

Глава 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕМОНОПОЛИЗАЦИИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

2.1. Естественные монополии в современной экономике

Зарождение и развитие теории демополизации естественных монополий и, в частности, железнодорожного транспорта, широко обсуждавшейся в среде экономистов в 70-80-е годы и получившей широкое распространение на практике в 90-х годах XX века, произошло в рамках неинституционального направления экономической науки.

Строго говоря, та модель, которую сегодня принято называть «британской моделью приватизации железных дорог», изначально не имела никакого отношения к железнодорожному транспорту. Она родилась как ответ на некоторые проблемы, возникшие в рамках теории рынков несовершенной конкуренции. Изначально эта теория применялась к таким отраслям, как телефонная связь, электроэнергетика и кабельное телевидение. Чтобы разобраться в истоках идей демополизации, необходимо вспомнить с какими проблемами столкнулись экономисты, разрабатывавшие теорию монопольных рынков.

Одна из основных особенностей монополизированного рынка – установление цены, превышающей тот уровень, который сложился бы на конкурентном рынке. Величину этого превышения иногда называют «монопольной сверхприбылью, полученной монополистом за счёт злоупотребления своим положением» [260].

В условиях, когда структура рынка более конкурентна, цены, прибыль и рентабельность, в общем случае, ниже.

Первую экспериментальную проверку этих положений осуществил американский исследователь Джо Бэйн. Он установил, что на тех рынках, где доля восьми компаний составляла в среднем 80%, рентабельность была

выше среднеотраслевой [260]. Кроме того, как отмечает Э. Чемберлин, «...основное проявление монополии вовсе не в завышении прибыли, а в увеличении издержек (по сравнению с состоянием конкуренции)»[256]. Шведский исследователь Бо Карлсон, проанализировав ситуацию в 26 отраслях Швеции, обнаружил, что издержки предприятий тем выше, чем выше уровень концентрации производства. Когда барьеры для проникновения импорта выросли, увеличились и издержки. Он сделал вывод: при сильной конкуренции со стороны импорта высокая концентрация производства не препятствует повышению эффективности. Эксперты Бюро переписи США, анализируя различные рынки, пришли к выводу, что уровень эффективности был выше на рынках, где совокупная доля четырёх поставщиков приближалась к 40%, и снижался при увеличении их доли на рынке. Были проанализированы издержки предприятий электроснабжения в 49 городах США. Выяснилось, что на электростанциях, которые работали на конкурентных рынках, они были на 11% ниже среднего уровня. На предприятиях, работавших в условиях монополии, издержки были значительно выше.

Отсутствие конкурентного давления на норму прибыли приводит к ослаблению стимулов к минимизации своих издержек, ослаблению заинтересованности в инновационных процессах. Конкурентная отрасль производит в точке, где цена равна предельным издержкам. Монополизированная отрасль производит в точке, где цена выше предельных издержек. Следовательно, в условиях монополии, в общем случае, цена будет выше, а объём выпуска ниже, чем при конкуренции. По этой причине в отрасли с монополистической структурой благосостояние потребителей обычно бывает ниже, чем в отрасли с конкурентной структурой.

Говоря о социальных последствиях монополизма, обычно отмечают, что монополии делают потребителей беднее, сокращая наличие товаров по отношению к тому их количеству, которое имеет место в условиях

конкуренции. «Социальная цена монополии является мерой потерь обществом чистой полезности, происходящих в результате снижения доступности товара для потребителей, когда монополия максимизирует прибыль»[219].

Сегодня любой стандартный курс микроэкономики включает в себя раздел «Ущерб от монополии» или «Неэффективность монополии», но первым предпринял попытку оценить этот ущерб американский экономист Арнольд Харберджер [275] в 1954 году (графическую интерпретацию этой идеи впоследствии называли «треугольником Харберджера»). В 1967 году Гордон Таллок опубликовал статью [277], в которой утверждал, что потери общества от монополии не исчерпываются «треугольником Харберджера». Так в экономической теории появился «прямоугольник Таллока».

И, наконец, в 1975 году Ричард Познер [276] проводил расчёты потерь от монополии в шести отраслях экономики США (услуги врачей, производство очков, молока, автоперевозки, нефтедобыча, авиалинии). Суммарные потери от монополии колебались от 5% до 32 % объёма продаж соответствующей отрасли.

Общие потери от госрегулирования (сертификация, лицензирование и т.д.), приводившего к фактическому ограничению конкуренции и установлению цены выше конкурентной в таких отраслях, как сельское хозяйство, транспорт, связь, энергетика, банковское дело, страхование и медицинские услуги, составляли, по его приблизительной оценке, около 17% создаваемого в них ВВП.

В работе Р. Познера был сделан принципиальный вывод: потери от монополии, возникающей вследствие государственного регулирования конкуренции, превышают потери от «частной» монополии. Было установлено, что потери общества в регулируемом секторе американской экономики превышают потери от монополизации в нерегулируемом секторе, хотя последний, по своим размерам, значительно больше.

Существует огромное количество трудов о вреде монополии, практика антимонопольного регулирования в США насчитывает более 100 лет («Закон Шермана» был принят в 1890 г.). Каковы же основные причины, вызывающие негативное воздействие монополии на экономику?

Во-первых, у фирм – монополистов снижаются стимулы минимизации издержек. Размещение ресурсов в условиях монополии менее эффективно, чем в случае, когда структура рынка более конкурентна. Это не означает, что стимулы к минимизации издержек полностью отсутствуют. Монополист тоже хочет увеличивать прибыль, и, сократив некоторые «вопиющие» статьи издержек, он может этого добиться. Но, тем не менее, таких стимулов недостаточно. Заинтересованность монополиста в проведении крупномасштабной реорганизации (в результате которой могут быть оптимизированы товарно-денежные потоки компании) или во внедрении новых технологий значительно ниже, чем у фирмы, продающей свою продукцию на конкурентном рынке. Следовательно, функционирование монополий приводит к росту издержек.

Во-вторых, бюрократия компаний-монополистов имеет более сильные стимулы к увеличению тех статей расходов, которые дают возможность увеличить личное благосостояние представителей корпорации: бесплатные базы отдыха, спортивные залы, бассейны для сотрудников, столовые, поликлиники, детские сады с дотируемыми ценами - всё это ложится бременем на плечи покупателей продукции монополии. Наблюдается тенденция к неоправданному росту бюрократического аппарата (уже в силу того, что авторитет руководителя в корпорациях зависит от величины фондов, выделяемых на его подразделение, что, в свою очередь, зависит от числа сотрудников). Причём, когда государство реализует политику сдерживания цен на продукцию естественных монополий по методу средних издержек, стимулы к увеличению накладных расходов усиливаются.

Вместе с тем возможна ситуация, при которой конкуренция между двумя производителями товара (или поставщиками услуг) невозможна по технологическим или экономическим причинам и рост объёма производства единственного субъекта сопровождается снижением удельных издержек. Подобный рынок, на котором долгосрочные средние издержки достигают минимума только тогда, когда его обслуживает один продавец, - называют рынком естественной монополии.

Понятие «*естественная монополия*» впервые было применено в 1838 г. Антуаном Огюстеном Курно к ситуации установления контроля за использованием природных (естественных) ресурсов, откуда и пошло название [34]. Спустя 10 лет, в 1848 г., Джон Стюарт Милль определил разницу между искусственной и естественной монополией: первая создаётся государством, статус закрепляется законодательными актами, а её возможное упразднение будет способствовать росту национального богатства. В отличие от этого естественная монополия существует безотносительно к усилиям государства и закона [128].

Д. Хэй и Д. Моррис полагают, что в сферах деятельности естественной монополии вовсе отсутствует способность свободного рынка обеспечить эффективное распределение ресурсов или стимулы для повышения эффективности производства [253]. Для отечественной экономической теории и хозяйственной практики проблематика естественных монополий как элемента рынка до относительно недавнего времени не была актуальна. Пожалуй, первым из российских экономистов проблему естественных монополий рассматривал В. Студенцов, который сделал упор на технологических особенностях монопольной организации рынков. Он выделил отличительную черту естественных монополий – наличие сетевых структур (трубопроводный транспорт, системы водоснабжения, линии электропередач, железнодорожные пути и т.п.). Как правило, в них высоки постоянные издержки, что обеспечивает возможность экономии на масштабе производства. Именно это определяет

эффективность сосредоточения выпуска у единственного производителя [186, 187].

Федеральный закон «О естественных монополиях» в статье 3 определяет естественную монополию, как «состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объёма производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров»[137]. Статья 4 закона относит к естественным монополиям транспортировку нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, транспортировку газа по трубопроводам, услуги по передаче электрической и тепловой энергии, железнодорожные перевозки, услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов и услуги электрической и почтовой связи. Следует отметить, что многие авторы отмечают несоответствие определения естественной монополии посредством перечисления конкретных сфер и общего определения, представленного в том же законе [133,180].

Прокладка альтернативной железнодорожной ветки, подвод двух водопроводов к одному дому, как правило, экономически нецелесообразны, ввиду наличия значительного эффекта экономии от масштабов производства в этих отраслях. Можно предположить, что отличительным свойством естественной монополии является наличие инфраструктурной сети, а объем инвестиций, необходимых для создания альтернативной инфраструктуры – является барьером на входе в отрасль для новых фирм. В.Кокорев в работе [83] дает следующее определение: «Инфраструктура – это сети, где осуществляются поставки продукции

между удаленными друг от друга (как в пространстве, так и во времени) экономическими агентами, а так же отрасли экономики, эксплуатирующие такие сети ». Так, РАО «ЕЭС России» объединяет и электростанции и электросети, в состав РАО «Газпром» наряду с добывающими предприятиями входит Единая система газоснабжения России, в состав МПС входил как железнодорожный путь, так и подвижной состав, перемещаемый по нему.

Естественная монополия инфраструктурных сетей может ослабляться конкуренцией между различными типами таких сетей (конкуренцию железнодорожной ветке может составить нефтепровод, а тоннелю через Ла-Манш – паромный транспорт).

Может показаться, что осуществить регулирование монополии с целью устранения неэффективности очень легко – от регулирующего органа требуется лишь установить цену на уровне предельных издержек, а максимизация прибыли довершает остальное – объём производства сравняется с объёмом спроса при данной цене. К сожалению, при такого рода анализе упускается из виду один важный аспект данной проблемы: может случиться, что при такой цене прибыль монополиста будет отрицательной.

Графическая модель естественной монополии представлена на рис.8. Здесь точка минимума кривой средних издержек (АС- от англ. average costs) находится справа от кривой спроса, а точка пересечения кривой спроса и кривой предельных издержек (МС - от англ. marginal costs) лежит под кривой средних издержек.

При производстве в точке, где цена равна средним издержкам (Y_{AC}), естественная монополия будет покрывать свои издержки, но производить слишком малый объём, сравнительно с эффективным ($Y_{AC} < Y_{MC}$). Если же она будет производить в точке, где цена равна предельным издержкам, то, несмотря на эффективный объём выпуска (Y_{MC}), монополия будет не в состоянии покрыть свои издержки (точка $P_{MC}Y_{MC}$ расположена ниже

кривой средних издержек). Такого рода ситуации возникают в отраслях с большими постоянными издержками и относительно небольшими предельными издержками, отраслях - естественных монополиях.

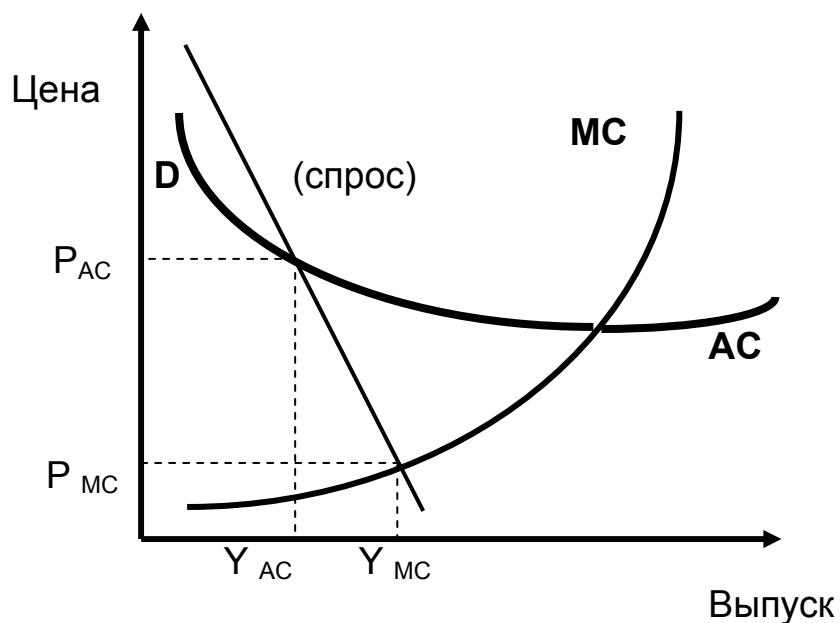


Рис. 8. Графическая модель естественной монополии

Рассмотрим, например, компанию по снабжению газом. Технология подразумевает в данном случае очень большие постоянные издержки – создание и поддержание в рабочем состоянии газопроводов – и небольшие предельные издержки, связанные с поставкой дополнительных единиц газа – закачка в проложенный газопровод большего количества газа обходится очень дешево. Аналогично, деятельность телефонной компании подразумевает очень высокие постоянные издержки на обеспечение сети проводов и переключений, в то время как предельные издержки предоставления добавочной единицы телефонных услуг очень низки. И, наконец, эксплуатация железнодорожного транспорта предполагает высокие постоянные издержки на содержание инфраструктуры (путей, станций, постоянных устройств) при относительно низких предельных

издержках по перевозке дополнительного вагона (или дополнительного пассажира).

Если допустить, что установление монопольной цены естественной монополией нежелательно, а заставить естественную монополию производить при конкурентной цене нереально из-за отрицательной прибыли, то что же остаётся?

Существует несколько ответов на этот вопрос. Часть экономистов считает, что т.к. на рынке отсутствует конкуренция, то государство должно осуществлять регулирование монополии. Другие полагают, что т.к. государственное регулирование не может быть эффективным, то государство должно создавать на таких рынках конкурентную среду.

На практике сочетаются оба этих подхода, причём если в 60-х годах прошлого века предпочтение отдавалось прямому государственному регулированию, то, начиная с середины 70-х, всё больше специалистов склоняются к косвенному регулированию монополий, в т.ч. путём создания институциональной среды, поощряющей конкуренцию.

Государство может воздействовать на цены в отраслях естественных монополий двумя способами: во-первых, за счёт регулирования цен и тарифов (в соответствии со ст.6 Федерального закона «О естественных монополиях»[137]); во-вторых, путём внедрения и развития элементов конкуренции.

При ценовом регулировании могут быть использованы следующие методы: *метод предельных издержек* (при котором государство требует, чтобы устанавливаемая монополистом цена равнялась его предельным издержкам), *метод средних издержек* (закрывающийся в том, что вся прибыль монополиста, за исключением нормальной, изымается-то есть цена равна средним издержкам) и *метод установления потолка цен* (или как вариант предельной рентабельности)[5,133].

При методе предельных издержек достигается оптимальный объём производства. Но это зачастую приводит к убыткам и необходимости субсидировать монополию за счёт государственных средств.

Лишённый этого недостатка метод средних издержек может дать результат, при котором продукта будет производиться слишком мало по сравнению с необходимым для эффективного функционирования экономики в целом, и, с другой стороны, не создаёт заинтересованности в минимизации издержек. Монополист заранее знает, что его расходы будут компенсированы. Установление потолка цен обычно приводит к дефициту продукции.

Если регулируемая фирма не должна субсидироваться, она должна получать неотрицательную прибыль, а это значит, что она должна производить в точке, лежащей на или над кривой средних издержек. Если при этом, она должна предоставлять услуги всем, кто готов за них заплатить, она должна производить также в точке, лежащей на кривой спроса.

Следовательно, естественная монополия будет производить в точке подобной точке ($P_{AC}Y_{AC}$) на рис.7. Здесь фирма продаёт свою продукцию по цене, равной средним издержкам производства, так что она покрывает свои издержки. Но её выпуск слишком мал по сравнению с эффективным объёмом выпуска. Это решение часто принимается в качестве так называемой политики «второго наилучшего» решения («квазиоптимума») в отношении ценообразования на продукцию естественной монополии. Регулирующие правительственные органы устанавливают цены, которые позволяют фирме производить безубыточно – в точке, где цена равна средним издержкам.

Проблема, с которой сталкиваются регулирующие органы, состоит в том, чтобы определить истинные издержки фирмы. Многие страны с рыночной экономикой в умеренной степени субсидируют естественные монополии, придерживаясь метода предельных издержек. Или

эксплуатация естественной монополии полностью передаётся правительству с субсидированием убытков из государственного бюджета. Такова, как правило, практика в отношении систем общественного транспорта – автобусов, метрополитенов, железнодорожных перевозок. В этой ситуации субсидии могут отражать не неэффективность функционирования как таковую, а, скорее, просто высокие постоянные издержки, связанные с эксплуатацией подобных отраслей. Вместе с тем субсидии могут означать как раз неэффективность. Проблема в отношении монополий, управляемых правительством, состоит в том, что (согласно опыту многих стран) измерить издержки государственных предприятий бывает труднее, нежели частных предприятий, регулируемых государством.

Сложна и другая проблема – установление «разумной» или «справедливой» нормы прибыли. Как отмечал профессор А. Никифоров, в работе [133] «наши специалисты по регулированию цен, в силу неразвитости официальной статистики не имеют представления даже о величине средней нормы прибыли в России».

Наконец, регулирование цен и тарифов на продукцию субъектов естественных монополий посредством установления фиксированной нормы прибыли на вложенный капитал послужит стимулятором для поиска незаконных путей получения «справедливой» прибыли, как было при применении норматива рентабельности в 1992-1993 гг. Только тогда монополистом «накручивались» текущие издержки, а теперь будут максимизироваться ещё и инвестиции.

Постепенно большинство зарубежных, а затем и многие отечественные экономисты пришли к выводу, что «государственное регулирование деятельности естественных монополий в принципе несовершенно и неэффективно»[133].

Причина этой неэффективности, по их мнению, кроется в том, что у регулирующих органов практически во всех странах не хватает ни

времени, ни квалифицированного персонала, ни информации. В большинстве случаев проверки финансовых отчётов и бухгалтерских документов субъектов естественных монополий случайны, поверхностны и растянуты во времени. Свои заключения контрольные органы строят, в основном, на основе данных, предоставляемых самими проверяемыми предприятиями. Эффективность подобного регулирования невысока и, зачастую, ограничивая конкуренцию, приносит больше вреда, чем пользы.

Если методы регулирования естественной монополии, как отмечают эксперты министерства по антимонопольной политике «абсолютно бесперспективны»[260], то усиление конкуренции в максимально возможной сфере приведёт к снижению тарифов, а следовательно, и издержек предприятий, пользующихся услугами естественной монополии. Как отмечал А. Маршалл, описывая железные дороги своего времени, «как мы знаем из опыта, чем скорее с открытием конкурирующей линии монополия будет разрушена, тем скорее (и отнюдь не наоборот) прежде существовавшая линия осознает, что она способна осуществлять перевозки по более низким тарифам»[109].

Следовательно, с точки зрения долгосрочной стратегии, нужны более эффективные меры по принуждению монополистов к цивилизованному поведению, чем административное регулирование цен и тарифов. Альтернативный способ воздействия на естественных монополистов – дерегулирование и стимулирование конкуренции. Так, профессор А. Никифоров считает, что «поощряемая государством конкуренция внутри предприятий железнодорожного транспорта, раздел собственности или управления эксплуатацией железнодорожного транспорта должны стать мощными факторами сдерживания роста железнодорожных тарифов»[133].

2.2. Межотраслевая демонополизация: поощрение конкуренции между различными видами транспорта

Усиление конкуренции в сфере железнодорожных перевозок возможно как на пути усиления внутриотраслевой конкуренции (так называемая политика «*либерализации доступа к рельсам*»), так и на пути усиления конкуренции между различными видами транспорта на рынке транспортных услуг.

Анализ монопольных рынков показывает, что «везде, где это возможно, необходимо полагаться на конкуренцию, а не на регулирование, - даже если конкуренция сама по себе далека от совершенства» [157].

При этом, основными параметрами, определяющими условия выделения конкурентных сегментов рынка транспортных услуг, являются:

- наличие альтернативных вариантов осуществления перевозок;
- взаимозаменяемость транспортных услуг;
- удельный вес на рынке транспортных услуг;
- величина издержек производства.

Рассматривая проблемы конкуренции в сфере железнодорожных перевозок, необходимо отметить наличие нескольких видов конкуренции. Железные дороги сталкиваются с конкуренцией со стороны других видов транспорта – автомобильного, трубопроводного, воздушного и водного. Есть ли у конкретного перевозчика реальная экономическая альтернатива, кроме обслуживающей его железной дороги, - это вопрос, который следует рассматривать в каждой конкретной ситуации. Тем не менее, не надо забывать, что железная дорога не всегда является монополистом, в том смысле, что не всегда оказывает определяющее влияние на рынок. Около 70% железнодорожных линий имеют параллельные автомобильные дороги.

Наибольшая конкуренция между железнодорожным и автомобильным транспортом при перевозке грузов возможна на средних расстояниях,

которые соответствуют протяжённости межобластных транспортных связей соседних областей или областей одного экономического района. В сегменте короткопробежных перевозок автомобильный транспорт имеет преимущества перед железнодорожным.

Сегменты рынка транспортных услуг с конкуренцией железнодорожного и внутреннего водного транспорта обусловлены природно-географическими факторами – наличием параллельных железнодорожных и водных путей сообщения, продолжительностью периода навигации, а также определённой структурой грузопотоков, которые характерны для водного транспорта.

В настоящее время на внутреннем водном транспорте большую часть составляют перевозки строительных, лесных и нефтеналивных грузов. Среднее расстояние перевозки этих родов грузов по железной дороге сопоставимо со средним расстоянием перевозки грузов внутренним водным транспортом. Из этого следует, что конкуренция между железнодорожным и внутренним водным транспортом реально существует. В географическом отношении основной полигон, где существует конкуренция между железнодорожным и внутренним водным транспортом, представлен путями сообщения Волжско-Камского водного бассейна и отдельными параллельными направлениями двух видов транспорта на севере европейской части страны и в её восточных регионах.

Конкуренция в сфере внутренних грузовых перевозок между железнодорожным и морским транспортом (каботажное плавание) существует при обслуживании направлений, расположенных в Азово-Черноморском, Балтийском и Дальневосточном бассейнах.

Если рассуждать строго теоретически, то, как отмечает Р. Питтман, грузоотправитель, который отправляет груз по железной дороге из пункта А в пункт Б, может защититься от монопольного положения железной дороги даже в том случае, если у него нет альтернативы перевозок другим видом транспорта. В частности, если железная дорога X_1 обладает

монополией на железнодорожные перевозки из пункта А в пункт Б, и даже в том случае, когда груз невозможно экономично перевезти иным видом транспорта из пункта А в пункт Б, грузоотправитель из пункта А может воспользоваться услугами железных дорог X_2 и X_3 для перевозки своего груза в другие места назначения, а клиент в пункте Б, может воспользоваться услугами железных дорог Y_1 и Y_2 , что бы получить этот груз из других мест отправления. Эта форма защиты, имеющая место в *некоторых* случаях, обычно называется «конкуренция по источникам». Заметим, что конкуренция по источникам является важным инструментом защиты для грузоотправителей в «сетевых» отраслях, например, для газовой отрасли или электроэнергетики.

Для определения конкурентных сегментов на рынке транспортных услуг при выполнении перевозок грузов существует разработанный специалистами МПС РФ алгоритм [207]:

1. Поочерёдно рассматриваются рода грузов ($i = 1, 2, 3, \dots, n$, где i - индекс рода груза, n - число родов грузов в принятой номенклатуре).

2. Для выбранного рода груза рассматриваются все корреспонденции ($j = 1, 2, 3, \dots, m$, где j - индекс рассматриваемой корреспонденции, m - число корреспонденций в рассматриваемой области), перевозка в которых может быть осуществлена различными перевозчиками.

3. Для конкретного груза (i) и корреспонденции (j) устанавливается наличие перевозчиков, альтернативных федеральному железнодорожному транспорту.

Отсутствие таковых свидетельствует о монополии железнодорожного транспорта для рассматриваемой корреспонденции. И в этом случае, следует переходить к следующей корреспонденции. Если же имеются альтернативные железнодорожному транспорту перевозчики, то выполняется дальнейший анализ.

4. Оценивается удельный вес железнодорожного транспорта в данном сегменте рынка транспортных услуг.

Условие $Q_{\text{жд}}/\Sigma Q_i < 0,65$ (где Q - объём перевозок, тонн/период) является достаточным для включения рассматриваемой корреспонденции в конкурентный сегмент. Если доля железнодорожного транспорта в перевозке рассматриваемой корреспонденции составляет более 65 % , то в соответствии с Законом "О конкуренции..."[140] железнодорожный транспорт является монополистом при перевозке рассматриваемой корреспонденции. Однако и в этом случае при некоторых обстоятельствах перевозки можно отнести к категории конкурентоспособных. Для этого необходимо проверить соблюдение дополнительных условий, определяющих качество выполнения перевозок

5. Оценка возможности выделения конкурентного сегмента производится на основании следующих условий:

а) для каждой корреспонденции производится экспертная оценка взаимозаменяемости транспортных услуг по условиям доставки, регулярности перевозок, диапазону возможной партионности;

б) при установлении взаимозаменяемости перевозок оценивается возможность отнесения отдельных корреспонденций к конкурентным сегментам рынка транспортных услуг по одному из параметров, приведённых в табл.8.

Если расстояние перевозки железнодорожным транспортом ($L_{\text{жд}}$) для рассматриваемой корреспонденции меньше 300 км., то любой другой вид транспорта может составить ему конкуренцию в связи с большими затратами на начально-конечные операции на железнодорожном транспорте.

Если расстояние перевозки железнодорожным транспортом ($L_{\text{жд}}$) для рассматриваемой корреспонденции больше 300 км., то возможность отнесения рассматриваемой корреспонденции к конкурентному сегменту определяется дополнительными условиями. Если время доставки груза "от двери до двери" для рассматриваемой корреспонденции альтернативными

видами транспорта не существенно меньше, чем время доставки железнодорожным, то последний должен рассматриваться как монополист.

Таблица 8

Критерии оценки наличия (отсутствия) конкуренции на рынке
транспортных услуг

Показатель, единица измерения, условное обозначение	Критерии оценки значений показателей	Оценка наличия конкуренции
Расстояние перевозки по видам транспорта, км. $L_{\text{жд}}$ - расстояние перевозки железнодорожным видом транспорта; L_i - расстояние перевозки на других видах транспорта.	$\{L_{\text{жд}} < 300 \text{ км.}\}$ или $\{L_{\text{жд}} \geq 300 \text{ км. и } L_{\text{жд}}/L_i \geq 0,5\}$	Есть
	$L_{\text{жд}} \geq 300 \text{ км. и } L_{\text{жд}}/L_i \leq 0,5$	Нет
Время доставки груза, час. $T_{\text{жд}}$ - время доставки железнодорожным транспортом; T_i - время доставки другими видами транспорта.	$T_{\text{жд}} / T_i \leq 1,5$	Нет
	$T_{\text{жд}} / T_i > 1,5$	Есть
Наличие резерва провозной способности, тонн/период, R (%)	$R_{\text{жд}} \leq 30\%$	Есть
	$R_{\text{жд}} > 30\%$	Нет
Затраты на перевозку, руб./т., $SP_{\text{жд}}$ - затраты на перевозку железнодорожным транспортом; SP_i - затраты на перевозку другим видом транспорта.	$SP_{\text{жд}} / SP_i \leq 1,5$	Нет
	$SP_{\text{жд}} / SP_i > 1,5$	Есть

Источник: [207]

Если провозная способность на железнодорожном транспорте близка к полному использованию, то железнодорожный транспорт не должен рассматриваться как монополист на данной корреспонденции.

Если затраты на перевозку железнодорожным транспортом по рассматриваемой корреспонденции существенно выше, чем на конкурирующих видах транспорта, то эта корреспонденция также относится к конкурентному сегменту. Если хотя бы одно из условий, перечисленных в табл. 8, свидетельствует о наличии конкуренции, то рассматриваемая корреспонденция может быть отнесена к конкурентному сегменту.

Кроме того, возможно, необходимо дополнить этот перечень критериев транспортной составляющей в конечной цене продукции, т.к. указанный фактор часто бывает решающим при оценке конкурентоспособности того или иного вида транспорта.

Концепция реформирования железнодорожного транспорта предусматривает разграничение предприятий и производств железнодорожного транспорта на монопольный (или естественно-монопольный) и конкурентный секторы. Соответственно, для монопольного сектора предполагается сохранение государственной собственности и её преобразование в рыночные организационно-правовые формы, а для конкурентного сектора – частичная приватизация. Вместе с тем следует отметить, что конкурентный сектор, выделяемый в концепции реформирования железнодорожного транспорта, не следует идентифицировать с рынком совершенной конкуренции. Адекватной моделью для описания такого рынка будут модели олигополии и монополистической конкуренции.

2.3. Внутриотраслевая демонополизация: либерализация доступа к инфраструктуре

Помимо двух отмеченных в предыдущем разделе видов конкуренции - с другими видами транспорта и конкуренции «по источникам» - необходимо отметить наличие третьего вида – внутриотраслевой конкуренции, конкуренции между операторами железнодорожного подвижного состава, осуществляющими перевозки в своих вагонах (и/или своими локомотивами) с использованием одной инфраструктурной сети.

Такая модель получила название «британской модели», а процесс перехода к ней «либерализацией доступа к рельсам» (иногда такую модель называют «конкуренция по Демсецу» – по имени одного из её авторов [83, 273]).

Впрочем, и данная модель не уничтожает монополию, так как компания – владелец инфраструктуры всё же остаётся монополистом. Рассмотрим историю появления этой модели.

Несмотря на огромное количество трудов о «вреде» монополии и на практический опыт, свидетельствующий о том, что размещение и использование ресурсов в условиях монополии всегда менее эффективно, чем в случае, когда структура рынка более конкурентна, долгое время экономисты не находили приемлемого решения проблемы. Так, Милтон Фридман писал в 1960-х годах: «К сожалению, приемлемого решения проблемы технологической монополии нет. Возможен лишь выбор из трех зол – частной нерегулируемой монополии, частной монополии, регулируемой государством, и непосредственной хозяйственной деятельности государства»[219, 274]. Определение Фридманом монополии как зла вытекало из его предпосылки о том, что частная монополия приводит к установлению монопольных цен.

Однако подобного результата можно избежать, если использовать механизм торгов за монопольную франшизу, присуждаемую фирме, предложившей поставлять продукт на наиболее выгодных условиях. Иначе говоря, если в данной отрасли нельзя обеспечить конкурентное предложение, то конкуренция может быть инициирована на начальном этапе, при организации торгов за право быть монополистом, за франшизу на естественную монополию.

Победитель торгов (предложивший наименьшую цену поставки), предполагается, будет лишен мотивов «раздуть» свои эксплицитные издержки и, в то же время, у него усилятся стимулы к оптимизации размещения ресурсов, что приведет, помимо прочего, к сокращению имплицитных транзакционных издержек. Кроме того, периодичность проведения торгов за франшизу должна усилить стремление как самого владельца временной франшизы, так и его потенциальных конкурентов к поиску более экономичных организационных и производственных технологий для того, чтобы предложить на будущих торгах конкурентоспособную цену поставки. По мнению В. Кокорева, «модель торгов за франшизу предполагает существенно меньший масштаб государственного регулирования, чем классическая модель частной регулируемой монополии, а значит, и негативные последствия такого регулирования будут меньше»[83]. Один из авторов рассмотренной модели - профессор Чикагского университета Г.Демсец отмечает, что «конкуренция на открытом рынке дисциплинирует более эффективно, чем процедуры регулирования, осуществляемые соответствующим государственным органом»[273].

Недостатки простой модели подробно проанализированы О.Уильямсоном в его классической работе «Экономические институты капитализма»[203].

1) Простая модель торгов за франшизу не предусматривает механизма адаптации бизнеса победителя торгов к непредвиденным обстоятельствам.

Возможны два варианта механизма адаптации: разрешение пересмотра условий договора франшизы и сокращение его действия (при перезаключении договора с прежним или новым победителем торгов происходит адаптация).

Решение о пересмотре условий договора (а прежде всего это цена поставки услуги) усилит стремление победителя убедить регулирующий орган, что изменившиеся обстоятельства привели к увеличению цены поставки.

Сокращение же срока действия договора ослабит стимулы победителя к созданию долгосрочных активов при том, что инвестиции в сферу инфраструктуры являются высокоспециализированными и в силу этого высокорискованными.

2) Использование в качестве критерия минимальной удельной цены поставки услуги может привести к ухудшению ее качества (на железнодорожном транспорте, например, это уменьшение степени безопасности движения вследствие экономии на качестве и/или частоте ремонта подвижного состава или объектов инфраструктуры).

Однако, если орган, определяющий победителя торгов, будет принимать во внимание качество услуги, то перед ним встанет проблема сопоставления различных сочетаний цены и качества.

Оценка различных сочетаний факторов производства, способных обеспечить приемлемое качество услуги, - сложная проблема, по-видимому, неразрешимая в рамках простой модели торгов.

3) Если деятельность победителя торгов за франшизу предполагает специализированное инвестирование крупных средств, то активы, созданные в результате такого инвестирования, не могут быть переданы победителю следующих торгов без высоких издержек.

В простой модели предполагается, что новый победитель торгов выкупит у прежнего основные фонды по остаточной стоимости. Действительно, поскольку инфраструктурные сети- это, как правило,

высокоспециализированные активы, то новый победитель является практически единственным их покупателем.

Но прежний победитель может отказаться продавать активы и претенденты будут поставлены перед необходимостью создавать новые инфраструктурные сети.

Предположим, что первоначальный договор франшизы предусматривал обязательную продажу активов по остаточной стоимости.

Тогда, во-первых, первоначальная их стоимость может быть искажена предыдущим победителем торгов (он может искусственно завысить цену покупаемого оборудования, вступив в сговор с поставщиком основных фондов или «раздуть» стоимость их монтажа и ремонта); во-вторых, высока вероятность длительного судебного разбирательства между прежним и новым обладателем франшизы, которое парализует работу инфраструктурной сети, и, в-третьих, не ясна судьба персонала, нанятого предыдущим победителем.

Таким образом, ключевыми проблемами простой модели торгов за франшизу являются: создание у победителя торгов стимула к инвестированию в высокоспециализированные активы и высокие издержки передачи этих активов от прежнего победителя торгов к новому.

Преодоление указанных недостатков стало возможно путем отделения инфраструктурной сети от операций по ее эксплуатации. Это означает, что компания, являющаяся владельцем инфраструктуры, заключает с победителем торгов договор на эксплуатацию сети или участка сети. Причем эксплуатировать сеть, например, железных дорог, могут одновременно несколько компаний-операторов подвижного состава, конкурирующих между собой за право перевозить тот или иной груз или пассажиров[199].

В 1991 году Комиссия ЕС потребовала (Директива № 91-440) отделения инфраструктуры от операций для всех европейских железных

дорог и предоставления доступа к инфраструктуре для всех компаний-операторов подвижного состава [13, 18, 32].

Позволим себе заметить, что практика эксплуатации одного участка пути несколькими операторами не нова. «Свободный доступ к сети» имел место на первой в мире общественной железной дороге между Стоктоном и Дарлингтоном, начиная с 1825 года. Тогда любой желающий мог за определенную плату отвезти уголь от шахты в порт. Однако такого понятия, как график движения поездов, в те годы еще не было, и очередность доступа к пути в случае конфликта решалась с применением силы. В настоящее время на железных дорогах Великобритании предложена идея продажи «ниток» графика компаниям-операторам подвижного состава на коммерческой основе.

Компания-владелец сети железных дорог ответственна перед своими акционерами и/или регулирующими органами за поддержание сети в приемлемом состоянии. Инвестиции будут производиться ею за счет арендной платы, поступающей от компаний-операторов подвижного состава. Естественно, что у владельцев инфраструктуры появится стимул вместо инвестирования в инфраструктуру увеличивать дивиденды или заработную плату. Однако помимо регулирующих органов за надлежащим соблюдением выполнения договора аренды компанией-владельцем инфраструктуры будут следить операторы сети. А, как известно из мирового опыта, независимый частный пользователь способен осуществлять контроль за соблюдением договора гораздо эффективнее государственных органов