дорог, рассмотрев изложенные в циркуляре положения, со всей возможной почтительностью ответил, что основным принципом при формировании тарифов является привлечение наибольшего количества грузов на железную дорогу. В этом главная задача любого акционерного общества и в этом его обязанность перед акционерами. А защита неэффективных производителей себе в убыток — не является целью акционерной компании.

При этом, как отмечено в Протоколах заседаний XI-го Общего съезда, выступившие представители Юго-Западных железных дорог Ф. Е. Фельдман и С. Ю. Витте заявили, что понижение тарифов на перевозку импортных железных и стальных изделий производится не для поощрения иностранной промышленности, а вследствие конкуренции с дешёвыми морскими фрахтами. В противном случае, большая часть вагонов от границы и портов перегонялась бы порожняком. Впоследствии Витте подробно изложит свою позицию по этому вопросу в работе «Русские порты и железнодорожные тарифы» о которой речь пойдёт ниже.

Позицию К. Н. Посьета (и официальную позицию МПС) по усилению государственного вмешательства в дела железнодорожных обществ поддержали М. Н. Катков (тот самый Катков — ведущий публицист консервативного, «почвеннического» направления, друг Ф. М. Достоевского и Н. Н. Страхова) и профессор Киевского университета, редактор газеты «Киевлянин» Д. И. Пихно. Как пишет И. Н. Слепнев «Позиция Витте противостояла официальной позиции министерства путей сообщения, проводимой в частности через «Московские ведомости» М. Н. Катковым и через газету «Киевлянин» Д. И. Пихно»¹.

Статьи С. Ю. Витте, опубликованные в журнале «Инженер», как ответ на цикл статей Д. И. Пихно были впоследствии им собраны и изданы в Киеве 1883 году отдельной книгой, названной «Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов»². Указанная книга выдержала три издания: второе в 1884 г. и третье — существенно расширенное и дополненное несколькими теоретическими параграфами — в 1910 г. и была высоко оценена А. И. Чупровым и академиком И. И. Янжулом.

Витте отмечает, что теория тарифообразования занимает центральное положение не только в экономике железных дорог, но и в экономике страны в целом и, более того, — в жизнедеятельности общества в целом.

Заниматься экономическими и финансовыми науками Витте начал в бытность свою начальником службы движения Одесской железной дороги, когда ему непосредственно пришлось овладевать непростой тарифной проблематикой³.

«Что именно вызывает необходимость в передвижении товаров из одного места в другое?» — задаёт вопрос Витте и отвечает на него так: «Разность между ценами, существующими на эти товары в местах, откуда товары направляются к существующим или возможным в тех местах, куда товары эти следуют. Если б не существовало этих

¹ Слепнев И.Н. С.Ю. Витте и железнодорожная тарифная реформа 8 марта 1889 года // Отечественная история. — 1998. — № 5. — С. 20–32.

² Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов [печ. по 3-му изданию 1910 г.] // Собрание сочинений и документальных материалов: в 5 т. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Книга 1. М.: Наука, 2002. — С. 109–382.

³ Подробнее об этом см. в статье: Хусаинов Ф.И. Железнодорожные страницы в биографии С.Ю. Витте // Бюллетень транспортной информации. — 2007. — № 10. — С. 34–40.

разностей, то не вызывалась бы и потребность в передвижении. Следовательно, провозные цены должны соответствовать исключительно этим разностям». При определении размеров провозной платы по железной дороге следует отталкиваться не от расходов транспортных предприятий, а от условий образования цен на товары в пунктах отправления и назначения.

«Основной принцип железнодорожных тарифов — пишет С. Ю. Витте — сформулирован в 1878 г. 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»¹.

Витте отмечает, что теория тарифообразования занимает центральное положение не только в экономике железных дорог, но и в экономике страны и, более того, — в жизнедеятельности общества в целом.

Важнейшей частью этой работы стали сформулированные автором 23 принципа построения железнодорожных тарифов.

Приведём здесь важнейшие из них:

- Железнодорожные тарифы должны регулироваться по закону спроса и предложения; иначе говоря, железнодорожные тарифы должны регулироваться по тому началу, чтобы товары платили за провоз всё то, что они могут заплатить.
- Железнодорожные тарифы, регулированные согласно предыдущему пункту, обеспечивают железным дорогам наибольший чистый доход.
- Размер капиталов сооружения железных дорог не имеет влияния на размеры провозных цен, а следовательно и на тарифы (через много лет после Витте за похожую идею в теории фирмы Мертон Миллер и Франко Модильяни получают Нобелевскую премию по экономике).
- С уменьшением расходов эксплуатации собственный интерес железных дорог заставляет их стремиться к понижению тарифов.

¹ Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов // Собрание сочинений и документальных материалов: в 5 т. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Книга 1. М.: Наука, 2002. — С. 109–382.

- Чем употребительнее товар, тем железной дороге бывает выгоднее держать на него более низкий тариф. Товары более ценные перевозят по более дорогому тарифу.
- Система «исторических» тарифов, основанная на наименовании перевозимых товаров более правильна и целесообразна, нежели система «натуральных» тарифов по объёмному весу товара. «Натуральная» система, применяемая в Германии и Австрии породила многие неудобства.
- Не существует расхода перевозки данного товара, существуют только валовые расходы эксплуатации.
- Невозможно устранить действие закона спроса и предложения из области определения цен железнодорожного провоза. Государственное вмешательство, следовательно, необходимо не с целью устранения, а лишь с целью ограничения сферы свободного действия закона спроса и предложения тогда, когда это явственно вызывается государственными потребностями или защитой интересов слабых.
- Унифицированные тарифы, наподобие почтовых и телеграфных, неприемлемы на железных дорогах.
- Необходим контроль за тарифами со стороны государства и общественных организаций, прессы, представителей промышленности, торговли, чтобы обеспечить гласность, общедоступность принципов формирования тарифов.
- Покровительство железнодорожными тарифами русским портам, в ущерб движению через сухопутную границу не соответствует государственным интересам России.
- Эксплуатация железных дорог казной едва ли может совершаться успешнее, нежели частными обществами под контролем правительства.

При этом автор принципов предостерегал, что не следует увлекаться покровительством промышленности посредством тарифов.

Витте считал, что для повышения эффективности тарифной системы не следует ограничивать железнодорожные общества в назначении провозной платы на близкие расстояния. Пример, когда пониженный тариф на близкое расстояние оборачивается чистым доходом, — это перевозка свекловицы. «Дорога может согласиться на перевозку свеклы до какого-либо сахарного завода по тарифу ниже эксплуатационных рас-

ходов, зная, что перевезённая свекла даст дороге новый груз — сахар, который имеет такую ценность, что, вообще говоря, выдерживает высокий тариф, если при этом коммерческий расчёт убеждает, что убыток от перевозки свеклы покроется перевозкой сахара».

В наши дни подобные рассуждения кажутся вполне банальными, но для своего времени они были новаторскими. Тотальная унификация тарифного дела казалась Витте нежелательной: «Избегнуть разнообразия железнодорожных тарифов, насколько оно зависит от самого существа дела, невозможно».

Многие анализируемые Витте фундаментальные проблемы экономики железнодорожного транспорта актуальны до сих пор. Например, тезис о нецелесообразности «покровительства железнодорожными тарифами русским портам». Ведь до самого последнего времени государство, деформируя транспортный рынок путём установления заниженных тарифов на перевозки через российские порты (с благой, на первый взгляд, целью — стимулирования загрузки отечественных портов) фактически просто перекладывает издержки от неэффективной работы портов на плечи грузоотправителей и железных дорог.

Указанной проблеме посвящена работа Витте «Русские порты и железнодорожные тарифы», в которой он пишет, что «русские железные дороги уже давно обвиняются в том, что своей тарифной политикой они не только не содействуют развитию русских портов, но решительно противодействуют этому делу». Отвечая своим оппонентам, Витте приводит свою излюбленную метафору, утверждая, что железная дорога в экономическом организме имеет то же значение, какое в телесном организме приписывается кровообращению, доставляющему во все уголки его питательные вещества. Но при этом нельзя искусственно изменять кровообращение, «направляя его в одни части организма за счёт других частей»¹.

Выше было отмечено, что до 1887 г. железные дороги, принадлежащие различным обществам, не предоставляли друг другу свои вагоны. В 1887 году было принято Положение о прямом бесперегрузочном сообщении, а так же принципах установления тарифов в этих сообщениях и распределении доходов между дорогами. Поскольку каждая из дорог имела свой вагонный парк, на Съезде 1889 года были выработаны и со-

¹ Витте С.Ю. Русские порты и железнодорожные тарифы // Витте С.Ю. Собрание сочинений и документальных материалов в 5 томах. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Кн. 1. М.: Наука, 2002. — С. 519–542.

гласованы Правила пользования товарными вагонами, следующими в прямом сообщении с участием нескольких железных дорог.

Таким образом, дело шло к объединению тарифных систем всех дорог, и Правительство только ускорило этот процесс.

Через несколько месяцев после смерти графа Баранова, Комиссия по исследованию железнодорожного дела в России была закрыта, что привело к усилению сторонников государственного вмешательства в тарифное дело.

Первая попытка ввести государственное регулирование тарифов была сделана в 1885 году. 3 августа 1885 г. было принято решение МПС о предоставлении с 1 октября 1885 г. на рассмотрение и утверждение правительством «тарифов всех сухопутных и заморских международных сообщений». В ответ Главное общество российских железных дорог и Орловско-Витебская железная дорога направили в Комитет министров ходатайство об отмене этого приказа МПС. Ходатайство их было отклонено.

Вместе с тем, контроль Правительства за тарифным делом был формальный и железнодорожные общества без всяких последствий для себя нарушали установленные МПС правила предоставления тарифов. Например, Правление общества Юго-Западных железных дорог мотивировало несвоевременную подачу сведений об изменении тарифов и отсутствие обоснования изменений тем, что «очень большая часть тарифных понижений, будучи вызываемая потребностью данного времени, потеряла бы в случае отсрочки введения их в действие, всякое практическое значение»¹. Кроме того, объяснение причин изменения тарифов во многих случаях, по мнению Правления Юго-Западных железных дорог, потребовало бы столько времени и труда, что Управление вынуждено было бы увеличить личный состав тарифного отделения. Менее чем через год — 11 июля 1886 г. Александр III утвердил Положение Комитета министров, которым было законодательно оформлено подчинение железнодорожных тарифов правительственному регулированию. Ещё через год — 15 июня 1887 г. Александр III утвердил мнение Государственного совета о признании права Правительства по руководству тарифами российских железных дорог. Однако Государственный совет не указал, кого он наделяет этим правом — МПС или министерство финансов. Спустя ещё некоторое время — 18 ноября 1888 г. было принято решение (утверж-

¹ Слепнев И.Н. Исторические условия подготовки первых работ С.Ю. Витте...

дённое — опять-таки Александром III) о передаче тарифного дела в Министерство финансов, на основании которого был разработан Закон, подписанный Александром III 8 марта 1889 г.

Начиная с 1889 года установление новых тарифов, их отмена или внесение отдельных изменений, как на государственных, так и на частных железных дорогах стали осуществляться правительственными органами. Для этих целей при Министерстве финансов были созданы межведомственный Тарифный комитет и Совет по тарифным делам.

Что же послужило главной причиной огосударствления сначала тарифного дела, а затем и выкупа частных железных дорог в казну?

Говоря о конкуренции между железными дорогами надо иметь в виду одну особенность. Железные дороги конкурировали между собой, и это вынуждало их понижать тарифы, что приводило к убыточности перевозок. Дороги не были этим особенно озабочены, поскольку их доходность была гарантирована государством. Это, в конечном счёте, приводило к тому, что дефицит покрывался за счёт государственных средств.

Аналогичное положение складывалось в тот период на железных дорогах США, которые, «режутся тарифами, конкурируя между собой, они страшно понижают тарифы и приводят друг друга в истощённое состояние» — как писал С. Ю. Витте¹. «Однако в отличие от железных дорог России, — пишет по этому поводу крупнейший отечественный специалист по железнодорожным тарифам, д.э.н. А. В. Крейнин — железные дороги США в дальнейшем стали заключать между собой соглашения, образуя картель, повышая тарифы и покрывая все убытки за счёт грузоотправителей. В России же все убытки частных железных дорог покрывались казной. ... Важно подчеркнуть, что в США все железные дороги, по существу, являлись частными, и поэтому государство в капиталах железных дорог совершенно не было заинтересовано и не участвовало»². Именно правительственные гарантии станут одной из причин убыточности и последующего выкупа дорог казной. В мемуарах известного промышленника и предпринимателя Н. А. Варенцова содержится следу-

¹ Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов // Собрание сочинений и документальных материалов: в 5 т. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Книга 1. М.: Наука, 2002. — С. 109–382.

² Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2004 гг.). М.: НАТР, 2004. — 225 с.

ющее мнение о причинах покрытия дефицита некоторых железных дорог из казны: членами советов директоров акционерных обществ зачастую становились царские родственники, товарищи, которых император «хорошо знает» которые, будучи вхожи в кабинеты высших сановников государства, периодически получали для патронируемых ими обществ не только выгодные подряды, кредиты, но и уплаты долгов за счёт казны. Много позднее Я. Корнаи введёт для описания подобных явлений термин «мягкие бюджетные ограничения»¹, при которых ресурсы тратятся не на повышение эффективности работы, а на завоевание расположения власти, которая и покроет ваши убытки.

Поняв, что бороться с этим он не в состоянии, С. Ю. Вите, ставший в марте 1889 г. директором Департамента железнодорожных дел Министерства финансов придёт к выводу, что, раз уж всё равно убытки плохо управляемых обществ покрываются казной, то проще просто выкупить эти дороги и сделать их государственными.

Постепенно к 1901 г. удалось на всех российских железных дорогах ввести единые тарифы, которые были сведены в «Общий тариф на перевозку грузов по Российским железным дорогам». В этом Общем тарифе провозная плата рассчитывалась по классным и дифференцированным схемам. Однако, построенный на основе объединения тарифов разных железных дорог Общий тариф стал к 1908 г. убыточным. В связи с этим к 12 классным тарифам было добавлено три новых класса с повышением ставок примерно на 25%². В действующей в это время тарифной системе основой для построения тарифа являлись цена груза в пункте производства и потребления, спрос на перевозки и, как сказали бы сегодня — транспортная составляющая в цене груза.

Как же современники оценивали эту реформу?

Одни считали, что это необходимый и вынужденный шаг, обусловленный как фискальными интересами казны, так и ставившимися правительством задачами по индустриализации страны. Тарифная политика Департамента железнодорожных дел, и, в первую очередь, введение низких тарифов на сырьё и хлебные грузы, создавали благоприятные условия для деятельности предпринимателей и способ-

¹ Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990. — 608 с.

² Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837—2004 гг.). М.: НАТР, 2004. — 225 с.

ствовали развитию товарного зернового производства в отдалённых от внешних рынков сбыта районах.

Вместе с тем, решительное вмешательство правительства в эту сферу было воспринято многими как «отступление от либеральных принципов железнодорожной политики Александра II», но усилившийся после крушения императорского поезда «комплекс вины» железнодорожных обществ перед самодержавной властью не позволил даже доходным железным дорогам сколько-нибудь эффективно противостоять вторжению государства в сферу коммерческих интересов частных обществ¹.

В результате железные дороги стали превращаться из самостоятельной отрасли в инструмент правительственного влияния на развитие различных секторов экономики.

3.2. Либерализация железнодорожных грузовых тарифов²

Широко обсуждаемая в настоящее время проблема либерализации железнодорожных грузовых тарифов является частным случаем более общей экономической проблемы: какова должна быть степень регулирования цен и тарифов, чтобы экономическая система была максимально эффективной.

Любой стандартный курс экономики начинается с формулирования пяти фундаментальных вопросов, на которые каждая экономическая система должна находить ответ: 1. Сколько следует производить? 2. Что следует производить? 3. Как эту продукцию следует производить? 4. Кто должен получать эту продукцию? 5. Способна ли система адаптироваться к изменениям? Та экономическая система, которая правильнее и точнее отвечает на эти вопросы и является более эффективной.

Проблема заключается в том, что значительная часть информации с помощью которой можно ответить на эти вопросы неформализуема и невербализуема.

¹ Слепнев И.Н. С.Ю. Витте и железнодорожная тарифная реформа 8 марта 1889 года // Отечественная история. — 1998. — № 5. — С. 20–32.

² Основные положения настоящего параграфа были опубликованы в работах: Хусаинов Ф.И. О либерализации железнодорожных грузовых тарифов // Бюллетень транспортной информации. — 2008. — № 5. — С. 16–21; Хусаинов Ф.И. Либерализация железнодорожных тарифов: сложно, но уже можно // РЖД-Партнер. — 2009. — № 11 (июнь). — С. 18–20.

Фридрих фон Хайек предложил для описания этой информации термин «**рассеянное знание**». Знание обстоятельств, которыми экономические субъекты должны пользоваться, никогда не существует в концентрированной и интегрированной форме, а только в виде рассеянных частиц неполных и, зачастую, противоречивых знаний, которыми обладают все отдельные индивидуумы.

«Вопрос о наилучшем использовании знания, изначально рассеянного среди множества людей — пишет Хайек — есть вопрос о построении эффективной экономической системы»¹. В связи с этим, **система цен — есть важнейший механизм передачи информации в экономике**. Цены несут в себе сведения о предпочтениях, производственных возможностях и планах на будущее участников рынка. «Хотя координация, достигаемая с помощью ценовых сигналов, далеко не безупречна, — делает оговорку Хайек — она осуществляется достаточно успешно, чтобы считать её чудом». По Хайеку решающий аргумент в пользу конкуренции (сравнительно с плановой экономикой) заключается в том, что конкурентный рынок позволяет с большей эффективностью использовать больший объём знаний, передаваемых с помощью системы цен.

Приращение знаний в ходе конкуренции достигается не только потому, что благодаря ей производители открывают новые потребности, до сих пор никем не замечавшиеся, а потребители — новые способы их удовлетворения, ранее им неизвестные. Помимо этого, производители узнают новое и о самих себе: на что они реально способны по сравнению с другими производителями — насколько лучше и дешевле они смогут удовлетворять чьи-то потребности.

Механизм ценовой системы работает настолько чётко и эффективно, что в большинстве случаев мы даже и не подозреваем о его существовании. Мы узнаём о нём только тогда, когда что-то мешает его нормальной работе. Ярким примером такого разлада были длинные очереди за бензином, внезапно возникшие в 1974 г. в США, когда страны ОПЕК ввели эмбарго на нефть, и повторившиеся весной и летом 1979 г. после революции в Иране. Почему в США возникли очереди за бензином? Может быть потому, что США является импортером нефти? В Германии и Японии, которые полностью зависят

¹ Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2001. — 256 с.

от поставок импортной нефти очередей не было, а в США — были. Причина этого была одна — в результате административных распоряжений Министерства энергетики ценовая система не имела возможности нормально функционировать¹. Контроль над ценами привёл к тому, что информация о последствиях действий стран ОПЕК не была точно и своевременно передана потребителям бензина. Таким образом «помехи», вносимые государством в систему цен могут приводить к негативным последствиям.

Всё вышесказанное верно и для транспортного рынка, где роль носителей информации играют тарифы.

В качестве примера рассмотрим экспортные перевозки серы от ст. Аксарайская-2 до Туниса (северная Африка). Логистическая цепочка состоит из следующих элементов: погрузка серы по ст. Аксарайская-2, перевозка железной дорогой до ст. Усть-Донецкая, перевалка в речном порту Усть-Донецкая с железнодорожного на речной транспорт, доставка от Усть-Донецкой до порта Керчь, перевалка на рейде с речного на морской транспорт и доставка от порта Керчь до Туниса.

При этом надо иметь в виду, что железнодорожные тарифы и тарифы во внутреннем водном сообщении регулируются государством, а морские внешнеторговые тарифы — свободные².

Для упрощения анализа, предположим, что все расходы по приобретению серы у производителя и транспортировке до Туниса несёт один грузовладелец. В таком случае, разность между ценой серы в Тунисе и расходами на транспортировку и приобретение продукта у завода-производителя будет доходом грузовладельца. Все величины цен, тарифов и фрахтов приводятся по данным еженедельного Бюллетеня иностранной и коммерческой информации (БИКИ).

В августе 2001 года, в условиях падения мировых цен на серу, до уровня 30–32 долларов за тонну (см. рис. 24), в рамках реализации первого этапа унификации тарифов, провозная плата за перевозку серы была снижена в два раза, что позволило поддержать конкурентоспособность российской серы на мировом рынке. При этом, из каждого вырученного от продажи серы доллара 15 центов получал железнодорожный транспорт, 30 центов — морской, а 12 центов — доход грузовладельца (см. рис. 25а).

¹ Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать. Наша позиция: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2006. — 356 с.

² Забелин В.Г. Фрахтовые операции во внешней торговле. М.: РосКонсульт, 2000. — 256 с.

С февраля 2003 г., произошло двукратное увеличение цен на серу — до 60,0 долл. за тонну (см. рис. 24) и доход грузовладельца вырос до 44 центов с каждого доллара выручки (см. рис. 25б), а доход морского транспорта оставшись в абсолютном измерении на том же уровне, сократился в относительном исчислении с 30 до 17% от цены. Таким образом, весь доход от прироста цены получил грузовладелец.

К январю 2004 г. цена превысила отметку 80 долларов за тонну. В этих условиях морской транспорт адекватно отреагировал на рост цен, удвоив величину фрахта (с 10,0—11,0 до 24,0—26,0 долл. за тонну), перераспределив в свою пользу часть дополнительных доходов от выросшей цены, и восстановив свою долю (30%) в конечной цене серы за счёт сокращения доли как грузовладельца, так и железнодорожного транспорта. В условиях непрекращающегося роста цены на серу, с вводом в действие нового Прейскуранта 10-01 имел место перевод серы в 1-й тарифный класс, что на 30% снизило железнодорожный тариф за её перевозку и вдвое уменьшило долю железной дороги в конечной цене продукции.

Теперь с каждого заработанного от продажи доллара железная дорога получала не 14—15, а 7 центов (см. рис. 25в). При этом, грузовладельцу оставалось уже не 12, а 36 центов с каждого доллара выручки.

Таким образом, железная дорога не использовала благоприятную конъюнктуру для увеличения собственных доходов.

Приведённый пример иллюстрирует ситуацию, в которой «невидимая рука рынка» корректирует уровень фрахта в соответствие со складывающейся ценовой конъюнктурой и вкладом каждого участника рынка в конечный продукт. Конечным продуктом рыночного взаимодействия является сера, доставленная в пункт назначения.

В общем случае, рынок обеспечивает перераспределение сверхдоходов, возникших вследствие роста цен от компании-посредника к тем отраслям экономики, которые обеспечивают производство и доставку продукта. В условиях относительно свободного рынка, не деформированного государственным регулированием, соответствующую долю доходов получают те, кто произвёл товар, кто доставил к покупателю, кто обеспечил сбыт и т. д., каждый в соответствии со своим вкладом в конечный результат. В конечном счёте, необходимые средства на инвестирование в развитие своей инфраструктуры и трубопроводный транспорт и морской и речной получают от факта продажи товара. Именно система свободных цен обеспечивает гармоничное развитие всех отраслей экономики, отраслевой инфраструктуры, что, в конечном счёте, является важнейшим условием

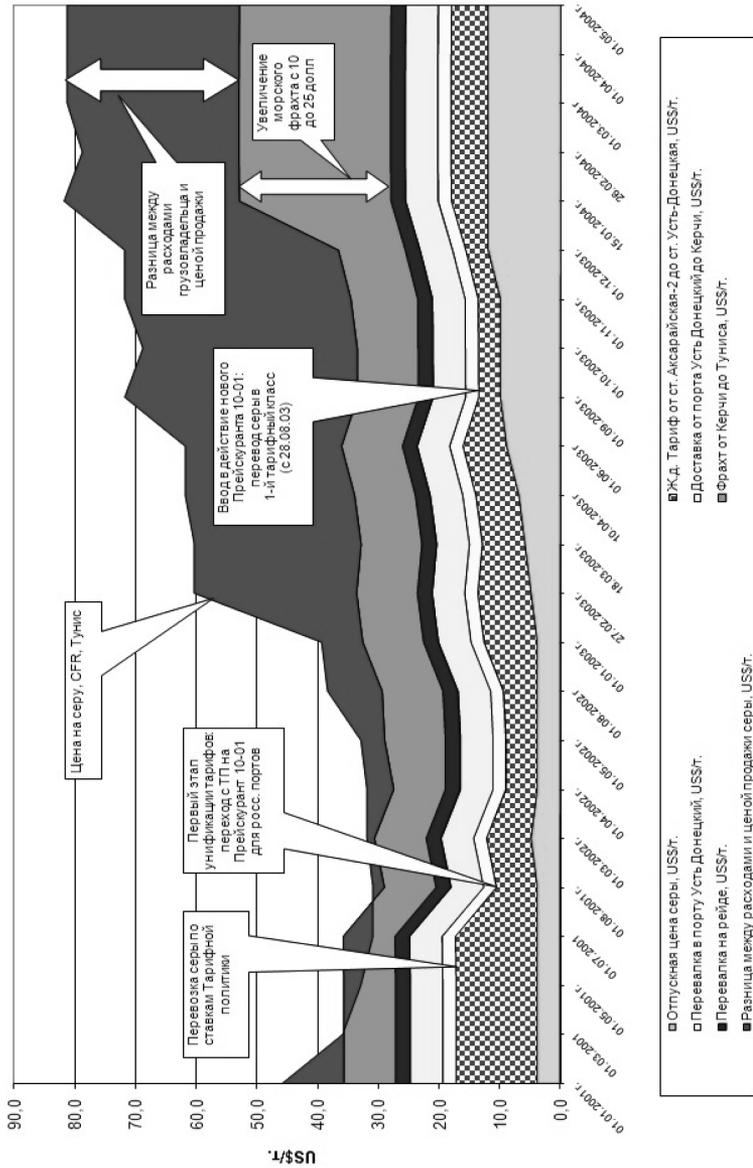
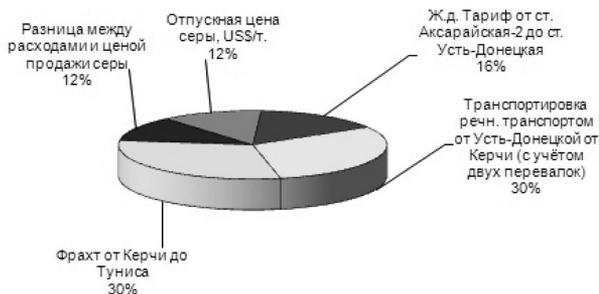


Рис. 24. Динамика цен на серу и расходов на доставку 1 тонны серы от ст. Аксарайская-II до Туниса в 2001–2004 гг.

а) Доли различных составляющих в цене 1 тонны серы (CFR, Тунис) на 01.06.2002 г.



б) Доли различных составляющих в цене 1 тонны серы (CFR, Тунис) на 27.02.2003 г.



в) Доли различных составляющих в цене 1 тонны серы (CFR, Тунис) на 15.01.2004 г.

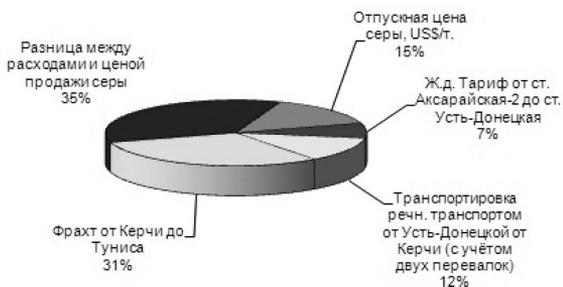


Рис. 25. Доли различных составляющих в цене 1 тонны серы в 2002–2004 гг.

экономического роста. Так работают рынки «совершенной» или «сопоставительной» конкуренции.

Реальные рынки не являются рынками совершенной конкуренции. Они деформированы государством, которое, исходя из своих интересов, может регулировать ценообразование, норму прибыли, барьеры входа, искажая тем самым рыночные сигналы и снижая эффективность экономики.

В рассмотренном примере, как мы видели, наличие государственного регулирования железнодорожных тарифов привело к тому, что система тарифообразования оказалась жесткой, не способной гибко и оперативно реагировать на конъюнктуру рынка. Следствием этого стало недополучение доходов железными дорогами. А снижение доходов железных дорог приводит к снижению инвестиций в инфраструктуру, что в отдельных случаях приводит к снижению темпов экономического роста.

Дерегулирование железнодорожных грузовых тарифов особенно актуально для перевозок внешнеторговых грузов, особенно таких, цены на которые отличаются высокой волатильностью (например, нефти), поскольку при внутригосударственных перевозках «излишек потребителя» делится между отечественными субъектами рынка: производителями, посредниками, перевозчиками и т. д. Тогда как при экспортных перевозках «излишек потребителя» может доставаться грузополучателям за рубежом, т. е. российская экономика будет нести чистые потери.

Парадоксальным образом, в таких случаях наличие государственного регулирования, введенного с целью поддержать отечественную экономику будет приводить к перераспределению экономического выигрыша от производителей внутри страны к потребителям за рубежом.

Таким образом, высокая степень государственного регулирования негативно сказывается не только на экономическом положении железных дорог, но и является фактором, сдерживающим экономический рост. Кроме того, вмешательство государства вносит в систему цен помехи, которые приводят к неэффективному распределению доходов между субъектами транспортного рынка.

Но возможна и обратная ситуация. Государственное регулирование тарифов может блокировать снижение тарифов там, где конкурентное давление рынка тянет тарифы вниз. Многим, наверное, памятна дискуссия, развернувшаяся на страницах отраслевой прессы в

марте-апреле 2005 г. о предоставлении сезонных скидок¹. Напомню, о чём шла речь. Ряд дорог, работающих в Поволжском регионе, вышли с предложением о снижении на время навигации железнодорожных тарифов на перевозки нефти и нефтепродуктов, которое позволит удержать определённые объёмы перевозок от переключения на речной транспорт. Казалось бы — железнодорожники готовы снизить тариф, грузоотправители нефти и нефтепродуктов готовы предъявлять повышенные объёмы к перевозке на железную дорогу — никаких препятствий, но снижение тарифов не состоялось. Министерство транспорта не разрешило произвести снижение тарифов, так как ряд перевозчиков речного транспорта должны были понести убытки. Что же, в конечном счёте, произошло? Государственный регулирующий орган заставил грузоотправителя купить более дорогую (и, возможно, менее качественную) услугу. Если отвлечься от отраслевых интересов и посмотреть на ситуацию с позиций институциональной экономической науки, то налицо отрицательный институциональный отбор, проводимый государством: более эффективно хозяйствующий субъект наказывается, менее эффективный — поощряется. Результатом такой политики в долгосрочной перспективе обычно бывает консервация неэффективных способов организации бизнеса. Таким образом государственное регулирование может наносить ущерб не только производителям товаров и услуг, но и их потребителям.

Обсуждая сегодня возможность либерализации железнодорожных грузовых тарифов следует иметь в виду ещё один важный аспект. Дерегулирование тарифов не достигнет своей основной цели — повышение эффективности транспортной системы, если тарифы по-прежнему будут строиться на основе среднесетевой себестоимости. Ещё в условиях плановой экономике рядом выдающихся учёных (такими как, А. П. Абрамов, А. В. Крейнин, Л. А. Мазо) высказывались идеи о необходимости территориально-дифференцированных тарифов². В то время указанные идеи не были реализованы по причине технической сложности решения подобной задачи. В настоящее вре-

¹ См., например: Гурьев А.И. Сезонные скидки: qui prodest ? // РЖД-Партнёр. — 2005. — № 4. — С. 24–27.

² Абрамов А.П. Региональные тарифы: панацея или иллюзия? // Железнодорожный транспорт. — 1992. — № 1. — С. 60–63; Крейнин А.В., Мазо Л.А., Вольфсон А.Л. Территориальная дифференциация грузовых тарифов // Железнодорожный транспорт. — 1992. — № 10. — С. 56–62.

мя, в условиях информатизации задача дифференциации тарифов в зависимости от направления перевозок, региона перевозок и других региональных параметров вполне решаема.

Вот как описывает ситуацию с железнодорожными тарифами в США Д. 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»¹.

Подводя итог, можно сказать, что в защиту либерализации системы ценообразования существует две группы аргументов — теоретического и практического характера.

Аргументы теоретического характера апеллируют к методологическим основам системы цен: ни один регулирующий орган не может лучше, чем рынок определять уровень цен и тарифов на том или ином сегменте рынка. «Справедливая» или «несправедливая» цена — это всегда справедливая с чьей-то конкретной точки зрения. Возьмём, к примеру, старую проблему пониженных железнодорожных тарифов при перевозке через российские порты (проблему настолько же старую, насколько и актуальную; работа С. Ю. Вите на эту тему — «Русские порты и железнодорожные тарифы»², опубликованная в 1886 г. до сих пор читается, как написанная сегодня). С точки зрения российских портов справедливо, что грузопотоки в порты привлекаются за счёт железных дорог. С точки зрения рыночной системы — это деформация ценовой системы, которая приводит для портов к отсутствию стимулов к развитию и консервирует неэффективные способы производства. В конечном счёте это приводит к неэффективному размещению ресурсов в национальной экономике. В упомянутой выше работе Вите пишет, что «русские железные дороги уже давно обвиняются в том, что своей тарифной политикой они не только не содействуют развитию русских портов, но решительно про-

¹ Арментано Д. Антитраст против конкуренции: пер. с англ. М.: ИРИСЭН; Альпина Бизнес Букс, 2005. — 432 с.

² Вите С.Ю. Русские порты и железнодорожные тарифы // Вите С.Ю. Собрание сочинений и документальных материалов в 5 томах. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Кн. 1. М.: Наука, 2002. — С. 519–542.

тивоедействуют этому делу». Отвечая своим оппонентам, Витте приводит свою излюбленную метафору, утверждая, что железная дорога в экономическом организме имеет то же значение, какое в телесном организме приписывается кровообращению, доставляющему во все уголки его питательные вещества. Но при этом нельзя искусственно изменять кровообращение, направляя его в одни части организма за счёт других частей¹.

Наиболее развёрнуто аргументация теоретического характера в защиту свободной системы цен представлена в трудах представителей Австрийской экономической школы — Е. фон Бём-Баверка, Ф. фон Хайека, Л. Фон Мизеса (утверждавшего в одной из своих работ, что «государство может регулировать цены не лучше, чем петух нести индюшачьи яйца»²), М. Ротбарда и других.

Вторая группа аргументов — практического характера. Авторы, работающие в подобном прикладном жанре (например Д. Арментано, Х. Зиберт) иллюстрируют свои тезисы фактами экономической истории, которая знает слишком много примеров, когда результаты государственного регулирования только усугубляли проблему — «Правительственное решение проблемы обычно бывает хуже самой проблемы» — заметил как-то Милтон Фридман.

Особенно большое значение проблема ценообразования приобрела, начиная с 70-х годов XX века, когда практически во всех развитых странах произошла крупномасштабная либерализация экономической деятельности, снижение административных барьеров, что привело к более свободному переливу капиталов, к глобализации не только товаров, но и услуг, к радикальному повышению экономической эффективности тех отраслей, которые сумели воспользоваться преимуществами свободы и открытости.

В этих условиях, в условиях глобализирующейся и быстро изменяющейся мировой экономики единственной плодотворной стратегией железных дорог (впрочем, как и других отраслей) является дерегулирование системы ценообразования.

¹ Витте С.Ю. Русские порты и железнодорожные тарифы // Витте С.Ю. Собрание сочинений и документальных материалов в 5 томах. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Кн. 1. М.: Наука, 2002. — С. 519–542.

² Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории: пер. с англ. М.: Экономика, 2000. — 878 с.

3.3. Ценовая дискриминация в системе железнодорожных грузовых тарифов¹

В условиях фактической либерализации вагонной составляющей железнодорожных тарифов, вновь стал актуален вопрос о допустимости и эффективности различных стратегий ценообразования. Одной из самых распространённых стратегий при маркетинговом ценообразовании является ценовая дискриминация, допустимость которой на рынке железнодорожных перевозок вновь стала предметом оживлённых дискуссий в транспортной науке.

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.

История понятия «ценовая дискриминация»

Первым привлек внимание исследователей к явлению ценовой дискриминации и попытался выявить её смысл французский инженер путей сообщения Жюль Дюпюи в своей работе «О мере полезности гражданских сооружений», опубликованной в 1844 г. Дюпюи определил её 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) могут иметь разную полезность. Поэтому и цены, которые покупатели готовы платить за продукт (услугу), могут быть разными. И поскольку группы покупателей различаются по платё-

¹ Отдельные положения настоящего параграфа были опубликованы в статьях: Хусаинов Ф.И. Теория ценовой дискриминации и система железнодорожных тарифов // Бюллетень транспортной информации. – 2005. – № 8. – С. 21–26; Хусаинов Ф.И. Ценовая дискриминация в системе железнодорожных грузовых тарифов // Экономика железных дорог. – 2011. – № 7. – С. 41–49; Хусаинов Ф.И. Благотворная дискриминация // Гудок. – 9 октября. – 2010. – № 203. – С. 4.

жеспособности («богатые, зажиточные и бедняки», как пишет Дюпюи), то продавец, способен распознать эти группы и учесть 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», вышедшей в Лондоне в 1850 г. 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 эластичности спроса на услуги железнодорожного транспорта, во-первых, и перевозимых грузов, во-вторых. Главная заслуга Ларднера — это выявление им роли эластичности спроса при проведении политики ценовой дискриминации.

Дальнейшее развитие теория ценовой дискриминации получила в работах английского экономиста Артура Пигу¹. В своей книге «Экономическая теория благосостояния» Пигу дал более глубокий, чем его предшественники, анализ ценовой дискриминации, выявил общие условия ценовой дискриминации и выделил три ее 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.

¹ Пигу А. Экономическая теория благосостояния: В 2-х т. М.: Прогресс, 1985. — Т. 1. — 512 с.; Т. 2. — 456 с.

Пигу формулирует условия, при которых ценовая дискриминация позволит монополисту извлечь наибольшие выгоды :

- 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 «монополистической 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 дело дорогое и не всегда оправданное.

В зависимости от того, насколько полно реализуется каждое из перечисленных выше 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 возмож-

ность 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:

1. 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 употребила Джоан Робинсон в работе 1933 г. «Экономическая теория несовершенной конкуренции»¹.
2. Ценовая дискриминация по объёму 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 объёма 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 так же нелинейным ценообразованием.
3. Ценовая дискриминация на сегментированных рынках имеет место тогда, когда монополист продает свою продукцию различным потребителям по разным ценам, однако каждая единица выпуска, продаваемая данному лицу, продается по одной и той же цене. Это достаточно распространенная форма ценовой дискриминации. Например, тариф на электроэнергию устанавливается разным для физических лиц и предприятий.

¹ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции М.: Прогресс, 1986. — 472 с.

Ценовая дискриминация в действующем Прейскуранте 10-01

При построении железнодорожных тарифов используются элементы как второго вида дискриминации (например, тарифная ставка за т-км снижается при увеличении расстояния или при увеличении величины отправки) так и третьего вида (для разных родов груза тариф за перевозку на одно и то же расстояние будет различным). При этом если применение второго 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 учёта рода перевозимого груза либо они должны строиться на основе принципа «Ad valorem» (в этом случае тарифы называют «адвалорными»), т. е. в зависимости от «платёжеспособности» (в самом простом случае — от цены) перевозимого груза?

Действующая в настоящее время тарифная система (речь идёт в данном случае только о грузовых тарифах), несмотря на то, что в основе её ставок лежала себестоимость, всё-таки учитывает разную платёжеспособность различных грузов, выраженную через разную цену. Трёхклассная система на российских железных дорогах 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 в своей книге «Регулирование железнодорожных тарифов в России» классик тарифного дела д.э.н. А. В. Крейнин, «в рамках первого тарифного класса предусмотрено по сути 10 уровней тарифов, во втором тарифном классе — 10 уровней, и 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 — пере-

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

везли 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 автору 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 работы, и будем вести речь лишь о тарифах за перевозку грузов.

В октябре 2009 г., в интервью журналу «РЖД-Партнёр» 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» и 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:

Первый — действительно ли адвалорные тарифы не применяются в других экономиках и странах?

Второй — какая из двух описанных систем является предпочтительной?

Практика ценовой дискриминации на железных дорогах США и дореволюционной России

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 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 го-

дов стоимость перевозки 1 фунта груза класса 50 составляет 0,71 долл., груза класса 100 — 17,82 долл., груза класса 200 — 35,65 долл. и груза класса 400 — 71,29 долл. Разброс, как видим, более чем «в разы». Затем указанные ставки умножаются на расстояние и на массу груза. Впрочем, следует сделать оговорку, 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, 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 «Антитраст против конкуренции» Д. 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»¹.

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, а 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 это цитата не из статьи радикальных либертарианцев, это стандартный американский вузовский учебник. Так там учат студентов.

Аналогично, кстати, строились железнодорожные тарифы и в до-революционной России. Первоначально на железнодорожном транспорте использовалась т.н. «натуральная» система (при которой величина тарифа не зависит от наименования перевозимого товара), перешедшая с гужевого транспорта, но в дальнейшем, по мере развития железнодо-

¹ Арментано Д. Указ. соч.

рожных 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 для пятого класса был более, чем трёхкратным.

Сторонником применения ценовой дискриминации был, в частности С. Ю. Витте, который в своей работе «Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов» пишет, 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»¹. Это цитата из книги Витте конечно уже затаскана до дыр, но здесь никак нельзя без неё обойтись.

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» В. Г. Забелин — тарифы на дешевые грузы снижаются, а что бы 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 платёжеспособности груза.

¹ Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов // Собрание сочинений и документальных материалов: в 5 т. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Книга 1. М.: Наука, 2002. — 608 с.

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 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. Тариф за перевозку такого же количества щебня в таких же полувагонах на то же расстояние составляет 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 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 (учитывая высокую долю транспортной составляющей) может сделать их перевозку невозможной так как тариф может в разы удорожать цену товара и удалённые рынки для такого товара станут недоступными. При этом произойдёт некоторое снижение транспортной составляющей в цене дорогих грузов, но вследствие того, что эта составляющая мала, снижение будет практически незаметным с точки зрения влияния на эластичность спроса. Таким образом, грузоотправители «дорогих грузов» выиграют немного, а грузоотправители «дешёвых грузов» могут полностью прекратить свои перевозки. Как справедливо отмечал в своём трактате «Человеческая деятельность» Людвиг фон Мизес:

«ценовая дискриминация позволяет удовлетворить потребности, которые остались бы неудовлетворенными в ее отсутствие»¹.

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. Продавец транспортной услуги продаёт грузоотправителю возможность доставить товар стоимостью — условно говоря — 1000 рублей на рынок, где этот товар стоит 5000 рублей. Продавец транспортной услуги создаёт 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, если продавец транспортной услуги по каким-то причинам пойдёт навстречу грузовладельцу и снизит цену, скажем на 1000 руб. к чему это приведёт? Снизится цена на конечном рынке? Ничего подобного, цена на этом рынке зависит от других факторов (например, от уровня конкуренции). Просто этот излишек в 1000 рублей 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 дискриминация 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.

¹ Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории: пер. с англ. М.: Экономика, 2000. — 878 с.

ГЛАВА 4. Проблемы управления вагонными парками

В течение всего 2010 г. в научном сообществе активно шла дискуссия о принципах управления вагонными парками в условиях доминирования частного подвижного состава.

4.1. Система управления вагонными парками в ретроспективе

Система управления вагонопотоками и её важнейший компонент – система регулирования порожних вагонопотоков были сформированы в нынешнем виде к 50-м годам прошлого века для условий плановой экономики с единым собственником вагонов, управляющим ими как единым обезличенным парком. Доля собственных вагонов предприятий была тогда незначительна и не оказывала существенного влияния на передвижение вагонов парка МПС.

Но так было не всегда. В первые годы существования российских железных дорог, в 1840–1860 гг., вагоны обращались только в пределах своей дороги. На стыковых пунктах производилась перевалка грузов из вагонов сдающей дороги в вагоны принимающей дороги. Такая система обеспечивала для каждой дороги постоянство парка вагонов, которые были ее собственностью. Прямые перевозки осуществлялись на основе соглашений о размерах подвода груженых вагонов к стыковым пунктам. Регулирующие меры носили внутридорожный характер. Регулирование парка основывалось на очередности приема грузов к перевозке.

С развитием перевозок в прямом сообщении все сильнее проявлялись недостатки этой системы: большие задержки вагонов и затраты на перегрузку грузов по стыковым пунктам дорог, а также порожние пробеги по подаче и уборке порожних вагонов.

Поэтому в 1868 г. было принято первое соглашение между некоторыми дорогами об установлении прямого сообщения. В 1887 г. было принято Соглашение о прямом безперегрузочном сообщении. Здесь важно отметить, что инициаторами подобного соглашения стали сами дороги. Переход вагонов с дороги на дорогу стал производиться по принципу срочного возврата. Ликвидация перегрузки грузов на стыковых пунктах положительно сказалась на деятельности дорог, и число таких соглашений стало расти. Каждое соглашение содержало свои штрафные обязательства по возврату вагонов, что усложняло взаимоотношения между дорогами. Кроме того, срочный возврат вагонов после выгрузки на дорогу — владельцу не давал возможности в полной мере улучшить использование вагонов, так как они, как правило, возвращались в порожнем состоянии. Штрафные санкции были таковы, что дороги стремились «чужие» вагоны отправить в порожнем состоянии, а имеющийся в том же направлении груз загружать в свои вагоны. Это приводило к излишнему пробегу порожних вагонов.

В 1889 г. было принято «Общее соглашение о взаимном пользовании товарными вагонами», по которому для всех дорог устанавливали обезличенное использование вагонов и единые штрафные санкции, регламентирующие использование «чужих» вагонов. Срочный возврат сохранялся при этом лишь для специальных вагонов, переход остальных вагонов осуществлялся по принципу равночисленного обмена их по роду с разрешением замены отдельных типов вагонов другими. Передаваемые вагоны учитывались по номерам и осматривались в техническом и коммерческом отношении.

Таким образом, все мероприятия по оптимизации управления вагонопотоками носили в тот период относительно добровольный характер и были результатом соглашения между различными компаниями, а не результатом единой централизованной государственной политики.

В 1916 г. «Временными правилами о распределении вагонного парка между дорогами» устанавливается порядок распределения подвижного состава между дорогами в зависимости от заданных объемов работы и вводится принцип принудительной взаимопомощи вагонами.

В 1917 г. вместе с пришедшей модой на централизацию всего и вся, стали усиливаться тенденции к дальнейшей централизации и регулированию на основе единого плана перевозок. Эти предложения «не только не находили поддержки, но зачастую встречали прямое противодействие со стороны грузоотправителей, которые не хотели

заранее разглашать данные о предполагаемых перевозках исходя из конкурентных соображений»¹.

После прихода к власти большевиков, в 1917 г. на мнение грузоотправителей можно было уже не обращать внимания, поэтому популярность идей централизованного регулирования вагонного парка в масштабах сети возростала.

В этот момент российская железнодорожная сеть оказалась перед выбором: пойти по пути добровольных соглашений, по которому шли, например, железные дороги США или пойти по пути принудительной централизации. Одним из аргументов в пользу централизации управления вагонопотоками заключался в том, что она позволит перевозить больший объём груза при менее развитой инфраструктуре. И действительно: для условий, когда нет никакого частного рынка, когда ни сервис, ни качество транспортного обслуживания, ни скорость доставки не важны, а важна лишь грузонапряжённость и необходимо освоение большого грузооборота тяжёлой промышленности периода индустриализации, централизация представлялась оптимальным решением. Централизация чего бы то ни было бывает эффективна в условиях, условно говоря, рабовладельческого строя, занятого строительством пирамид. Именно этот путь выбрали не только большевики, но и большинство учёных-транспортников того времени. Возможно, повторяя про себя, вслед за академиком С. Струмилиным, что «лучше стоять за высокие темпы роста, чем сидеть за низкие».

Так или иначе, но как отмечает д.т.н. В. А. Кудрявцев «на русских железных дорогах впервые в мире были применены такие регулировочные меры, как обезличенное использование вагонов при равночисленном обмене между дорогами, принудительное перераспределение парка вагонов между дорогами... конвенционные запрещения погрузки и пропуска вагонов по направлениям»². Затем эта система периодически улучшалась, так, с 1943 г. стал разрабатываться регулировочный план передачи порожних вагонов по родам подвижного состава по всем стыковым пунктам дорог.

¹ Управление парками вагонов стран СНГ и Балтии на железных дорогах России: учеб. пособие для вузов железнодорожного транспорта / под ред. В.И. Ковалёва, С.Ю. Елисеева, Е.Ю. Мокейчева. М.: Маршрут, 2006. — 245 с. — С. 9.

² Кудрявцев В.А. Управление движением на железнодорожном транспорте: учебное пособие для вузов ж.-д. транспорта. М.: Маршрут, 2003. — 200 с.

Дальнейшее развитие методов регулирования вагонных парков привело к созданию комплексного регулирования парков порожних и гружёных вагонов, которая применяется на сети российских железных дорог с 1957 г.¹

Конечно, в каком-то смысле авторы идеи централизации были правы: управление обезличенным единым парком гораздо проще, чем управление парком, принадлежащим десятку-другому разных собственников со своими интересами и потребностями. Более того, централизованное управление парками позволяет обходиться меньшими пропускными и провозными способностями инфраструктуры. Так, например, железные дороги США при сопоставимом с железными дорогами России грузооборотом имеют эксплуатационную длину (протяжённость) в 2,7 раза превосходящую аналогичный параметр российских железных дорог (эксплуатационная длина Российских железных дорог составляет 85,2 тыс. км, а железных дорог США — 231,2 тыс. км, в том числе 159,9 тыс. км дорог первого класса). Коэффициент порожнего пробега на железных дорогах США традиционно составляет около 50%, а на российских железных дорогах — в 2007 и 2008 гг. — 39%, в 2009 г. — 41%. А на железных дорогах СССР коэффициент порожнего пробега для универсального подвижного состава был наименьшим в мире — от 24% до 28%. Т. е. если оценивать эффективность управления железнодорожным транспортом с точки зрения парадигмы советской транспортной науки, то следует считать советский железнодорожный транспорт самым эффективным, а американский — самым неэффективным. Впрочем, подобное отличие коэффициентов порожнего пробега связано ещё и с различной структурой парков грузовых вагонов в США и России. В США традиционно ниже доля универсального подвижного состава и выше доля специализированного. Например, полувагоны в США составляют 15% всего парка, а в России — более 35%, тогда как, хопперы различных типов (включая зерновозы, минераловозы, цементовозы) в США составляют около 40% парка, а в России только 11%.

При этом, сегодня уже все прекрасно понимают, что на самом деле подобные показатели — коэффициент порожнего пробега, оборот вагона, грузонапряжённость, средний вес поезда и т. п. в условиях

¹ Кудрявцев В.А. Управление движением на железнодорожном транспорте: учебное пособие для вузов ж.-д. транспорта. М.: Маршрут, 2003. — 200 с.

рыночной экономики не имеют прямого отношения к эффективности железнодорожной отрасли.

В качестве курьёза можно привести такой пример: в 1945 г. были упразднены кольцевые маршруты поскольку они ухудшают коэффициент порожнего пробега, приближая его к 50%. Но потом от этой меры отказались и маршруты вновь получили право на существование. Оказалось, что маршрутизация даёт существенный экономический эффект, который иногда можно даже посчитать. Оказалось, что даже в плановой экономике с её абсолютизацией абстрактных цифр и показателей иногда приходится учитывать те показатели, которые имеют значение, а не те которые нам удобны, что бы выглядеть «впереди планеты всей».

Возвращаясь к примеру с железными дорогами США необходимо добавить, что уступая железным дорогам СССР почти по всем эксплуатационным показателям, они существенно превосходили отечественные железные дороги по таким показателям как скорость доставки, срок доставки. Надёжность доставки (доля отправок, прибывших с невыполнением срока доставки) т. е. по тем показателям, которые характеризуют конкурентоспособность транспортного бизнеса с точки зрения грузоотправителя. На железных дорогах США доля отправок, прибывших с просрочкой не превышает 1–2%, в СССР в разные годы от 22 до 41% (а по мелким отправкам достигая 64%), на современных российских железных дорогах — в 2007 г. — 11,2%, в 2008 г. — 14,1%, в 2009 г. — 11,5%.

Иначе говоря, в децентрализованных системах главной целью компании становится степень удовлетворения потребностей потребителей, а в условиях централизации важнейшими критериями становятся различные внутренние показатели которые могут не иметь никакого отношения к реальной экономической эффективности.

Фундаментальная методологическая ошибка заключается в том, что находясь в условиях рынка, по-прежнему хочется управлять парком вагонов по критериям, которые хороши для плановой экономики.

4.2. Проблемы управления вагонными парками на современном этапе

На завершающем этапе реализации программы реформирования отрасли выясняется, что железные дороги несут большие потери, так как из-за скопления частных вагонов снижается пропускная способность станций и участков. В одной из защищённых недавно диссертаций¹ с позиции сторонников парадигмы плановой экономики сформулированы по-своему правильные жалобы на то, что «частичный подвижной состав занимает станционные пути, лишая железнодорожную сеть маневренности».

Как выше уже было сказано, система управления вагонопотоками была сформирована в нынешнем виде в конце 50-х годов прошлого века для условий плановой экономики с единым собственником вагонов, управляющим ими как единым обезличенным парком. Доля собственных вагонов предприятий была тогда незначительна и не оказывала существенного влияния на передвижение вагонов парка МПС.

В настоящее время, назрела необходимость в коренном переосмотре принципов управления вагонопотоками и, в первую очередь, порожними вагонопотоками.

В чём основное отличие поведения на рынке ОАО «РЖД» и независимого оператора? В том, что они руководствуются различными критериями оптимизации.

Для ОАО «РЖД» важнейшими показателями являются по-прежнему, как и при плановой экономике – эксплуатационные (хотя понимание того, что подобный подход не соответствует вызовам времени – растёт). Тогда как для оператора важнейшим критерием оптимизации является доходность на вагон в единицу времени.

Поэтому в развернувшейся в конце 2009 г. дискуссии об эффективности использования вагонного парка стороны говорили «на разных языках».

ОАО «РЖД» и ряд учёных отстаивали точку зрения, что инвентарный парк РЖД используется более эффективно, приводя в защиту своей позиции следующие аргументы: работая на одной и той же путевой инфраструктуре инвентарный парк ОАО «РЖД» используется

¹Тихонов А.А. Управление грузовым вагонным парком на завершающем этапе реформирования железных дорог России: автореф. дис. ... канд. экон. наук / ГУУ. М., 2009. – 26 с.

лучше, чем приватный: средняя дальность перевозок по факту выше на 15%; коэффициент порожнего пробега вагонов ниже примерно на 9–10%; время оборота грузового вагона меньше на 43%.

И действительно, оборот приватного вагона в 2008г. составил 12,6 суток. Это на 3,8 суток, или на 43%, больше среднего времени оборота вагонного парка ОАО «РЖД» (8,8 суток). Даже если мы накинём ещё сутки-другие на нахождение «за балансом» т. е. в резерве или запасе, куда движенцы любили прятать вагоны (до перехода на новую систему расчёта оборота вагона), с целью улучшения показателей оборота вагона для инвентарного парка, всё равно оборот инвентарного парка будет ниже, чем приватного (во всяком случае, универсального подвижного состава, для специализированного соответствующие показатели инвентарного и приватного парков близки).

Под эффективным использованием вагона ОАО «РЖД» понимает прежде всего набор традиционных эксплуатационных показателей, не имеющих строго говоря, прямой связи с доходностью вагона в единицу времени (хотя косвенно, разумеется эти показатели связаны с экономикой).

А собственникам подвижного состава — в свою очередь — глубоко безразлична оптимизация какого-нибудь эксплуатационного показателя, если это не отражается на важнейшем показателе — доходности вагона в единицу времени.

Как отмечал в своём интервью журналу «РЖД-Партнер» вице-президент ОАО «РЖД» В. Н. Морозов:

«... у инвентарного и приватного вагонов по большому счету разные цели. Подвижной состав принадлежности МПС, а затем и ОАО «РЖД» всегда использовался для того, чтобы обеспечить имеющиеся заявки на перевозку грузов. Или, как мы обычно говорим, для удовлетворения транспортных потребностей экономики страны, обеспечения обороноспособности и целостности государства, его национальных интересов на международной арене и так далее. А вот приватный вагон, принадлежащий типичной операторской компании, выходит на линию лишь для того, чтобы заработать на конкретной перевозке груза. Это разные вещи. Инвентарный парк, безусловно, всегда использовался рациональнее с точки зрения времени и объемов перевозок. Но учесть его экономику было при этом довольно трудно. Здесь учет всегда строился на таких показателях, как вал, средняя себестоимость, нормативный оборот вагона и т. д. Приватный парк в целом имеет более низкие эксплуатационные показатели. Таким образом, эффективное использование подвижного состава по времени и пространству отходит для собственника на второй план.

Первоочередной задачей становится поиск, а нередко и сознательное ожидание доходной перевозки в ущерб общесетевому перевозочному процессу. (Правда, при этом необходимо сделать важную оговорку: приведенные общие выводы относительно работы инвентарного и частного парков верны только в отношении универсального подвижного состава, а в части специализированного — ситуация иная. Опыт показывает, что специализированный парк, как и компании, которые им оперируют, работают весьма эффективно. Но это — особая тема»¹.

При этом в сегменте инвентарного парка с регулируемыми тарифами наблюдается дефицит подвижного состава, а в сегменте частного подвижного состава, работающем по дерегулированным тарифам дефицита нет, предложение и спрос — сбалансированы.

Подобная ситуация, когда одна половина вагонов работает еще по фиксированным искусственным ценам, а другая уже дерегулирована, по меткому сравнению А. И. Гурьева, напоминает ситуацию в советской экономике: например, в государственных продовольственных магазинах продукты были дешевые, но в скудном ассортименте, невысокого качества и, как правило, с очередью, а на так называемом колхозном рынке — в изобилии, отличного качества, но жутко дорогие. Когда же цены были отпущены, прилавки всех магазинов стали полны товаров и, причем по приемлемым для дееспособных граждан ценам.

Механизмы выравнивания спроса и предложения на рынке железнодорожных грузовых перевозок не могут действовать в полной мере, до тех пор, пока большое количество вагонов работает по регулируемым тарифам. Вместе с тем, как показывает большинства операторов, ставки Прейскуранта № 10-01 очень часто совершенно не отражают современную рыночную конъюнктуру и платежеспособность грузовладельцев.

Поэтому такое поведение на рынке, которое операторами воспринимается как повышение эффективности (в том числе сознательное ожидание доходной перевозки), с точки зрения ОАО «РЖД» иногда воспринимается как нанесение ущерба общесетевому перевозочному процессу. Увеличивается непроизводительная загрузка инфраструктуры, растет дефицит пропускной способности на лимитирующих направлениях.

При этом, обычного для рынка способа решения проблемы дефицита ресурсов — свободного ценообразования в отрасли нет.

¹ Гурьев А.И. Вадим Морозов: Возможности ОАО РЖД вести свой бизнес должны быть гораздо более гибкими, чем сегодня // РЖД-Партнер. — 2008. — № 20. — С. 6—10.

Очевидно, что если отсутствует механизм сбалансирования спроса и предложения посредством свободной цены, то естественным следствием этого будет дефицит провозных мощностей (выражающийся в «брошенных» поездах), неоптимальное развитие и неравномерная загрузка инфраструктуры: с пробками на одних направлениях и малодоступными участками — на других.

В данной ситуации перевозчик как субъект, ответственный за обеспечение экономики страны в железнодорожных перевозках вместо своей прямой задачи — развития инфраструктуры, усиления провозной и пропускной способностей начинает «считать деньги в чужом кармане» — искать, где операторы используют свой подвижной состав не так эффективно, как перевозчику хотелось бы. Это тупиковое направление. Отобрать вагоны у собственников и вернуться к советской модели управления парками уже невозможно.

4.3. Ограниченность несистемных решений

Теоретически — существует три выхода из сложившейся ситуации. Точнее — три пути развития.

Первый путь (назовём его условно — американским) заключается в активном развитии инфраструктуры. Железные дороги США при соизмеримом с российскими железными дорогами грузооборотом располагают эксплуатационной длиной сети примерно в 2,7 раза превышающей российскую. Данный путь представляется наилучшим в долгосрочной перспективе.

С точки зрения парадигмы советской, плановой экономики, подобная инфраструктура избыточна: ведь умели же в плановой экономике меньшим парком (в удельном исчислении) и меньшей инфраструктурой перевозить больше груза. Сторонники подобной точки зрения забывают, что рынок времён индустриализации и современный рынок существенно отличаются по разнообразию логистических схем, разнообразию грузов, и — главное — разнообразию требований к качеству транспортного обслуживания. То что было хорошо в «экономике египетских пирамид», уже никого не устраивает в современном мире. Современный транспортный рынок, на котором работает множество субъектов — операторов подвижного состава, в будущем — в случае либерализации рынка тяги — операторов поездных формирований, должен располагать «свободой для манёвра», т. е. некоторым избытком незагруженных мощностей, избытком эксплуатационной длины, избытком пропускной и провозной способностей станций и участков сети. Именно на таком

рынке открываются максимальные возможности для логистической оптимизации маршрутов доставки грузов и максимально высокое качество транспортного обслуживания. С точки зрения долгосрочной перспективы — именно этот путь правильный. Все страны с частной собственностью на инфраструктуру имеют избыточные провозные и пропускные мощности.

Второй путь (условно назовём его «ретроградный соблазн») — возвращение к советской модели управления отраслью. По моему мнению — это тупиковый путь. Этот путь равносителен тому, как если бы пытались ликвидировать пробки на автомобильных дорогах, мы решили вместо строительства новых дорог изъять все легковые автомобили из частного пользования и заставить их ездить по расписанию под руководством центрального диспетчерского аппарата. У этого пути ещё довольно много сторонников среди представителей транспортной науки и среди сотрудников различных структур ОАО «РЖД», но практически не осталось сторонников ни среди участников транспортного бизнеса, ни в экспертном сообществе.

Третий путь, который остаётся при невозможности в краткосрочной перспективе существенно увеличить провозные и пропускные мощности РЖД — научиться управлять парками более эффективно. Причём эффективно с реальной, рыночной точки зрения, а не с точки зрения выполнения абстрактных никому не нужных показателей.

В 2009–2010 гг. управление частью вагонного парка осуществляется с использованием автоматизированной системы динамического распределения порожних вагонов (далее — АС ДРПВ). При этом, алгоритму АС ДРПВ на тот момент были присущи некоторые недостатки. Адресная привязка полувагонов к заявкам осуществлялась исходя из основного критерия — минимизации порожнего пробега и ряда дополнительных критериев.

Вместе с тем, алгоритм, заложенный в АС ДРПВ, не учитывал многие важные критерии оптимизации, которые учитываются в работе операторских компаний. Ключевым недостатком алгоритма, заложенного в АС ДРПВ является ограниченность числа учитываемых параметров.

Так, при осуществлении «привязки» погрузочного ресурса (порожних вагонов) к заявке не учитывались следующие аспекты перевозки:

1. Привязка вагонов к заявкам осуществлялась на условиях повагонной отправки. При этом не учитывалось снижение тарифа (провозных платежей) в зависимости от количества вагонов в группе.
2. Эффективность привязки в АС ДРПВ определялась без учёта возможности загрузки в обратном направлении.

3. При привязке вагонов к заявкам не учитывалась возможность «отмывки» порожнего пробега при перевозке вагонов после выгрузки дорогостоящих грузов.
4. При привязке вагонов к заявкам не учитывался такой показатель, как доходность вагона в единицу времени для каждого направления перевозки.
5. При привязке вагонов к заявкам не учитывались инфраструктурные ограничения станций отстоя (на одних станциях вагон может безболезненно простаивать в ожидании отправления под погрузку несколько суток, не ограничивая перерабатывающую способность станций, на других — необходимо максимально быстрое перемещение вагона из-за занятости инфраструктуры).
6. Привязка вагонов к заявкам осуществлялась без учёта кольцевых маршрутов, вследствие чего происходило расформирование устойчивых маршрутов, их распыление, а затем вновь подбор вагонов для формирования маршрутов. Данная проблема частично решается за счёт оперативных приказов Дирекции управления движения. Но данные решения носят разовый, а не системный характер.

Таким образом, основные недостатки были связаны с недостаточным учётом разнообразных факторов, влияющих на перевозочный процесс, недостаточной гибкостью системы и недооценкой роли факторов экономического характера (таких, как доходность вагона в единицу времени). При этом необходимо отметить вслед за Я. Корнаи, что негибкость является, по-видимому, неустранимой чертой централизованных систем.

Изучение возможностей повышения эффективности управления вагонными парками необходимо построить на анализе двух групп источников:

- На основании учёта факторов, влияющих на перевозочный процесс и выделении наиболее значимых из них.
- На основании анализа тех факторов, принципов и критериев, которые уже используются в работе операторских компаний и которые позволили добиться последним относительно высокой экономической эффективности использования собственных вагонных парков.

Анализируя эти две группы источников можно сформулировать основные направления повышения эффективности управления

вагонными парками в краткосрочной перспективе¹, которые могут быть актуальны для управления вагонными парками вновь создаваемых компаний.

Вопрос о том, могут ли эти принципы быть учтены при организации управления частными вагонами посредством организации «пула собственников» остаётся открытым, ибо идее «пула» присуще внутреннее логическое противоречие: повышение доходности вагона связано с интеграцией существующих маршрутов в логистические цепочки индивидуальные для каждого оператора, но идея «пула» как раз и заключается в обезличивании парка и отказу от индивидуализированного управления вагонами.

1. Необходимо усилить значение экономических факторов при оценке эффективности подачи вагонов под ту или иную перевозку. Ориентиром доходности может служить нормативная величина доходности за вагон в сутки, формируемая на основе сопоставления с аналогичным параметром, сложившимся на рынке (руб. на вагон в сутки). При этом, в случае, если доходность перевозки предполагается выше, то подобная перевозка осуществляется. Если доходность предполагается ниже, то данная перевозка требует дополнительного детального рассмотрения на предмет возможности повышения её доходности. Инструментами повышения доходности данной перевозки могут быть: использование обратной загрузки вагонов, повышения провозных платежей до уровня нормативной величины доходности за вагон в сутки, возможность минимизации других издержек компании (например, в периоды избытка подвижного состава определённого рода перевозка груза с доходностью ниже нормативной может быть предпочтительнее отстоя вагонов на соответствующих станциях).
2. Заключение договоров с другими собственниками вагонов о взаимной возможности использования парка друг друга на паритетных началах при разного рода встречных пробегах или на направлениях возврата порожнего подвижного состава.

¹ Вкратце эти предложения были сформулированы автором ранее в следующих статьях: Хусаинов Ф.И. Эффективный состав // Гудок. – 9 августа. – 2010. – № 139. – С. 3; Хусаинов Ф.И. Повышение эффективности управления парком грузовых вагонов // Бюллетень транспортной информации. – 2010. – № 12. – С. 3–11. [доступно на сайте <http://f-husainov.narod.ru>]

3. Использование системы территориально-дифференцированных тарифов с целью максимального учёта спроса на перевозки на отдельных направлениях с повышением инфраструктурной составляющей тарифа на наиболее загруженных участках и направлениях (например, назначением в определённые порты) и понижения тарифа на менее загруженных участках и линиях РЖД. Подобная дифференциация позволит не только повысить доходность РЖД, но и оптимизировать инвестиционную политику: будет очевидно какие направления наиболее доходные и потому нуждаются в первоочередном развитии (строительство вторых путей, двухпутных вставок, усиления перерабатывающих способностей сортировочных станций и т. д.), а какие — не нуждаются в развитии или избыточны. Одним из следствий реализации подобной системы должна стать разработка системы оперативной корректировки Плана формирования поездов в зависимости от внутригодовой неравномерности перевозок по различным направлениям и участкам сети РЖД.
4. Учитывая, что ОАО «РЖД» с одной стороны является собственником инфраструктуры и заинтересовано в её развитии, а с другой стороны — заинтересовано в равномерной и предсказуемой загрузке своей инфраструктуры, — необходимо развигать такой вид договоров, как договоры на гарантированные объёмы отгрузки с ключевыми грузоотправителями. Как вариант — их могут заключать собственники вагонов, которые получают определённую квоту у владельца инфраструктуры и затем распоряжаются этой квотой в зависимости от рыночной конъюнктуры. Грузоотправителям подобные договоры гарантируют вывоз определённого объёма продукции вагонами собственника, собственникам (операторам) — гарантированный вывоз грузов в их вагонах в приоритетном порядке, даже в условиях дефицита провозной и пропускной способности. Для ОАО «РЖД» подобные договоры делают более предсказуемым уровень загрузки инфраструктуры и выявляют необходимость её развития на тех или иных направлениях.

В связи с тем, что реализация данных направлений деятельности затруднена в условиях государственной компании, коей является ОАО «РЖД» в силу структуры управления холдингом, накладывающей на его деятельность ряд ограничений (в частности, на тарифную политику а так же ограничения, связанные с публичным статусом договора перевозки и с негибкостью, свойственной крупным компаниям), то предлагаемые мероприятия (в части не касающейся ин-

фраструктуры РЖД) могут быть реализованы в различных дочерних обществах ОАО «РЖД» или операторских компаниях с достаточно большим парком вагонов.

Важно отметить так же, что принципы оптимизации управления вагонными парками будут существенно различаться у небольших и у крупных компаний.

Компании с относительно небольшими парками вагонов, для которых зачастую важна скорость перевозки, например от промышленного предприятия до порта, через который осуществляется экспорт, акцентируют свои усилия на продвижение своих вагонов, и их не будет смущать 50%-ный порожний пробег. Компании с большим парком, работающие на всём полигоне сети будут внедрять свои системы управления парками, которые будут оптимизировать такие факторы, как порожний пробег и формирование логистических цепочках с участием портов. Кроме того, в некоторых случаях именно маленькие компании могут эффективнее крупных обслуживать уникальные или специфические сегменты рынка, до которых, как показывает опыт ОАО «РЖД» у крупной компании не всегда дойдут руки вследствие высоких предельных издержек подобных перевозок.

Сделаем небольшое отступление и сформулируем ещё несколько идей, более гипотетического характера (или, как сейчас принято говорить — «в жанре творческого бреда»), связанных с повышением эффективности управления приватным подвижным составом¹.

Неоднократно писалось о необходимости ликвидации некоторых тарифных диспропорций. Приняв груз к отправке, оператор решает, прежде всего, экономическую задачу: выстроить логистические схемы перевозки таким образом, чтобы обеспечить максимальный доход при минимальных издержках. Существующие тарифные диспропорции не позволяют при оптимизации экономических показателей обеспечивать максимально эффективное использование парка с эксплуатационной точки зрения. Например, после выгрузки груза 3 тарифного класса, вследствие того, что тариф за порожний пробег из под «дорогого» груза дороже, чем тариф за пробег из под выгрузки более «дешёвого» груза, оператор не может сразу отправить вагон под погрузку на относительно большое расстояние, так как расходы на

¹ Некоторые из приведённых ниже положений опубликованы в работе: Хусаинов Ф.И. Формирование эффективного рынка железнодорожных перевозок // Конкуренция и рынок. — 2011. — № 1 (март). — С. 60–65.

подобную передислокацию слишком велики. Он вынужден сначала «отмывать» порожний пробег путём перевозки более дешёвого груза 3 тарифного класса, что приводит к искажению нормальных стимулов и ухудшению использования вагона во времени.

Решение давно предложено — унификации тарифа на порожний пробег. Но это — хотя и важный — только первый шаг к решению проблемы.

Почему у перевозчика возникает больше хлопот с частными вагонами, чем с вагонами инвентарного парка? Частный вагон следует адресно, по перевозочному документу, на указанную станцию назначения, до конкретного грузополучателя. Работа с такими вагонами требует большего объёма сортировочной работы, увеличивает время формирования (расформирования) состава.

Один из активно обсуждаемых в экспертной среде вариантов решения проблемы — разработка и внедрение балансовых методов управления вагонными парками. То есть создание комфортной среды, в которой оператор даёт задание перевозчику: сколько вагонов требуется забрать в определённой зоне не просто в определённые сутки, но и в определённый временной отрезок; в какую зону и в каком количестве требуется их подать.

При этом у перевозчика остаётся право определять, какой конкретно вагон в каком направлении будет передислоцирован, исходя из эксплуатационной обстановки. Для реализации подобной схемы требуется разработка чётких механизмов взаимной финансовой и административной ответственности сторон. Один из элементов, который может быть здесь использован — «зональное» тарифообразование, создание тарифных и технологических условий организации слаженной работы через центры накопления и «распыления» вагонов, что позволит оперативно перераспределять подвижной состав в зонах погрузки.

Де-факто это означает переход от ныне действующего покилометрового тарифа за перевозку (его инфраструктурной составляющей) к принципиально иной системе тарификации. Возможен следующий ход: сеть российских железных дорог делится на зоны, внутри которых устанавливаются фиксированные величины тарифов. От любой станции в одной зоне до любой станции в другой тариф будет одинаковым. Географически зоны возможно привязать к крупным железнодорожным узлам. Количество зон существенно меньше, чем количество станций, что позволит быстро реализовать идею территориально-дифференцированных тарифов. Проблема территориально-дифференцированных тарифов неоднократно поднималась в работах отечествен-

ных учёных — транспортников и экономистов — Крейнина А. В., Абрамова А. П., Мазо Л. А. Что даёт территориальная дифференциация тарифов? Более тонкий и предметный учёт местных условий — себестоимости перевозок, возможности обратной загрузки в «порожном» направлении, оптимизации использования вагонного парка и т. д. Эта мера также улучшит возможности по автоматизации всего транспортно-го процесса.

Ещё одна идея, являющаяся развитием предыдущей, заключается в том, что вместо принятой сегодня тарификации от станции отправления до станции назначения, мы получаем возможность организовать перевозки с использованием станций накопления и станций выгрузки. Что имеется в виду и какая от этого польза? Перевозка оформляется и тарифицируется в соответствии с накладной за расстояние от «зоны накопления» до «зоны распыления». Вагоны изпод выгрузки, не имеющие заявки на обратную загрузку, подаются на ближайшую станцию, где есть в них потребность — за фиксированную плату, одинаковую для всех станций, входящих в зону (аналогично вагоны подаются на станцию накопления).

В чём преимущества подобной модели?

Зачастую операторы знают, в каком узле будет погрузка, но до определённого срока не могут подтвердить, на какой именно станции. Предлагаемая схема позволит как операторам, так и перевозчику, сосредоточить вагоны в узле в ожидании предстоящей погрузки и при появлении заявки на одной из близлежащей станции оперативно за минимальное время обеспечить подачу подвижного состава. При этом не произойдёт удорожание перевозки, возникающее при «тарифном переломе», не придётся использовать громоздкий механизм переадресовки. Неравномерность предъявления заявок в целом по узлу ниже, чем по каждой станции в отдельности, соответственно, данная схема позволит существенно уменьшить неравномерность, повысить качество и скорость обеспечения заявок по сравнению с вариантом, когда вагон подсылается под заявку на конкретную станцию отправления. Снижение неравномерности — залог более эффективно использования ресурсов и экономии резервных мощностей.

Впрочем, у подобной схемы есть существенный недостаток — она подразумевает достаточную ёмкость путевого развития тех станций, которые будут выбраны в качестве центров накопления и распыления.

Теперь вернёмся к первоначальной, фундаментальной проблеме — какая модель организации отрасли более эффективна — с централизованным управлением вагонными парками, сосредоточенными

в управлении у одного собственника или децентрализация и наличие множества собственников, преследующих свои собственные интересы?

Эта проблема с теоретической точки зрения представляет собой частный случай более общей (и давней) дискуссии о том, что эффективнее направляет развитие тех или иных отраслей — интересы потребителей (рынка) или интересы всевидящего планового органа, который из единого центра решает за потребителей какая из потребностей рынка будет удовлетворена, а какая — нет. В той давней дискуссии активное участие принимали как сторонники планирования в экономике (например О. Ланге), так и либералы австрийской школы: Л. Фон Мизес и его ученик, нобелевский лауреат Ф. фон Хайек. «Природа фирмы»¹ другого Нобелевского лауреата Р. Коуза отчасти была ответом на эту дискуссию — в каких рамках развитие централизованного управления повышает эффективность фирмы, и с какого момента приводит к её неконкурентоспособности. И не случайно, что некоторые идеи последователя Коуза — О. Уильямсона² (Нобелевского лауреата 2009 г.) легли в основу реформ железнодорожных систем в Европе.

Экономика железнодорожного транспорта под разговоры о своей «особости», отстала от «большой» экономической науки и только сегодня подбирается к обсуждению тех вопросов, которые в «большой» экономической науке, кажется, уже решены.

Вместе с тем необходимо отметить, что все предлагаемые различными участниками дискуссии об управлении вагонными парками меры по повышению эффективности управления парками дадут лишь незначительный и краткосрочный эффект без решения фундаментальной проблемы — создания механизмов автономного развития инфраструктуры на основе рыночных сигналов, а не на основе постоянной апелляции к государству.

Помимо того, что инфраструктура не развивается, есть и другие факторы повышенной её загрузки. Существенно изменились условия перевозок. Во-первых, на сети работает множество частных операторских компаний, которые самостоятельно выстраивают свою логистику

¹ Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок и право: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. — С. 36–57.

² Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Научное редактирование и вступительная статья В.С. Каткало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Каткало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.

и потому, зачастую их вагоны простаивают в ожидании грузоотправителя более доходного груза. А при заявках на подачу вагонов под менее доходный груз, операторы могут либо отказать, либо выставить такие условия, чтоб перевозка не была для них убыточной (что совершенно логично). Например, если вы хотите отправить груз куда-то в Среднюю Азию, откуда нечем загрузить порожний пробег, то тариф может быть на 70–80% выше, чем аналогичная перевозка по тем направлениям, где есть более высокая вероятность загрузки вагонов при возврате вагонов.

Не только увеличение вагонного парка повысило загрузку инфраструктуры. Изменилась география перевозок. Удалённые порты Дальнего Востока стали привлекательнее «ближних» портов Черноморского бассейна, усиление экспортной ориентации сырьевых производств привело к росту средней дальности перевозок грузов с уровня около 1000 км в 90-е и 1195 км в 2000 г. до 1510 км в 2009 (в том числе, например угля с 2000 по 2009 гг. — с 1381 км до 2129 км или на 54%), а как следствие, и росту порожнего пробега вагонов.

В результате действия всех этих факторов, дефицит пропускных способностей, а последнее время и локомотивной тяги стали главными проблемами в отрасли.

Все мероприятия, перечисленные в главе 4, направленные только на повышение эффективности управления вагонными парками, конечно необходимы, но дадут лишь краткосрочный эффект. И если у государства нет лишних двух триллионов рублей на развитие железнодорожной инфраструктуры, а мы не хотим, что бы железнодорожная отрасль стала «узким звеном», лимитирующим элементом, который сдерживает экономическое развитие страны, то у отрасли — один выход: создавать условия для развития самостоятельно, используя традиционные для рыночной экономики механизмы. С точки зрения долгосрочной перспективы — именно создание экономических механизмов развития инфраструктуры в автономном режиме, без необходимости постоянного обращения к средствам государственного бюджета — правильный путь развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В мире существуют две альтернативные модели организации железнодорожной отрасли, одна из которых построена преимущественно на горизонтальных экономических связях между вертикально-интегрированными компаниями («американская модель») при котором вертикальное разделение (инфраструктуры и подвижного состава) отсутствует, вторая — на вертикальном разделении инфраструктуры, и подвижного состава («европейская модель»), при реализации которой роль регуляторов значительно важнее, чем роль горизонтальных взаимодействий между участниками рынка. В экономической науке нет консенсуса относительно преимущества той или иной модели, однако сравнительный анализ преимуществ и недостатков указанных моделей (которые в некотором смысле противоположны) позволяет применительно к каждой стране выбрать оптимальный для железнодорожной системы вариант. Для очень больших железнодорожных систем, как, например, в России в перспективе возможно построение комбинированной модели путём создания в западной (европейской) части страны нескольких вертикально-интегрированных компаний, а в восточной — единого собственника инфраструктуры, по которой различные компании — перевозчики осуществляют транспортировку своего подвижного состава (в том числе в своих поездных формированиях).

Переход российской железнодорожной отрасли из состояния советского министерства в состояние рынка транспортных услуг пока незавершён; этот рынок пока деформирован высокой степенью государственного регулирования. Реформа железных дорог в России оказалась половинчатой, осторожной и непоследовательной. Возможно, что осторожность применительно к таким большим системам, как железнодорожный транспорт не является недостатком, но сегодня очевидно, что именно там, где была «осторожность», наблюдаются самые негативные результаты.

В сегменте оперирования вагонами была проведена либерализация, там появилась частная собственность, децентрализация принятия экономических решений, следствием чего стал рост инвестиций в приобретение вагонного парка, увеличение объёмов перевозок и бурное развитие этого сегмента. Вместе с тем, в сфере инфраструктуры железнодорожного транспорта сохраняются основные черты советского министерства — государственная собственность, негибкая административно-командная система управления, отсутствие экономических стимулов к развитию, и как следствие, катастрофическое отставание развития инфраструктуры от растущих объёмов перевозок и растущего вагонного парка, что приводит к повышенной загрузке пропускных и провозных мощностей и к тому, что неразвивающаяся инфраструктура становится тормозом промышленного роста

Основные проблемы функционирования железнодорожного транспорта сегодня обусловлены не столько реформами и демонополизацией, сколько недореформированием и незаверщённостью проводимых реформ, а так же несистемностью отдельных решений (когда в одном сегменте уже действуют рыночные силы, а в соседнем — архаичное государственное регулирование).

Все мероприятия, направленные только на повышение эффективности управления вагонными парками, конечно необходимы, но дадут лишь краткосрочный эффект.

И если у государства нет лишних двух триллионов рублей на развитие железнодорожной инфраструктуры, а мы не хотим, что бы железнодорожная отрасль стала «узким звеном», лимитирующим элементом, который сдерживает экономическое развитие страны, то у отрасли — один выход: создавать условия для развития самостоятельно, используя традиционные для рыночной экономики механизмы.

С точки зрения долгосрочной перспективы — именно создание экономических механизмов развития инфраструктуры в автономном режиме, без необходимости постоянного обращения к средствам государственного бюджета — правильный путь развития.

Дальнейшее развитие железнодорожного транспорта должно заключаться в либерализации недореформированных сегментов, реформировании формы собственности на инфраструктуру железнодорожного транспорта и формировании рынка железнодорожных грузовых перевозок и рынка тяги, как наиболее эффективного механизма балансирования спроса и предложения на транспортные услуги.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамов А.П. Региональные тарифы: панацея или иллюзия? // Железнодорожный транспорт. – 1992. – № 1. – С. 60–63.
2. Аксёненко Н.Е. В интересах государства и отрасли // Железнодорожный транспорт – 2000. – № 9. – С. 2–11.
3. Аксёненко Н.Е., Лapidус Б.М., Мишарин А.С. Железные дороги России: от реформы к реформе. М.: Транспорт, 2001. – 335 с.
4. Анализ рынка услуг в сфере перевозок грузов. Доклад Федеральной антимонопольной службы РФ. [http://fas.gov.ru/competition/goods/analysis/a_8382.Shtml]
5. Анненков А.В. Управление транспортной компанией: монография. М.: ВИНТИ РАН, 2003. – 280 с.
6. Арментано Д. Антитраст против конкуренцииб пер. с англ. М.: ИРИСЭН; Альпина Бизнес Букс, 2005. 432 с. [<http://www.irisen.ru/books/izdanye/antitrast-protiv-konkurentsii.html>]
7. Артемьев О. Приватизация по-британски // Гудок. – 22 октября. – 1997.
8. Афанасьев В. Приватизация по-мексикански // Гудок. – 28 ноября. – 1998.
9. Ахполов И.К. Формирование и регулирование грузовых железнодорожных тарифов. Критический анализ и предложения по совершенствованию. М.: ВИНТИ РАН, 2006. – 200 с.
10. Барнс Д. К вопросу о прибыльности железных дорог // Железные дороги мира. – 1997. – № 9. – С. 9–12.
11. Барнс Д. Цена прибыльности железных дорог США // Железные дороги мира. – 2002. – № 9. [<http://www.css-rzd.ru/zdm/09-2002/02184.htm>]
12. Бауэрсокс Д.Д., Клосс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд.: пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 640 с.
13. Белов И.В., Персианов В.А. Экономическая теория транспорта в СССР: исторический опыт, современные проблемы и решения, взгляд в будущее. М.: Транспорт, 1993. – 415 с.

14. Белова А.Г. Вопросы управления железнодорожным транспортом в период реформирования // Экономика железных дорог. – 2002. – № 11. – С. 10–18.
15. Белый О.В., Кокурин И.М. Исторический опыт США в области транспортной политики // Экспедирование и логистика. – 2002. – № 2. – С. 21–23.
16. Беннет С. Некоторые оценки британской модели приватизации // Железные дороги мира. – 2000. – № 12. – С. 5–11.
17. Браславский А.Л., Лившиц В.Н., Позамантир Э.И. Реформирование федерального железнодорожного транспорта: либерально-рыночный или социально-рыночный вариант? // Бюллетень транспортной информации. – 2001. – № 5. – С.14–26.
18. Бригиншо Д. Приватизация – революция 90-х на железнодорожном транспорте // Железные дороги мира. – 1995. – № 7. – С. 3–8.
19. Брэдшоу В.П. К вопросу о приватизации Британских железных дорог // Железные дороги мира. – 1996. – № 8. – С. 30–35.
20. Буянов В.А. Приватизация железнодорожного транспорта и обеспечение эффективного функционирования отрасли в среде рыночной экономики (опыт решения проблемы в Японии) // Вестник ВНИИЖТа. – 1992. – № 4. – С. 9–17.
21. Буянов В.А., Коган Ю.Л. Железные дороги Японии: по пути преобразований // Железнодорожный транспорт. – 1992. – № 11. – С. 74–77.
22. Веселовский С.Я. Приватизация Британских естественных монополий: принципы, особенности, постприватизационное регулирование // Приватизация в Великобритании: социально-экономический и политический анализ. М.: ИНИОН РАН, 2000. – С. 77–120.
23. Виньков А.И. Жизнь без вагонов: МПС не в состоянии обеспечить вагонами всех желающих // Эксперт. – 2001. – № 40. – С. 20–22.
24. Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов // Собрание сочинений и документальных материалов: В 5 т. Т. 1: Пути сообщения экономическое развитие России. Книга 1. М.: Наука, 2002. – С. 109–382.
25. Витте С.Ю. Русские порты и железнодорожные тарифы // Собрание сочинений и документальных материалов в 5 томах. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Кн. 1. М.: Наука, 2002. – С. 519–542.
26. Гайдар Е.Т. Экономические реформы и иерархические структуры // Соч. в 2-х т. М.: Евразия, 1997. – Т. 2. – С. 5–275.
27. Гартнер Е. Железные дороги США: особенности грузовых и пассажирских перевозок // Железные дороги мира. – 2007. – № 4. – С. 9–32.

Список использованной литературы

28. Гийон Г. О формах собственности на железнодорожном транспорте // Железные дороги мира. – 1998. – № 11. – С. 8–16.
29. Гольянов А.Л., Закревская Г.П. Главное общество российских железных дорог // Железнодорожный транспорт. – 2007. – № 1. – С. 65–73.
30. Горовая Б.А., Орлова М.В. Приватизация Канадских национальных железных дорог // Железнодорожный транспорт за рубежом. Серия 1. ЭИ/ЦНИИТЭИ. – 1998. – Вып. 5–6. – С. 11–17.
31. Гуриев С., Питтман Р., Шевяхова Е. Конкуренция вместо регулирования: предложения по реструктуризации железнодорожного транспорта на третьем этапе структурной реформы. М.: ЦЭФИР, 2003. – 30 с.
32. Гурьев А.И. Возможности ОАО РЖД вести свой бизнес должны быть гораздо более гибкими, чем сегодня. Интервью с вице-президентом ОАО «РЖД» В.Н. Морозовым // РЖД-Партнер. – 2008. – № 20. – С. 6–10.
33. Гурьев А.И. Времена меняются. Меняемся ли мы? // РЖД-Партнёр. – 2011. – № 1. – С. 26–32.
34. Гурьев А.И. Из тупика: история одной реформы. СПб.: РЖД-Партнёр, 2008. – 800 с. [<http://guryevandrey.narod.ru/book.html>]
35. Гурьев А.И. Сезонные скидки: qui prodest ? // РЖД-Партнёр. – 2005. – № 4. – С. 24–27.
36. Давыдов Г.Е. Программа реформ: нужны реальные цели // Бюллетень транспортной информации. – 2001. – № 5. – С. 27–35.
37. Джонсон Д., Вуд Д., Вордлоу Д., Мэрфи-мл. П. Современная логистика. 7-е изд. М.: Издательский дом Вильямс, 2009. – 624 с.
38. Дмитриева М., Кузьминов М. Рынок транспортных услуг на пятилетку: государственный контракт и конкуренция с эффектом масштаба. Беседа с Е. Солженицыным и Д. Колобовым // РЖД-Партнёр. – 2009. – № 20 (октябрь). – С. 37–40.
39. Елисеев А. Железная дорога: Не надо создавать лишних барьеров // Ведомости. – 25.05.2011 г. [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/260866/ne_nado_sozdavat_lishnih_barerov]
40. Железнодорожный транспорт. «Коммерсант-Busines Guide» от 11.10.2011 г. [<http://www.kommersant.ru/apps/67078>]
41. Железные дороги Канады после дерегулирования. М.: ЦНИИТЭИ МПС, 1999. – 56 с.
42. Забелин В.Г. Фрахтовые операции во внешней торговле. М.: РосКонсульт, 2000. – 256 с.
43. Зайцев А.А. Экономическая стратегия управления железными дорогами. СПб.: СПГУПС, 1995. – 126 с.

44. Зайцев А.А., Ефанов А.Н., Третьяк В.П. Дорога в рынок. Железнодорожный транспорт в условиях формирования рыночных отношений. М.: ЦНТБ МПС РФ, 1994. – 236 с.
45. Зайцев А.А., Ефанов А.Н., Третьяк В.П. и др. По рыночной колее. Саратов: из-во Сарат. ун-та, 1991. – 160 с.
46. Заостровцев А.П. Национализация как провал государства: уроки британского опыта // Экономическая школа. – 1999. – Вып. 5. – С. 379–390.
47. Ильин Ю. Свободные тарифы: уроки прошлого // РЖД-Партнер. – 2007. – № 8. – С. 34–37.
48. История железнодорожного транспорта России. Т. 1: 1836–1917 гг. / под общей ред. Е.Я. Красковского, М.М. Уздина. СПб., 1994. – 336 с.
49. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. М.: Эксмо, 2007 – 960 с.
50. Кизилов В. Либерализация транспорта // Горизонты транспорта. Эффективная транспортная политика. Челябинск: Социум, 2004. – С. 92–108. [<http://prompolit.ru/96445>]
51. Кожевников Ю.Н. Экономическое обоснование механизма ценообразования в сфере грузовых перевозок на железнодорожном транспорте: дис. ... доктора. экон. наук: 08.00.05/ МИИТ. М., 1999. – 252 с.
52. Кокурин И.М. Заграница нам... подскажет, или американский тарифный опыт // РЖД-Партнёр. – 2006. – № 8. – С. 30–32.
53. Колесников Б.И. О концепции структурной реформы и перспективе развития железнодорожного транспорта // Проблемы демонополизации отдельных сфер деятельности федерального железнодорожного транспорта и доступности инфраструктуры железных дорог для пользователей различных форм собственности: Материалы научно-практической конференции. Красноярск: КГТУ, 2000. – С. 18–24.
54. Коломиец А.Г. Финансовые реформы русских царей. От Ивана Грозного до Александра Освободителя. М.: НП Редакция журнала «Вопросы экономики», 2001. – 400 с.
55. Конарев Н.С. К чему приведет приватизационное раздробление транспортного комплекса страны? // Российский экономический журнал. – 1998. – № 5. – С. 11–16.
56. Конно С., Смит И. Приватизация железных дорог Японии – итоги и перспективы // Железные дороги мира. – 1998. – № 6. – С. 3–9.
57. Концепция развития структурной реформы железнодорожного транспорта // Гудок. – 2000. – № 166 от 8 сентября. – С. 3–4.
58. Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990. – 608 с.
59. Корнет Дж. Реформы и приватизация железных дорог в Европе // Железные дороги мира. – 1994. – № 10. – С. 10–12.

60. Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. — 224 с.
61. Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2004 гг.). М.: НАТР, 2004. — 225 с.
62. Крейнин А.В., Мазо Л.А., Вольфсон А.Л. Территориальная дифференциация грузовых тарифов // Железнодорожный транспорт. — 1992. — № 10. — С. 56–62.
63. Кудрявцев В.А. Управление движением на железнодорожном транспорте: учебное пособие для вузов ж.-д. транспорта. М.: Маршрут, 2003. — 200 с.
64. Лapidус Б.М. Локомотив экономики нуждается в энергии: приватизация российских железных дорог нецелесообразна. Однако без реструктуризации не обойтись // РЖД-Партнер. — 2000. — № 6. — С. 4–6.
65. Лapidус Б.М. Реформирование отрасли — социально-экономическая потребность государства и железных дорог // Железнодорожный транспорт. — 2000. — № 9. — С. 24–28.
66. Люди дела. Вклад железнодорожников в социально-экономическое развитие России. Монография / В.А. Агафонов и др.; под ред. В.В. Фортунатова. М.: ГОУ Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2007. — 292 с.
67. Мазо Л.А., Лукашев В.И. Конкурентные отношения на железнодорожном рынке // Железнодорожный транспорт. — 1999. — № 12. — С. 25–30.
68. Мак-Гилл Р. Перспективы финансирования проектов в области инфраструктуры // Железные дороги мира. — 1997. — № 5. — С. 12–19.
69. Мартынов А.Г. Структурная реформа федерального железнодорожного транспорта (Комментарии к Постановлению Правительства РФ) // Бюллетень транспортной информации. — 1999. — № 4. — С. 2–4.
70. Мау В.А. У России свой путь // Гудок. — 3 октября. — 2000.
71. Мачерет Д.А. Планирование и регулирование работы железнодорожного транспорта // Экономика железных дорог. — 1999. — № 1. — С. 25–31.
72. Мачерет Д.А. Экономическая оценка срочности грузовых перевозок // Сер. Маркетинг и коммерческая деятельность. ЭИ / ЦНИИТЭИ. — 2003. — Вып. 1. — С. 1–60.
73. Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.: МЦФЭР, 2004. — 240 с.
74. Мелитт Б. Режим эксплуатации на железных дорогах Великобритании после приватизации // Железные дороги мира. — 1998. — № 9. — С. 15–19.
75. Меркушева В. Грузовое вагоностроение в тисках зависимости // РЖД-Партнёр. — 2008. — № 11. — С. 6–13.

76. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории: пер. с англ. М.: Экономика. 2000. — 878 с.
77. Мишарин А.С. Семилетка реформирования стальных магистралей // Труд. — 4 октября.— 2000.
78. Морозов В.Н. Взаимодействие ОАО «РЖД» с компаниями-операторами // Железнодорожный транспорт. — 2008. — № 12. — С. 8–12.
79. Нежинская А. Реформа: британский путь // РЖД-Партнер. — 2008. — № 16.
80. Нежинская А. Шекспировские страсти британской реформы // РЖД-Партнер. — 2007. — № 12. — С. 18–20.
81. Николаев И.А. Необходимость и пути реформирования отношений собственности на федеральном железнодорожном транспорте // Экономика железных дорог. — 2000. — № 6. — С. 31–41.
82. Никонов А.П. Свобода от равенства и братства. М.: Изд-во НЦ ЭНАС, 2007. — 360 с.
83. О концепции структурной реформы федерального железнодорожного транспорта. Постановление правительства РФ от 15 мая 1998 г. № 448 // Бюллетень транспортной информации. 2000. — № 4. — С. 4.
84. Ослунд А. Строительство капитализма. Рыночная трансформация стран бывшего советского блока: пер. с англ.; под ред. И.М. Осадчей. М.: Логос, 2003. — 720 с.
85. Перевалов Ю., Гимади И., Добродей В. Влияет ли приватизация на деятельность предприятий? // Вопросы экономики. — 1999. — № 6. — С. 76–89.
86. Персианов В.А. Страсть к реформам добралась до МПС // Российская газета. — 17 июня.— 2000.
87. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: В 2-х т. М.: Прогресс, 1985. — Т. 1. — 512 с.; Т. 2. — 456 с.
88. Питтман Р. Конкуренция на железных дорогах: что выбирать России? // Эко. — 2001. — № 8. — С. 13–29.
89. Плисова Е.И. Анализ конъюнктуры производства грузовых вагонов // Философско-методологические проблемы науки и техники: межвузовский сб. науч. тр. Вып. 8. Самара: СамГУПС, 2009. — С. 149–154.
90. Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности / отв. ред. В.А. Виноградов; Ин-т науч. информ. по обществ. наукам РАН. М.: Наука, 2006. — 854 с.
91. Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте (с комментариями) / составители и авторы комментариев: А.С. Мишарин, А.В. Шаронов, Б.М. Лapidус, П.К. Чичагов, Н.М. Бурносов, Д.А. Мачерет. М.: МЦФЭР, 2001. — 240 с.

Список использованной литературы

92. Резер С.М. Приватизация и развитие конкуренции на железных дорогах // Транспорт: наука, техника, управление. — 1998. — № 8. — С. 6–10.
93. Резер С.М., Нильский Н.Н. Пути реформирования железных дорог в европейских странах // Экспедирование и логистика. — 2001. — № 1. — С. 36–38.
94. Рейтинг «Транспортное машиностроение». Как и что мы считали // РЖД-Партнёр. — 2009. — № 6. — С. 34–36.
95. Реорганизация и приватизация Британских железных дорог. М.: ЦНИИТЭИ МПС, 1995. — 51 с.
96. Реформа железнодорожного транспорта. Презентация [<http://fhusainov.narod.ru/refrzd1.pdf>]
97. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. — 472 с.
98. Ротбард М. Власть и рынок. Государство и экономика. Челябинск: Социум, 2002. — 404 с.
99. Рышков А.В., Гаврилов К.Е. Состояние и перспективы развития рынка грузовых вагонов // Железнодорожный транспорт. — 2007. — № 11. — С. 27–30.
100. Рэнд А. Атлант расправил плечи: В 3-х т.: пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — Ч. 3. — 538 с.
101. Саакян Ю.З., Трудов О.Г., Савчук В.Б. и др. Мировой опыт реформирования железных дорог. М.: ИПЕМ, 2008. — 276 с.
102. Слепнев И.Н. Исторические условия подготовки первых работ С.Ю. Витте // Витте С.Ю. Собрание сочинений и документальных материалов в 5 томах. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Кн. 1. М.: Наука, 2002. — С. 78–108.
103. Слепнев И.Н. С.Ю. Витте и железнодорожная тарифная реформа 8 марта 1889 года // Отечественная история. — 1998. — № 5. — С. 20–32.
104. Соловьёва А.М. Железнодорожный транспорт России во второй половине XIX века. М.: Наука, 1975. — 309 с.
105. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора: пер. с англ. М.: изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. — 720 с.
106. Теллер П.М. Приватизация железных дорог в Канаде // Железные дороги мира — 2001. — № 9. — С. 9–11.
107. Тери Э. Экономическое преобразование России: пер. с фр. М.: РОС-СПЭН, 2008. — 183 с.
108. Тихонов А.А. Управление грузовым вагонным парком на завершающем этапе реформирования железных дорог России: автореф. дис. ... канд. экон. наук / ГУУ. М., 2009. — 26 с.

109. Транспорт страны Советов: итоги за 70 лет и перспективы развития / И.В. Белов, В.А. Персианов, Б.А. Волков и др.; под ред. И.В. Белова. М.: Транспорт, 1987. — 311 с.
110. Третьяк В.П. Железнодорожные акции — это реально // Вехи перемен в развитии железнодорожного транспорта. М.: Издательский дом «Парус», 1998. — Т. 1. — С. 362–364.
111. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Научное редактирование и вступительная статья В.С. Катькало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катькало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
112. Управление парками вагонов стран СНГ и Балтии на железных дорогах России: учеб. пособие для вузов железнодорожного транспорта / под ред. В.И. Ковалёва, С.Ю. Елисеева, Е.Ю. Мокейчева. М.: Маршрут, 2006. — 245 с.
113. Фадеев Г.М. Состояние отрасли накануне реформы // Экспедирование и логистика. — 2002. — № 3. — С. 3–5.
114. Фёдоров Л.С., Федина Т.В. Управление и регулирование на транспорте. М.: ГУУ, 2001. — 82 с.
115. Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать. Наша позиция: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2006. — 356 с.
116. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2001. — 256 с.
117. Хасс-Клау К. Приватизация автобусного и железнодорожного транспорта Великобритании // Железные дороги мира. — 1996. — № 2. — С. 12–15.
118. Хусаинов Ф.И. Благотворная дискриминация // Гудок. — 9 октября. — 2010. — № 203. — С. 4.
119. Хусаинов Ф.И. Демонополизация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний. Монография. Саратов: Новый ветер, 2009. — 322 с. [электронная версия <http://f-husainov.narod.ru/monogr>]
120. Хусаинов Ф.И. Дерегулирование железнодорожных грузовых тарифов: опыт США // Вестник транспорта. — 2008. — № 11. — С. 18–20.
121. Хусаинов Ф.И. Железнодорожные страницы в биографии С.Ю. Витте // Бюллетень транспортной информации. — 2007. — № 10. — С. 34–40.
122. Хусаинов Ф.И. Железные дороги разные — предпосылки реформ одни // РЖД-Партнер. — 2008. — № 20 (октябрь). — С. 20–24.
123. Хусаинов Ф.И. Качество работы или качество продукции? // РЖД-Партнёр. — 2009. — № 20 (октябрь). — С. 48–50.

Список использованной литературы

124. Хусаинов Ф.И. Нерегулируемые железнодорожные тарифы: российский опыт 1850–1880-х годов // Бюллетень транспортной информации. – 2009. – № 8. – С. 15–22.
125. Хусаинов Ф.И. О либерализации железнодорожных грузовых тарифов // Бюллетень транспортной информации. – 2008. – № 5. – С. 16–21.
126. Хусаинов Ф.И. Повышение эффективности управления парком грузовых вагонов // Бюллетень транспортной информации. – 2010. – № 12. – С. 3–11.
127. Хусаинов Ф.И. Приватизация железных дорог в Великобритании // Экономика железных дорог. – 2011. – № 9. – С. 83–90.
128. Хусаинов Ф.И. Приватизация железнодорожной инфраструктуры: британские уроки // РЖД-Партнёр. – 2011. – № 15 (август). – С. 44–46.
129. Хусаинов Ф.И. Проблемы российских железных дорог через призму британского опыта // Бюллетень транспортной информации. – 2011. – № 10. – С. 3–12.
130. Хусаинов Ф.И. Реформа железнодорожного транспорта: достижения и проблемы // Вестник транспорта. – 2011. – № 4. – С. 8–14 (начало); № 5. – С. 2–11 (окончание).
131. Хусаинов Ф.И. Реформа российских железных дорог: неоконченная песня // Экономическая политика. – 2011. – № 5. – С. 68–97.
132. Хусаинов Ф.И. Реформа железнодорожного транспорта в России: итоги и задачи // Транспорт Российской Федерации. – 2011. – № 5. – С. 20–24.
133. Хусаинов Ф.И. Управление вагонными парками: грядёт революция // РЖД-Партнёр. – 2010. – № 20 (октябрь). – С. 34–38.
134. Хусаинов Ф.И. Ценовая дискриминация в системе железнодорожных грузовых тарифов // Экономика железных дорог. – 2011. – № 7. – С. 41–49.
135. Хусаинов Ф.И. Экономические предпосылки и результаты приватизации и либерализации на зарубежных железных дорогах // Бюллетень транспортной информации. – 2006. – № 2. – С. 18–28.
136. Хусаинов Ф.И. Экономические проблемы управления вагонными парками // Экономика железных дорог. – 2010. – № 11. – С. 63–77.
137. Хусаинов Ф.И. Экономический либерализм и приватизационные процессы на железнодорожном транспорте // Вестник транспорта. – 2003. – № 7. – С. 27–33.
138. Хусаинов Ф.И. Эффективный состав // Гудок. – 9 августа. – 2010. – № 139. – С. 3.
139. Хусаинов Ф.И., Плисова Е.И. Частная собственность на железнодорожный подвижной состав как фактор развития вагоностроения // Бюллетень транспортной информации. – 2010. – № 8. – С. 22–27.

140. Чибисов В. Вагонный парк и «независимые перевозчики». Беседа с В.А. Буяновым, Ю.В. Дьяковым и В.А. Шаровым // Гудок. – 13 января. – 1998.
141. Чубайс А.Б. Итоги приватизации в России и задачи следующего этапа // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 4–9.
142. Якунин В.И. Делай, что должен // Гудок. – 28 сентября. – 2011. – № 175. – С. 1, 4–5.
143. Якунин В.И. Десять шагов к эффективности // Эксперт. – 2009. – № 33 (от 31.08.09). – С. 36–42.
144. Якунин В.И. Железные дороги России и государство. Монография. М.: Научный эксперт, 2010. – 432 с.
145. Ясин Е.Г. Компания не решит всех проблем // Гудок. – 3 октября. 2000.
146. Burns D. Price of the profitability of the railways USA // Railway Gazette International. – 2002. – № 8. – P. 417–420.
147. Konno S. Privatization of railways of Japan: trends and prospects // Japan Railway & Transport Review. – 1997. – № 13. – P. 34–45.
148. Oppenheimer P., Moser N. Privatisation of railway transport in Britain // Modern railways. – 1999. – № 4. – P. 168–169.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Рецензия
на монографию Ф. И. Хусаинова
«Экономические реформы
на железнодорожном транспорте»

В представленной монографии исследуется комплекс проблем, связанных с реформированием железнодорожного транспорта в России и в ряде других стран.

Автором исследования проведён подробный анализ хода реализации Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте – от экономических предпосылок реформ до современного состояния железнодорожного транспорта по завершении третьего этапа структурной реформы.

Очень важно для отечественной транспортной науки, что российские реформы исследуются в контексте как зарубежного опыта демонополизации, приватизации и либерализации на железных дорогах, так и теоретических концепций, лежащих в основе многих из принимаемых на зарубежных железных дорогах решений. Подобный подход позволяет выявить как экономическую логику, так и некоторые институциональные риски тех или иных экономических решений.

К безусловным достоинствам монографии можно отнести глубокий и всесторонний анализ процессов зарождения и формирования операторского бизнеса в России и его значения для экономики страны. При этом автор рассматривает проблемы реформирования железнодорожного транспорта не с позиции равнодушного наблюдателя. В своём анализе он выступает как убежденный сторонник экономической свободы, приверженец рыночных методов организации железнодорожной отрасли.

Особого внимания заслуживает выделение и сопоставление хода реформ в различных сегментах отрасли, позволяющие выявить связь между степенью либерализации сегмента и результатами его функционирования.

Но, давая широкий охват различных процессов, протекание которых существенно зависит от результатов реформирования железнодорожного транспорта России, монография Ф. И. Хусаинова оставляет «за скобками» весьма важные (а на наш взгляд – принципиальные) факторы, искажившие ход реформирования и его промежуточные итоги.

Во-первых, это относится к анализу трансформации товарных рынков в отрасли. Никакие решения по тарифам и децентрализации управления имуществом комплексом ОАО «РЖД» не дадут положительного эффекта, если они не будут направлены на преобразование естественной монополии, монополии или олигополии в конкурентный рынок. Практика же такова, что даже сегменты рынка, объявленные в Программе реформы 2001 г. как преобразуемые в конкурентные (например, перевозки грузов, оказание услуг локомотивной тяги), не продвинулись в этом направлении ни на шаг. Можно было бы ожидать, что в книге будут даны актуальные оценки этому факту.

Во-вторых, это касается наличия (правильнее сказать: отсутствия) коммерческой инфраструктуры товарных рынков в железнодорожной отрасли. В первую очередь — коммерческой инфраструктуры рынка перевозок грузов и связанных с ними услуг. При этом, что на этом рынке работают сотни организаций железнодорожного транспорта и десятки тысяч пользователей их услуг, отсутствуют организованные формы оборота услуг, которых, кстати, насчитывается более сотни. По-прежнему, как и в советский период, основная форма доступа к услугам по перевозке и по использованию инфраструктуры — это очередь. Имея значительный по емкости и громадный по перечню услуг конкурентный сегмент рынка, железнодорожный транспорт по-прежнему лишен организованных форм торговли этими услугами. Отсюда низкая прозрачность сделок, отсутствие противозатратных механизмов, сомнительные (и вредные для рынка) ценовые тренды и, разумеется, коррупционные влияния на процессы принятия технологических решений.

В-третьих, это касается фактора государственного управления процессом реформы. Оно протекало весьма противоречиво. Изначально созданный для этих целей механизм — правительственная комиссия, включавшая в себя Общественный совет, — очень быстро забуксовал (уже в 2002 году), а после административной реформы 2004 г. стал давать серьезные сбои. Ошибкой было упразднение Общественного совета, неудовлетворительно работала сначала правительственная комиссия, а затем и Межведомственная комиссия по реализации структурной реформы, которая пришла ей на смену. Мы видим, что и в настоящее время решения Правительственной комиссии по транспорту и связи в области реформы железнодорожного транспорта готовятся слабо, а исполняются в порядке факультатива.

Неудивительно, что большая часть мероприятий реформы, включенных в соответствующие планы Правительства РФ, не выполнена. Ответственность всех причастных, в первую очередь, — чиновников ОАО «РЖД» и причастных ведомств — практически отсутствует. Независимого контроля хода реформы и соблюдения сроков выполнения мероприятий реформы нет.

В-четвертых, справедливо указывая на аналогию между схемами реформирования железнодорожного транспорта в России и в Германии, автор не комментирует, в чем они разошлись. При отделении инфраструктуры от перевозок, при отделении локомотивной тяги от эксплуатации вагонов возникает новый тип отношений между теперь уже независимыми организациями железнодорожного транспорта — технологическое взаимодействие. Немцы, а также и австрийцы, понимая этот аспект, постарались проработать порядок согласования технологий и совместных действий владельца инфраструктуры и перевозчиков железнодорожного транспорта, перевозчиков и операторов подвижного состава в условиях, когда первичный ресурс инфраструктуры необходимо распределять между перевозчиками, а потом контролировать поведение хозяйствующих субъектов в режиме он-лайн. В России же были выпущены «для декорации» Правила оказания услуг инфраструктуры, которыми никто не может пользоваться уже в течение 8 лет. А проект постановления о правовых основах деятельности операторов подвижного состава после пятикратных (в течение 9 лет) согласований в ведомствах и ОАО «РЖД» так и не был в итоге принят.

В-пятых, важнейшую роль для развития конкурентного сегмента рынка грузовых железнодорожных перевозок играют тарифы на услуги инфраструктуры. Поначалу имелось в виду, что они будут включены в Тарифное руководство № 1 при его пересмотре в начале реформирования (2002–2003 гг.). Однако, там оказались не тарифы на услуги инфраструктуры, а скидки для операторов собственных поездных формирований. А тарифы появились лишь в 2011 г. причем, неизвестно еще, какова будет их работоспособность.

Можно выразить надежду и пожелание талантливому автору, чтобы он продолжил изучение и анализ практики хозяйственных взаимодействий на рынке грузовых железнодорожных перевозок с учетом важнейших факторов, определяющих успехи и неудачи в развитии этого рынка.

Представленная монография написана на хорошем научном уровне. Стиль изложения таков, что она читается как увлекательное литературное произведение. Она, безусловно, будет полезной для научных работников, занимающихся исследованием проблем функционирования транспортного рынка, для сотрудников государственных органов, занимающихся регулированием железнодорожной отрасли а так же для студентов, аспирантов и преподавателей транспортных вузов.

Президент Национальной
ассоциации транспортников,
доктор экономических наук, профессор,
академик Российской и Международной
академий транспорта
Г. Е. Давыдов

**Рецензия
на монографию Ф. И. Хусаинова
«Экономические реформы
на железнодорожном транспорте»**

Представленная на рецензирование монография посвящена чрезвычайно актуальной проблеме – реформированию железнодорожного транспорта, формированию на месте монополии МПС современного рынка железнодорожных грузовых перевозок.

К безусловным достоинствам монографии можно отнести глубокое исследование предпосылок, хода реализации и предварительных результатов структурной реформы на железнодорожном транспорте России.

Важной и чрезвычайно удачной методологической находкой является изложение принципов и хода реформирования железнодорожного транспорта в зарубежных странах, как элемента более широкой экономической стратегии по либерализации всех отраслей экономики (глава 1). В связи с этим чрезвычайно интересным и продуктивным представляется последующий (глава 2) анализ реформ на железных дорогах России в контексте мирового опыта.

Монография отличается исследовательской добросовестностью, выражающейся в использовании чрезвычайно широкого и разнообразного массива экономической информации как узкоотраслевого (в пределах железнодорожного транспорта), так и общеэкономического характера.

Несомненный научно-практический интерес представляют главы, посвящённые проблемам реформирования системы железнодорожных грузовых тарифов и проблемам управления вагонными парками.

Отдельно следует отметить то, что, несмотря на прикладной и отраслевой характер исследования, автор постоянно обращается к важнейшим теоретическим концепциям, что позволяет подняться над отраслевой спецификой и оценивать те или иные процессы

с общеэкономических позиций, постоянно сверяя происходящее на железнодорожном транспорте с фундаментальными законами функционирования рыночной системы.

Представленная монография безусловно, будет полезной для научных работников, а так же специалистов и руководителей железнодорожного транспорта. Монография может быть использована в учебном процессе для студентов железнодорожных специальностей.

Профессор кафедры «Экономика транспорта»
Петербургского государственного
университета путей сообщения,
доктор экономических наук
академик Российской академии транспорта
А. А. Зайцев

Об авторе

Хусаинов Ф.И., кандидат экономических наук

Родился в 1977 г. в г. Ершове Саратовской обл. В 1999 г. закончил Самарский институт инженеров железнодорожного транспорта (СамИИТ, в наст. время – СамГУПС) по специальности «Организация перевозок и управление на железнодорожном транспорте», в 2003 г. – аспирантуру по специальности «Экономика и управление народным хозяйством (транспорт)», в 2004 г. в Государственном университете управления (Москва) защитил кандидатскую диссертацию.

Совмещал профессиональную деятельность (работу на Приволжской железной дороге, в ДЦФТО, затем – в ТЦФТО) с научно-исследовательской и педагогической деятельностью в Поволжском филиале РГОТУПС (с 2009 г. – Поволжский филиал РОАТ МИИТ).

Работал инженером отдела маркетинга ДЦФТО Приволжской ж.д. (1999–2005 гг.), заместителем начальника Саратовского РАФТО (2005–2006 гг.), начальником Покровского АФТО, включающего товарные конторы станций Анисовка и Покровск (2006–2008 гг.). С ноября 2008 г. по сентябрь 2010 г. работал начальником отдела маркетинга Приволжского ТЦФТО (Саратов). С 2011 г. – преподаёт на экономическом факультете РОАТ МИИТ (Москва).

Опубликовал более 80 научных и публицистических статей в ведущих транспортных и экономических изданиях («Бюллетень транспортной информации», «Вестник транспорта», «Гудок», «Железнодорожный транспорт», «РЖД-Партнёр», «Экономика железных дорог», «Экономическая политика»).

Преподавал следующие дисциплины: «Ценообразование на транспорте», «Логистика», «Организация предпринимательской деятельности на транспорте», «Экономика отрасли», «Экономика транспорта (Единая транспортная система)», «Экономика железнодорожного транспорта». Читал лекции по транспортному маркетингу и истории железнодорожных тарифов (в ПФ РГОТУПС) на курсах повышения квалификации для работников ДЦФТО.

В 2009 г. награждён премией журнала «РЖД-Партнёр» в номинации «За лучшую полемику на страницах журнала».

Автор двух монографий:

«Демонопользация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний» (2009 г.)

«Экономические реформы на железнодорожном транспорте» (2012 г.)

Сайт: <http://f-husainov.narod.ru>

Блог: <http://f-husainov.livejournal.com>

e-mail: f-husainov@yandex.ru

Научное издание

Хусаинов Фарид Иосифович

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ
НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ**

Монография

Компьютерная верстка и дизайн *А. Чиянова*

Подписано в печать 20.01.2012
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Ньютон7С, TextBookС»
Объем 16,5 усл. печ. л. Тираж 1500 экз.
Издательский дом «Наука»
Тел.: 8 (903)522-92-70
E-mail: info@idnayka.ru

Отпечатано в ГУП МО «Коломенская типография»
140400 Московская обл., г. Коломна, ул. III интернационала, д. 2а