

Хусаинов Ф.И.,
канд. экон. наук,
доцент Российской открытой академии транспорта
Московского государственного университета путей сообщения
(РОАТ МИИТ)

Очерки истории железнодорожных тарифов

Очерк 17. Дискуссии о ценовой дискриминации

Часть 1 Теория ценовой дискриминации и тарифы

Как мы знаем из предыдущих очерков, после разделения в 1995 г. всех грузов на три тарифных класса, в Прейскуранте № 10-01 был возрождён "принцип платёжеспособности", который стал одним из фундаментальных оснований существующей тарифной системы. Остановимся подробнее на современной дискуссии, вокруг этого принципа.

Что такое "ценовая дискриминация"?

Ценовой дискриминацией в экономической науке 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.

Применительно к сфере железнодорожных тарифов основанием ценовой дискриминации является учёт фактора «платёжеспособности груза» при формировании тарифов.

Сам вопрос, вокруг которого периодически кипят споры можно сформулировать следующим образом: 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? Или – иначе говоря – допустима ли ценовая дискриминация при построении железнодорожных грузовых тарифов?

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. 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 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 спроса на перевозимые грузы, 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 Пигу**. В своей книге «Экономическая теория благосостояния» он дал более глубокий, чем его предшественники, анализ ценовой дискриминации, выявил общие условия ценовой дискриминации и выделил три ее вида (степени). 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

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».

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.

Как ценовая дискриминация выглядит в действующем Прейскуранте 10-01 ?

При построении железнодорожных тарифов используются элементы как второго вида дискриминации (например, тарифная ставка за т-км. снижается 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 изменение тарифной ставки в зависимости от расстояния перевозки или от величины отправки (групповая, повагонная и т.д.) 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», т.е. в зависимости от «платёжеспособности» перевозимого груза?

Как мы знаем из предыдущих очерков, 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 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». Таким образом, грузоотправители разных грузов в абсолютном исчислении платят за одинаковую услугу разные тарифы.

Основной аргумент противников принципа «Ad valorem» заключается в том, что адвалорные тарифы по их мнению – несправедливы. Как же так – перевезли один полувагон с песком и один с трубами, работа сделана одинаковая, а тариф – разный?

Сразу сделаю оговорку, что унификация тарифа за пробег порожних вагонов после различных грузов представляется 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?

Ответ на эти вопросы - во второй части настоящего очерка.

Часть 2 Практика ценовой дискриминации

Практика ценовой дискриминации на железных дорогах США

Итак, мы задались двумя вопросами. Действительно ли адвалорные тарифы не применяются в других экономиках и странах? И какая из двух описанных систем (с или без ценовой дискриминации) является предпочтительной?

На первый вопрос ответ довольно прост. Берём учебник Дж.Джонсона и Д.Вуда, по которому в университетах США учат будущих железнодорожников и логистов, открываем раздел «Транспортные тарифы» и обнаруживаем, что «определение железнодорожных тарифов построено на определении класса груза в зависимости от вида отгружаемых товаров». Причём тарифные классы грузов имеют нумерацию от 13 до 400 и сгруппированы в 31 разряд. Существует альтернативный классификатор в котором имеются грузы с классами от 35 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 годов 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, т.к. 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» профессор **Доминик Арментано**: «тарифы на перевозку из Кливленда в Нью-Йорк были ниже, чем на перевозку из Титусвилля в Нью-Йорк, хотя в первом случае расстояние было на сто миль больше, чем во втором: всё зависело от состояния спроса и предложения в обоих районах. **Само по себе расстояние, как и технология, не имеет большого значения в экономике; стоимость услуг определяется соотношением спроса и предложения в любой конкретный момент**».

Подобная свобода в сфере ценообразования не является чем-то предосудительным. В уже упомянутом выше учебнике авторы учат американских студентов (и это касается не только железнодорожного, а всех видов транспорта): цена перевозки для каждого рейса всегда может стать предметом переговоров, т.к. 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.

Ценовая дискриминация на железных дорогах дореволюционной России

Аналогично, кстати, строились железнодорожные тарифы и в дореволюционной России. 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»» (подробнее о взглядах Витте мы говорили в одном из предыдущих очерков).

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.Г. Забелин в книге "Фрахтовые операции во внешней торговле" – 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.

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, рассчитанный по Прейскуранту 2003 г. тариф за перевозку маршрута из 45 полувагонов с грузом чёрных металлов на расстояние 850 км. примерно в три раза превышает тариф за перевозку такого же количества щебня в таких же полувагонах на то же расстояние. После либерализации вагонной составляющей и постепенным отказом от инвентарного парка, подобная дифференциация стала ещё более сложной, т.к. если инфраструктурная составляющая закреплена в Прейскуранте, то вагонная составляющая может постоянно меняться в зависимости от рыночной конъюнктуры, формируя механизм «гибкой подстройки» под динамику спроса на ту или иную продукцию или усиление дефицита/профицита подвижного состава.

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 т.к. 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 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.

¹ Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Пер. с англ. – М.: Экономика, 2000. – 878 с.

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 т.к. позволяет более гибко учитывать различные факторы спроса.

Отдельный потребитель может иногда проиграть от ценовой дискриминации продавца, но потребители в целом, как правило – выигрывают.

Опубликовано:

Хусаинов Ф.И. Очерки истории железнодорожных тарифов. Очерк 17. Дискуссии о ценовой дискриминации. Часть 1. Теория ценовой дискриминации и тарифы // РСП-Эксперт. - 2015. - № 2. - С.34-35.

Хусаинов Ф.И. Очерки истории железнодорожных тарифов. Очерк 17. Дискуссии о ценовой дискриминации. Часть 2. Практика ценовой дискриминации // РСП-Эксперт. - 2015. - № 3. - С.46-47.