

Ф.И. Хусаинов,
кандидат экономических наук,
начальник Покровского
агентства фирменного
транспортного обслуживания
Приволжской железной
дороги – филиала ОАО «РЖД»

О либерализации железнодорожных грузовых тарифов

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. 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» [10]. 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 чью-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

импортёром нефти? В Германии и Японии, которые полностью зависят 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 функционировать [9]. 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 станции Аксарайская-2 до Туниса (северная Африка). Логистическая цепочка состоит из следующих элементов: погрузка серы по станции Аксарайская-2, перевозка железной дорогой до станции 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.

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

ня 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.1), в рамках реализации первого этапа унификации тарифов, провозная плата за перевозку серы была снижена в два раза, что позволило поддерживать 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.2).

С февраля 2003 г., произошло двукратное увеличение цен на серу – до 60,0 долл. США за тонну (см. рис. 1), и доход грузовладельца вырос до 44 центов с каждого доллара США выручки (см. рис. 3), 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 США 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. США 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. 4). При этом грузовладельцу оставалось уже не 12, а 36 центов с каждого доллара выручки.

Таким образом, железная дорога не использовала благоприятную конъюнктуру для увеличе-

ния собственных доходов.

Приведённый пример иллюстрирует ситуацию, в которой «невидимая рука рынка» корректирует уровень фрахта в соответствии со складывающейся ценовой конъюнктурой и вкладом каждого участника рынка в конечный продукт. Конечным продуктом рыночного взаимодействия является сера, доставленная в точку 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 трубопроводной получают от факта продажи товара. Именно система свободных цен обеспечивает гармоничное развитие всех отраслей экономики, отраслевой инфраструктуры, что, в конечном счёте, является важнейшим условием 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 костной, не способной гибко и оперативно реагировать на конъюнктуру рынка. Следствием этого стало недополучение доходов железными дорогами. А снижение доходов же-

лезных дорог приводит к снижению инвестиций в инфраструктуру, что в отдельных случаях приводит к снижению темпов экономического роста.

Дерегулирование железнодорожных 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, введённого 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 скидок (см., например статью А. Гурьева [6]). Напомню, о чём шла речь. Ряд дорог, работающих в Поволжском регионе, вышли с предложением о снижении на время навигации железнодорожных тарифов на перевозку 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 должен был 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.

Обратимся к зарубежному опыту дерегулирования железнодорожных грузовых тарифов.

В США в большинстве случаев тарифы централизованно не регулируются и 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.

В 1887 году была создана Междоштатная коммерческая комиссия. Её компетенция распространялась в первую очередь на правовые вопросы осуществления перевозок, вопросы тарифов, финансирования, правил эксплуатации, согласования рас-

писаний, взаимоотношений с клиентурой и между железнодорожными компаниями, отчётности и статистики. Все железнодорожные компании были обязаны публиковать тарифы и правила их применения, регистрируемые Междоштатной коммерческой комиссией. Договорные тарифы не разрешались.

Из-за хронической убыточности пассажирских перевозок перед железными дорогами в конце 60-х годов встал вопрос о необходимости отказа от них. Стремясь получить разрешение Междоштатной коммерческой комиссии на прекращение пассажирских перевозок, некоторые железнодорожные компании умышленно ухудшали обслуживание пассажиров.

В 1971 году создана по указу президента Р. Никсона и утверждена Конгрессом Национальная корпорация железнодорожных пассажирских перевозок «AMTRAK». Тридцать наиболее крупных железнодорожных компаний по предложению правительства перечислили суммы, равные убыткам от пассажирских перевозок, в фонд создаваемой

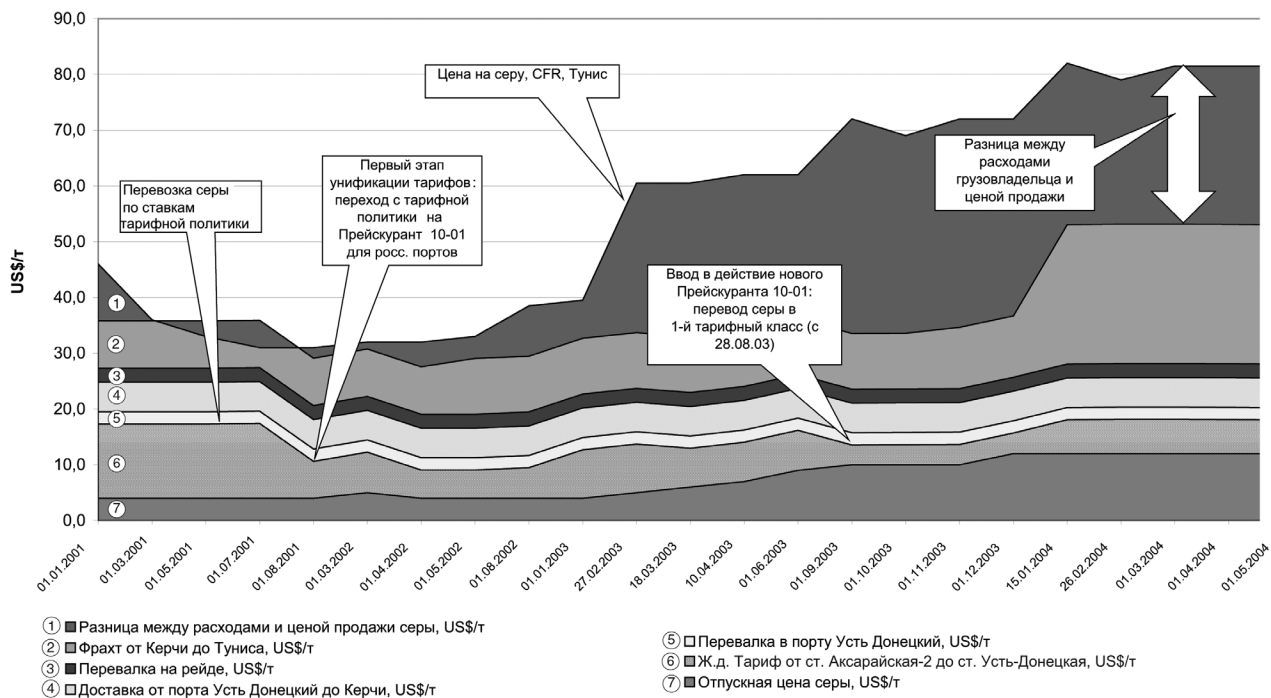


Рис.1. Динамика расходов на доставку 1 тонны серы от ст. Аксарайская-2 до Туниса и цены на серу (CFR, Тунис)

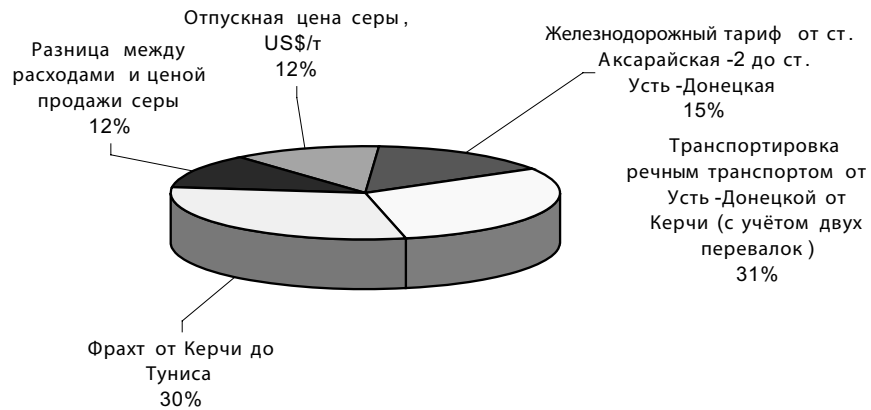


Рис. 2. Доли различных факторов в цене 1 тонны серы (CFR, Тунис) на 01.05.2002 г.

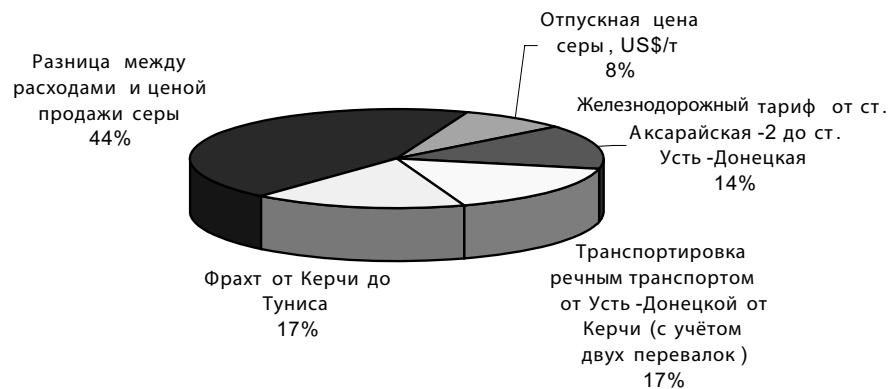


Рис. 3. Доли различных факторов в цене 1 тонны серы (CFR, Тунис) на 27.02.2003 г.

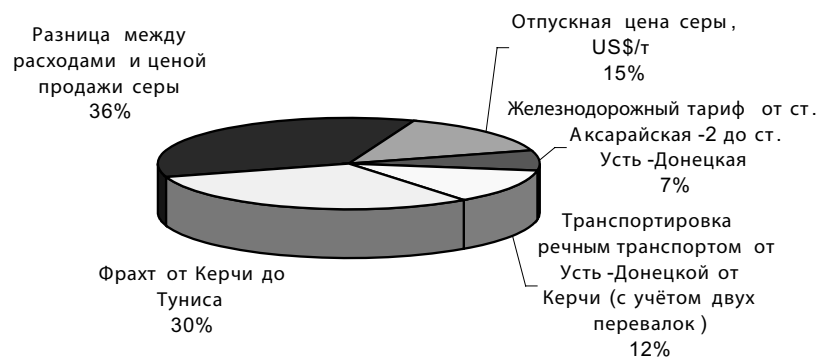


Рис. 4. Доли различных факторов в цене 1 тонны серы (CFR, Тунис) на 15.01.2004 г.

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 междугородные автобусы.

Конец 70-х – начало 80-х гг. явился периодом экономического дерегулирования транспорта. 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 транс-

порте (Закон 96-488)» 1980 г. Права Междугородной 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 зако-

нов о дерегулировании. Многие критиковали этот закон за «недостаточный радикализм изменений», но всё же он узаконил новые стандарты и практику ценообразования в транспортной отрасли.

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.

Главная идея Акта Стаггерса заключалась в том, чтобы предоставить руководству железных дорог свободу действий, необходимую для возрождения отрасли. В силу этого основные положения Акта Стаггерса провозглашали дальнейшую либерализацию процесса ценообразования, начатую Законом 4-R. 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 услуг[3].

Американские эксперты отмечали по этому поводу, что 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 пятидесятых по восьмидесятые годы было, по мнению американских экспертов, «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, применяя передовые приемы маркетинга и ценовой политики. Этот процесс привел к ряду банкротств, но в целом оказал положительное воздействие на экономику [4]. Аналогичные процессы происходили и на железнодорожном транспорте.

В итоге, отмена государственного регулирования тарифов привела к их существенному снижению и, вместе с тем, к росту рентабельности работы железных дорог.

Как отмечает доктор технических наук, профессор И.М. Кокурин «подъём Американских железных дорог произошёл благодаря Акту Стаггерса, освободившего их от жёсткого государственного тарифного регулирования»[8]. Аналогичную оценку Акту Стаггерса даёт 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].

В результате, период с 1980-го по 1999 гг. называют «эрой Стаггерса», характеризующейся следующими рекордными результатами: снижением эксплуатационной длины железнодорожных путей на 35 %, уменьшением количества локомотивов – на 32 % и вагонов – на 27 %; сокращением персонала на 60% и снижением тарифов в среднем на 1,2 % ежегодно. При этом грузооборот железных дорог увеличился на 50 %.

На рис. 5 приведены некоторые результаты работы железных дорог первого класса в США до и после принятия Акта Стаггерса. Верхняя кривая – производительность труда, под ней – вторая кривая – объём перевозок грузов,

третья кривая отражает снижение доходов железных дорог, а последняя (пунктирная) иллюстрирует динамику снижения тарифных ставок.

Обсуждая сегодня возможность либерализации железнодорожных грузовых тарифов, следует иметь в виду ещё один важный аспект. дерегулирование тарифов не достигнет своей основной цели – повышения эффективности транспортной системы, если тарифы по-прежнему будут строиться на основе среднесетевой себестоимости. Ещё в условиях плановой экономики рядом выдающихся учёных (такими как А.В. Крейнин, А.П. Абрамов, Л.А. Мазо) высказывались идеи о необходимости установления территориально дифференцированных тарифов. В то время указанные идеи не были реализованы по причине технической сложности решения подобной задачи. В настоящее время, в условиях информатизации задача дифференциации тарифов в зависимости от направления перевозок, региона перевозок и других региональных параметров вполне решается.

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



Источник: [8]

Рис. 5. Результаты работы железных дорог первого класса в США до и после принятия Акта Стаггера

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.Витте на эту тему – «Русские порты и железнодорожные тарифы» [5], 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 имеет следствием неэффективное размещение ресурсов в национальной экономике. В упомянутой выше работе Витте 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 [5].

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»), 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.

Список литературы

1. Арментано Д. Антитраст против конкуренции / Пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, Альпина Бизнес Букс, 2005. – 432 с.
2. Ахполов И.К. Формирование и регулирование грузовых железнодорожных тарифов. Критический анализ и предложения по совершенствованию – М.: ВИНТИ РАН, 2006. – 200 с.
3. Бауэрсокс Д.Д., Клосс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 640 с.
4. Белый О.В., Кокурин И.М. Исторический опыт США в области транспортной политики // Экспедирование и логистика. – 2002. – № 2. – С.21-23.
5. 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.
6. Гурьев А.И. Сезонные скидки: qui prodest? // РЖД-Партнёр. – 2005. – № 4. – С.24-27.
7. Забелин В.Г. Фрахтовые операции во внешней торговле – М.: РосКонсульт, 2000. – 256 с.
8. Кокурин И.М. Заграница нам... подскажет, или американский тарифный опыт // РЖД-Партнёр. – 2006. – № 8. – С.30-32.
9. Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать. Наша позиция / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2006. – 356 с.
10. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок – М.: Изограф, 2001. – 256 с.