Ф. И. Хусаинов

ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ И РЫНОК

Сборник статей

Москва
Издательский Дом «Наука»
2015

УДК 625.3
ББК 65.9(2)37
Х 985

Х 985 **Хусаинов, Ф. И.**
ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ И РЫНОК: Сборник статей. — М.: Издательский Дом «Наука», 2015. — 582 с.

ISBN 978-5-9902337-4-4

УДК 625.3
ББК 65.9(2)37

ISBN 978-5-9902337-4-4
© Хусаинов Ф. И., 2015

Фарид Иосифович Хусаинов – один из самых ярких ученых-экономистов, исследующих железнодорожную отрасль. В его работах сочетаются энциклопедизм и публицистичность, теоретическая глубина и фокусирование на самых актуальных практических вопросах. Статьи Ф.И. Хусаинова, как правило, полемичные, могут вызывать у читателей разную реакцию – от горячего одобрения до желания подискутировать с автором и даже категорического несогласия, но точно не равнодушие и не скуку.

Д.А. Мачерет,
доктор экономических наук, профессор
Московского государственного университета путей сообщения,
первый заместитель председателя Объединенного
ученого совета ОАО «РЖД»

***

Mr. Khusainov is a thoughtful and well informed analyst and student of railway markets, including the very important topic of railways reforms and restructuring. I rely on his reporting and analysis to keep up with the latest developments regarding railways reforms in Russia, and I am proud to be associated with his journal, «Вектор транспорта».

This book will be an important source and reference for anyone interested in this topic.

Russell W. Pittman

Господин Хусаинов является вдумчивым и хорошо информированным аналитиком и исследователем железнодорожных рынков, в том числе очень важной темы реформ и реструктуризации железных дорог. Я полагаюсь на его публикации и анализ, чтобы идти в ногу с последними достижениями в отношении железнодорожных реформ в России, и я горжусь тем, что сотрудничаю с его журналом «Вектор транспорта».

Настоящая книга станет важным источником и справочником для всех, кто интересуется этой темой.

Рассел Питтман, PhD
директор отдела экономических исследований
антимонопольного управления Министерства юстиции США,
профессор РЭШ

***

Статьи и книги Фарида Хусаинова привлекают меня прежде всего тем, что их автор стремится честно искать истину, а не заниматься имитацией исследования с подгонкой фактуры под выгодные ему выводы. Сегодня в железнодорожной отрасли это большая редкость.

Андрей Гурьев,
кандидат исторических наук, ведущий аналитик «INFOline-Аналитика»,
Почетный железнодорожник, (в 2005–2014 гг. заместитель главного редактора
журнала «РЖД-Партнер», в 2010–2014 гг. первый заместитель главного редактора
газеты «Гудок»)

***

Ф.И. Хусаинов обладает высокой квалификацией, широтой кругозора и научной смелостью. Его статьи, опубликованные ранее в журнале БТИ, неизменно вызывали у читателей живой интерес. Можно констатировать, что автор уже обрел заметный авторитет в среде специалистов в области экономики транспорта. При этом, его позиция, как правило, основывается на основательном и непредвзятом анализе предмета исследования. Особо следует отметить литературный стиль Фарида Иосифовича. Помимо солидного научного уровня, его работы отличаются ясным и убедительным стилем изложения, что укрепляет доверие читателей к выводам и предложениям автора.

Этот сборник статей можно рекомендовать всем, кто интересуется ходом и проблемами реформирования железнодорожного транспорта России, а также формированием и развитием рынка железнодорожных грузовых перевозок и связанных с ними услуг в нашей стране.

Георгий Давыдов,
доктор экономических наук, профессор,
действительный член Российской и Международной академий транспорта,
Президент Национальной ассоциации транспортников,
главный редактор журнала «Бюллетень транспортной информации»,
Почетный работник транспорта Российской Федерации

***

Что отличает статьи Фарида Хусаинова, так это сочетание профессионального владения предметом, полного «погружения» в отраслевую специфику с отсутствием отраслевой зашоренности. Важнейшая мысль, которая часто звучит в его статьях заключается в том, что, несмотря на всю «особость», транспорт – это тоже рынок (а точнее – набор рынков) и именно с такой точки зрения его наиболее продуктивно рассматривать.

Для меня в этих статьях особый интерес и особую ценность представляет то, что автор постоянно обращается к теме конкуренции в железнодорожной отрасли, показывая, какие полезные плоды она приносит и какие риски влекут за собой избыточное регулирование и монополизация рынка. Знание отечественного и зарубежного опыта, как исторического, так и современного, причем в свете рыночных интерпретаций, также представляет несомненный интерес.

Анатолий Голомолзин,
кандидат технических наук, Заместитель руководителя
Федеральной антимонопольной службы России (ФАС России)

***

Высокий профессионализм, эрудиция и полная погруженность в тему исследования, – все это характеризует работы Ф.И. Хусаинова. Отдельно хотелось бы подчеркнуть практическую полезность его трудов. Автор в своих статьях не только проводит комплексную оценку проблем отрасли, но и не забывает о весьма существенных практических проблемах. Ни для кого не секрет, что затормозившийся в последние годы процесс реформирования естественных монополий, в том числе и железнодорожного транспорта, негативно сказывается на развитии отрасли. Ф.И. Хусаинов много внимания уделяет таким прикладным, но очень важным для железнодорожного бизнес-сообщества темам, как развитие конкуренции в отрасли, либерализация рынка локомотивной тяги.

Немало внимания автор уделяет и проблемам формирования железнодорожных тарифов. Являясь, в тарифной сфере, во многом, сторонником идей С.Ю. Витте, автор внес и свою, не побоюсь сказать, весьма существенную лепту в развитие этой части транспортной науки.

Дмитрий Никитин,
Генеральный директор ЗАО «Евросиб»

***

Без возможности идейного выбора нет пути к истине. По этой и многим другим причинам вдумчивым читателям, всем кто находится в поиске альтернативных решений по эффективному управлению транспортными процессами, будет весьма интересно и, надеюсь, полезно изучить новую книгу Ф. И. Хусаинова. Плодотворно совмещая научную, преподавательскую и практическую работу автору в данном сборнике удалось успешно подытожить свои исследования по развитию конкуренции, либерализации тарифов и другим проблемным вопросам рыночного развития железнодорожной отрасли.

Отдельно хотелось бы отметить статьи по экономической истории железнодорожных тарифов: исследование проблем прошлого позволяет лучше разобраться в вопросах, которые поставит будущее.

Леонид Мазо,
доктор экономических наук
(*в 2001–2008 гг. – зам. директора ВНИИЖТ*)

***

Статьи Ф.И. Хусаинова отличаются сочетанием теоретической глубины, экономической эрудиции и одновременно, вниманием к прикладным вопросам исследуемых проблем.

Особенностью этого автора является то, что во многих своих статьях он перекидывает «мостик» между узкоотраслевыми, специальными вопросами экономики железнодорожного транспорта и концепциями «большой» экономической науки. Читая его статьи, вы увидите, как абстрактные (на первый взгляд) теоретические концепции становятся эффективным аналитическим инструментарием для анализа и решения конкретных отраслевых проблем. А именно это – и есть одна из главных функций (и залог успеха) отраслевой науки.

Елена Петренко,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой
«Экономика предприятия» Донецкого института железнодорожного
транспорта (ДонИЖТ), советник генерального директора
«Укрзализныця» по вопросам реформирования

***

Я знаю Фарида давно, так как преподавал у него в СамГУПС, который в те годы назывался СамИИТом. Уже тогда он выделялся среди своих однокашников любознательностью и часто на лекциях задавал вопросы, для ответа на которые мне требовалось хорошенько подумать и напрячь свою память. Затем я был его руководителем по кандидатской диссертации, когда Фарид поступил в 1999 г. в аспирантуру при СамИИТе. С аспирантских времен в нем стали прослеживаться две черты, определившие его научный стиль: во-первых, он всегда стремился исследовать самые дискуссионные, полемичные, спорные и «острые» темы транспортной науки и практики; во-вторых, он всегда стремится к научной объективности и добросовестности, к тому, что бы внимательно изучить все факты и взгляды (включая полярно противоположные) на проблему всех предшественников за как можно более глубокий период и лишь после этого делать какие-либо выводы и умозаключения.

Фарид Иосифович является не только признанным ученым и уважаемым педагогом, но и квалифицированным практиком, поскольку перед тем, как стать заместителем председателя некоммерческого партнерства операторов железнодорожного подвижного состава (НП ОЖДПС), он приобрел и значительный практический опыт, проработав много лет в системе фирменного транспортного обслуживания – начальником товарной конторы на станции (АФТО), начальником отдела маркетинга в Приволжском ТЦФТО (в Саратове) а так же в «Первой грузовой компании» (в Москве).

Рекомендую данный сборник статей всем, кто интересуется современными проблемами железнодорожного транспорта и рынка транспортных услуг.

Пётр Куренков,
доктор экономических наук, профессор кафедры «Транспортный бизнес»,
зам. директора по научной работе Института управления и информационных технологий Московского государственного университета путей сообщения (ИУИТ МИИТ),
действительный член Международной академии транспорта

СОДЕРЖАНИЕ

ОТ АВТОРА 11

РАЗДЕЛ 1. Реформы на железнодорожном транспорте 13

Демонополизация железных дорог: генезис теоретической модели и уроки британского опыта 13

Экономические предпосылки и результаты приватизации и либерализации на зарубежных железных дорогах 33

Приватизация железных дорог в Великобритании 54

Реформа железнодорожного транспорта в России: достижения и проблемы 64

Частная собственность на железнодорожный подвижной состав как фактор развития вагоностроения 118

Реформы на железнодорожном транспорте России: еще две четверти пути 128

О некоторых методологических проблемах оценки работы железнодорожного транспорта 141

РАЗДЕЛ 2. Железнодорожные тарифы 160

Ценовая дискриминация в системе железнодорожных грузовых тарифов 160

Роль нового Прейскуранта № 10-01 в развитии конкурентной среды на железнодорожном транспорте 174

О либерализации железнодорожных грузовых тарифов 187

Об изменении железнодорожных грузовых тарифов с 1 ноября 2012 г. 197

Нерегулируемые железнодорожные тарифы: российский опыт 1850–1880-х годов 214

Железнодорожные тарифы в России на рубеже XIX и XX вв. 232

Железнодорожные тарифы в России и СССР в 1917–1939 гг. 249
Эволюция тарифного регулирования на железных дорогах США 274

РАЗДЕЛ 3. Из экономической истории железных дорог 295

Железные дороги в условиях плановой экономики:
миф о потерянном рае 295

РАЗДЕЛ 4. Статьи по результатам прикладных исследований 326

Методика структурного анализа доходности железнодорожных
грузовых перевозок 326
Повышение эффективности управления парком грузовых вагонов . . . 337
Вступление России в ВТО и железнодорожный транспорт 356
Анализ ЕСТП: риски и угрозы для рынка транспортных услуг 373
О конкуренции автомобильного и железнодорожного транспорта
на рынке грузовых перевозок 385
О влиянии запрета продления срока службы вагонов
на перевозки грузов в химических цистернах
и рефрижераторном подвижном составе 412
К вопросу об «оптимальном» количестве грузовых вагонов
на сети железных дорог 420
Методика оценки профицита/дефицита подвижного состава 436

РАЗДЕЛ 5. Биографические очерки 447

Железнодорожные страницы в биографии С.Ю. Витте 447
Профессор А.И. Чупров – основатель экономики
железнодорожного транспорта 464
Классик тарифного дела (к 95-летию А.В. Крейнина) 475
Либерализм как миссия (к 80-летию Е.Г. Ясина) 483

РАЗДЕЛ 6. Заметки 489

Качество работы или качество продукции? 489
Взаимодействие – по всем аспектам
(к 15-летию Приволжского ТЦФТО) 495
Система фирменного транспортного обслуживания:
проблемы современного этапа и пути их решения 501
Новшества в системе планирования РЖД:
проблема неравномерности и экстерналии 510
Не прикасаться к приборам! (о KPI для операторов) 514
Продавая непокупаемое: ноу-хау от вагоностроителей 517
Битва за тарифы: как РЖД выиграло у Правительства 525

РАЗДЕЛ 7. Рецензии 531

История железнодорожной реформы: путеводитель
для неравнодушных (рецензия на книгу: Гурьев А.И.
Из тупика. История одной реформы) 531
Возвращение в тупик? (рецензия на доклад ИПЕМ
о реформе железных дорог) 534
...И место для шага вперед (рецензия на книгу:
Лапидус Б.М., Мачерет Д.А. Макроэкономическая роль
железнодорожного транспорта) 540
Политические институты и железные дороги
(рецензия на книгу: Доббин Ф. Формирование
промышленной политики. Соединенные Штаты,
Великобритания и Франция в период формирования
железнодорожной отрасли) 544

РАЗДЕЛ 8. Избранные интервью 552

Конкуренция рассудит «по гамбургскому счету» /
Беседовала Е. Ушкова (2008) 552
Приватизация – условие необходимое, но не достаточное /
Беседовал В. Кузнецов (2010) 557
Дорога к рынку / Беседовал А. Гурьев (2012) 560
Капитализм – это экономика избытка /
Беседовала Н. Вторушина (2012) 568
Тарифы отпустят на свободу / Беседовал Д. Ханцевич (2013) 571
Промедление смерти подобно? / Беседовал Д. Ханцевич (2013) 575
Гибкость рынка невозможна без разнообразия практик /
Беседовал Д. Ханцевич (2013) 578

ОБ АВТОРЕ 581

ОТ АВТОРА

В настоящем сборнике собраны статьи, опубликованные автором в различных научных журналах в период с 2000 г. по 2014 г. Некоторые из статей публиковались в разных вариантах (о чем указано в сносках к соответствующей статье) и для настоящего издания были отобраны самые полные варианты.

Статьи сгруппированы в семь разделов.

В первом разделе публикуются статьи, посвященные различным аспектам реформирования железнодорожного транспорта.

Во втором разделе собраны публикации, посвященные теории, истории и экономике железнодорожных тарифов. В отдельный (третий) раздел вынесена статья в жанре «экономической истории», посвященная некоторым аспектам работы советских железных дорог. Надеюсь, что статьи из второго и третьего разделов со временем войдут в отдельную книгу, посвященную экономической истории железных дорог.

В четвертый раздел собраны статьи, написанные (некоторые – в соавторстве, о чем сказано в сносках) по результатам отдельных прикладных исследований и/или научных докладов на конференциях и касающиеся, главным образом, проблем рынка железнодорожных грузовых перевозок.

В пятом разделе собраны очерки о людях, чьи идеи и работы внесли интеллектуальный вклад в наше понимание тех или иных экономических процессов, как в целом, в общеэкономическом масштабе, так и, в частности, в экономику железнодорожного транспорта.

В шестом разделе собраны заметки по различным (в том числе дискуссионным) вопросам экономики и организации работы железнодорожного транспорта. Часть этих заметок изначально публиковалась в блоге автора, а затем, вызвав определенный резонанс в профессиональной экспертной среде были опубликованы в той или иной форме в отраслевых изданиях.

В седьмом разделе собраны опубликованные автором рецензии. Надеюсь, что они так же будут небезынтересны транспортному сообществу.

Помимо семи разделов со статьями, в книге есть восьмой раздел, в который включены некоторые интервью автора, взятые в 2008–2013 гг. Е. Ушковой, В. Кузнецовым, А. Гурьевым, Н. Вторушиной и Д. Ханцевичем.

Большая часть материалов сборника публиковались в различных транспортных и экономических журналах. В том числе в таких изданиях, как «Бюллетень транспортной информации», «Вектор транспорта», «Вестник транспорта», «РЖД-Партнер», «Тарифы», «Экономическая политика» и др. а так же на сайтах «РЖД-Партнер», «Транспорт РФ» и «Slon.ru» .

Некоторые из материалов настоящего сборника были подготовлены к публикации, но по тем или иным причинам не были опубликованы либо были опубликованы в сокращенном виде. В настоящем издании они опубликованы без купюр.

Каждая статья и интервью – это отдельное, самостоятельное произведение, поэтому в них иногда встречаются повторы. Часть этих повторов автор убрал. Но часть – оставил, поскольку того требует композиция статьи. Таким образом, читатель может читать не всю книгу целиком, а каждую из статей в отдельности, в любом порядке.

Фарид Хусаинов, ноябрь 2014 г.

РАЗДЕЛ 1. РЕФОРМЫ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Демонополизация железных дорог: генезис теоретической модели и уроки британского опыта [1]

Предметом настоящей статьи является рассмотрение зарождения и развития теории демонополизации железнодорожного транспорта и результаты ее реализации в Великобритании.

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, разрабатываемые в рамках неоинституционального направления экономической науки. Эта теория применялась к таким отраслям, как телефонная связь, электроэнергетика и кабельное телевидение.

Что бы разобраться в истоках идей демонополизации, необходимо вспомнить с какими проблемами столкнулись экономисты, разрабатывавшие теорию монопольных рынков.

[1] Первоначальный набросок этой статьи: Хусаинов Ф.И. Приватизация железнодорожного транспорта: генезис теоретической модели и ее реализация // Транспорт: наука, техника, управление. 2000. № 12. С. 28–30. Первая полная версия статьи: Хусаинов Ф.И. Теория демонополизации естественно-монопольного рынка и программа структурной реформы железнодорожного транспорта // Железнодорожный транспорт. Сер. Маркетинг и коммерческая деятельность. ЭИ/ЦНИИТЭИ. 2001. Вып. 3. С. 42–64. Вторая версия статьи (в которой была убрана часть про Программу структурной реформы и добавлена часть про реформы в Великобритании): Хусаинов Ф.И. Демонополизация железных дорог: от теоретической модели к практической реализации // Бюллетень транспортной информации. 2005. № 10. С.10–18. Третья (сокращенная) версия статьи: Хусаинов Ф.И. Демонополизация железнодорожного транспорта // Экономика железных дорог. 2009. № 1. С. 22–33. Настоящая публикация представляет собой авторский вариант последней версии статьи (с восстановлением фрагментов, сокращенных редакцией).

Введение в теорию естественной монополии

Одна из основных особенностей монополизированного рынка – установление цены, превышающей тот уровень, который сложился бы на конкурентном рынке. В условиях, когда структура рынка более конкурентна, – и прибыль и рентабельность, в общем случае, ниже.

Первую экспериментальную проверку этих положений провел американский исследователь Джо Бэйн. Он установил, что на тех рынках, где доля восьми компаний составляла в среднем 80%, рентабельность была выше среднеотраслевой. 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 [1]. Эксперты Бюро переписи США, анализируя различные рынки, пришли к выводу, что уровень эффективности был выше на рынках, где совокупная доля четырех 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. Если конкурентная отрасль производит продукцию по цене, соответствующей предельным издержкам, то монополизированная отрасль производит продукцию по цене, как правило, выше предельных издержек. Следовательно, в условиях монополии, в общем случае, цена будет выше, а объем выпуска ниже, чем при конкуренции. По этой причине в отрасли с монополистической структурой «благосостояние потребителей» [2] обычно бывает ниже, чем в отрасли с конкурентной структурой.

[1] Чирихин С.Н. Прибыли монополистов – потери для общества // Эко. 2000. № 3. С. 111–116.
[2] Используемый многие годы в стандартной экономической теории концепт «благосостояние потребителей», подвергается критике со стороны ряда экономических школ (например, Австрийской). Анализ дискуссии вокруг этого понятия выходит за пределы настоящей статьи.

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. Так, Д. Хайман в своем классическом учебнике [1] отмечает, что социальная цена монополии является мерой потерь обществом чистой полезности, происходящих в результате снижения доступности товара для потребителей, когда монополия максимизирует прибыль.

Сегодня любой стандартный курс микроэкономики включает в себя раздел «Ущерб от монополии» или «Неэффективность монополии», но первым, в 1954 г., предпринял попытку оценить этот ущерб американский экономист Арнольд Харберджер в работе «Monopoly and resourse allocation» [2]. Графическую интерпретацию этой идеи впоследствии назвали «треугольником Харберджера». В 1967 году Гордон Таллок опубликовал статью «The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft» [3], 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 в работе «The social costs of monopoly and regulation» [4] привел расчеты 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% объема 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 ВНП.

В работе Р. Познера был сделан принципиальный вывод: потери от монополии, возникающей вследствие государственного регулирования конкуренции, превышают потери от «частной» монополии.

[1] Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: в 2 т.: пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1992. Т. 2. 372 с.
[2] Harberger A. Monopoly and resourse allocation // Amer.Econ. Rev. 1954. Vol. 44. № 2. P. 77–87.
[3] Tullock G. The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft // Western Economic Journal. 1967. № 5 (June). P. 224–232.
[4] Posner R. The social costs of monopoly and regulation // J. Pol. Econ. 1975. Vol. 83. № 4. P. 807–827.

Было установлено, что потери общества в регулируемом секторе американской экономики превышают потери от монополизации в нерегулируемом секторе, хотя последний, по своим размерам, значительно больше.

Вместе с тем, возможна ситуации, при которой конкуренция между двумя производителями товара (или поставщиками услуг) невозможна по технологическим или экономическим причинам и рост объема 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**.

Прокладка альтернативной железнодорожной линии, 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 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» [1]. Так, РАО «ЕЭС России» (до его упразднения) объединяло и электростанции и электросети, в состав ОАО «Газпром» наряду с добывающими предприятиями входит Единая система газоснабжения России, в систему МПС (ОАО «РЖД») входят как железнодорожный путь, так и подвижной состав, перемещаемый по нему [2].

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 – объем производства сравняется с объемом 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.

[1] Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии // Вопросы экономики. 1998. № 4. С. 115–133.

[2] В 2001 г., когда первый вариант настоящей статьи был опубликован, инвентарный парк МПС составлял 79,9% всего парка грузовых вагонов РФ.

Графическая модель естественной монополии представлена на рис. 1. 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.

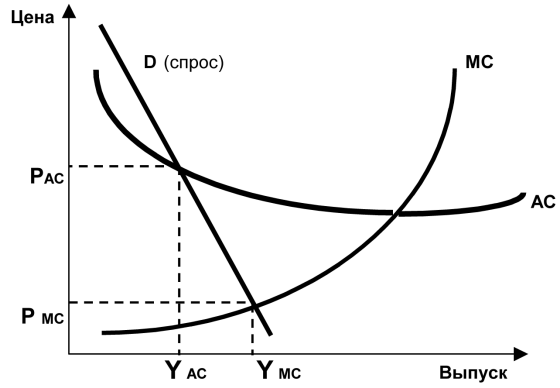


Рис. 1. Графическая модель естественной монополии

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

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 остается?

В различных странах были избраны разные подходы к регулированию естественных монополий. В одних странах естественные монополии принадлежали государству, в других частным фирмам, регулируемым правительствами.

Регулирование естественных монополий

Государство может воздействовать на цены в отраслях естественных монополий двумя способами: во-первых, за счет регулирования цен и тарифов; во-вторых, путем 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 (заключающийся 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).

При методе предельных издержек достигается оптимальный объем производства, но это, зачастую, приводит к убыткам и необходимости субсидировать монополию за счет государственных средств.

Лишенный 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 создает 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 так же в точке, лежащей на кривой спроса.

Следовательно, естественная монополия будет производить в точке подобной точке ($P_{AC}Y_{AC}$) на рис. 1. Здесь фирма продает свою продукцию по цене, равной средним издержкам производства, так что она покрывает свои издержки, однако ее выпуск слишком мал по сравнению с эффективным объемом 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 той или иной степени субсидируют естественные монополии, придерживаясь, метода предельных издержек. Или эксплуатация естественной монополии полностью передается правительству, с субсидированием убытков из государственного бюджета. Такова, как правило, практика в отношении систем общественного транспорта – автобусы, метрополитены, железнодорожный пассажирский транспорт. 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. Регулирование цен и тарифов на продукцию субъектов естественных монополий посредством уста-

новления 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.

Постепенно большинство сначала зарубежных, а потом и отечественных экономистов пришли к выводу, что в целом ряде аспектов государственное регулирование деятельности естественных монополий в принципе несовершенно и неэффективно.

Причина этой неэффективности, 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 отчетов и бухгалтерских документов субъектов естественных монополий случайны, поверхностны и неполны. Свои заключения контрольные органы строят, в основном, на основе данных, предоставляемых самими проверяемыми предприятиями. При этом, монополист не заинтересован в том, что бы регуляторы получили объективную картину, поэтому склонен предоставлять неполную информацию.

В результате, эффективность подобного регулирования невысока и, зачастую, ограничивая конкуренцию, может приносить больше вреда, чем пользы.

Если методы регулирования естественной монополии, недостаточны то, возможно, что усиление конкуренции в максимально возможной сфере приведет к снижению тарифов, а следовательно, издержек предприятий, пользующихся услугами естественной монополии. Как отмечал Альфред 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» [1].

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.

[1] Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 т.: пер. с англ. М.: Прогресс, 1993. Т. 2. 310 с.

Конкуренция на рынке транспортных услуг

Усиление конкуренции в сфере железнодорожных грузовых перевозок возможно как на пути усиления внутриотраслевой конкуренции (так называемая политика «либерализации доступа к рельсам»), так и на пути усиления (в максимально возможной степени) конкуренции между различными видами транспорта.

Анализ монопольных рынков показывает, что, как пишет Рассел Питтман, «везде, где это возможно, необходимо полагаться на конкуренцию, а не на регулирование, – даже если конкуренция сама по себе далека от совершенства» [1].

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, конечно 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 (400–600 км), которые соответствуют протяженности межобластных транспортных связей соседних областей или областей одного экономического района. В сегменте короткопробежных перевозок автомобильный транспорт имеет преимущества перед железнодорожным.

[1] Питтман Р. Конкуренция на железных дорогах: что выбирать России? // Эко. 2001. № 8. С. 5–22.

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 так же определенной 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 на целом ряде направлений, 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 ее 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 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 2 и 3 для перевозки своего груза в другие места назначения, а клиент в пункте Б, может воспользоваться услугами железных дорог 4 и 5, 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.

Внутриотраслевая конкуренция: свободный доступ 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, т.е. конкуренции между операторами железнодорожного подвижного состава, осуществляющими перевозки в своих вагонах (и своими локомотивами) с использованием одной инфраструктурной сети.

Такая модель получила название «британской модели», а процесс перехода к ней иногда называют «либерализацией доступа к рельсам». Такую модель также называют «*конкуренция по Демсецу*» – по имени одного из ее авторов.

Впрочем, и данная не уничтожает монополию, так как компания – владелец инфраструктуры все же остается 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 в изданной в 1962 г. книге «Капитализм и свобода» писал: «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» [1]. 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 кон-

[1] Friedman M. Capitalism and Freedom. Chicago: University of Chicago Press, 1962; Русскоязычное американское издание: Фридман М. Капитализм и свобода. New York, Chalidze Publications, 1982; Первое издание в России вышло в 2005 г.: Фридман М. Капитализм и свобода. М.: Новое издательство, 2006. 240 с. (Библиотека фонда «Либеральная миссия»).

курентное 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), как предполагается, будет лишен мотивов «раздувать» свои эксплицитные издержки и, в то же время, у него усилятся стимулы к оптимизации размещения ресурсов, что приведет, помимо прочего, к сокращению имплицитных трансакционных 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» [1].

Один из авторов рассмотренной модели – профессор Чикагского университета Гарольд Демсец отмечает, что «конкуренция на открытом рынке дисциплинирует более эффективно, чем процедуры регулирования, осуществляемые соответствующим государственным органом» [2].

Недостатки простой модели подробно проанализированы Оливером Уильямсоном в его классической работе «Экономические институты капитализма» [3].

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

[1] Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии // Вопросы экономики. 1998. № 4. С. 115–133.

[2] Demsetz H. Why regulate utilities? // Journal of Law and Economics. 1968. Vol. 11, April. P. 55–66.

[3] Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Научное редактирование и вступительная статья В.С. Катькало; пер. с англ. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.

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, не разрешимая 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.

Заметим, 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 (Великобритания), начиная с 1825 года. Тогда любой желающий мог, за определенную плату, отвезти уголь от шахты в порт. Однако, графика 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 реализуется идея продажи «ниток» графика компаниям-операторам подвижного состава на коммерческой основе [1].

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.

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.

[1] Реорганизация и приватизация Британских железных дорог: пер. с англ. Аболин О.Ю. М.: ЦНИИТЭИ МПС, 1995. 51 с.

В ноябре 1993 года описанная выше модель была реализована в Великобритании. К этому времени уже были приватизированы железные дороги Чили, Аргентины, Японии, Новой Зеландии. Затем приватизационные процессы начались на железных дорогах Италии, Нидерландов, Мексики, Канады, Чехии, Венгрии, Боливии, Бразилии, Алжира и других стран.

Справедливости ради, следует отметить, что на практике существуют различные варианты организации железнодорожной отрасли. Так, в Швеции путь принадлежит государству, а подвижной состав – компаниям, работающим на клиента. В США грузовые компании являются владельцами пути и подвижного состава, а пассажирские – платят за доступ к рельсам. В Японии – наоборот – пассажирские компании являются владельцами пути и пассажирского подвижного состава, а грузовые оплачивают пропуск по рельсам своих вагонов.

Интерес к Британской модели в России вызван, помимо прочего, тем, что, в отличие от США, где исторически сеть железных дорог развивалась таким образом, что рядом сосуществовали параллельные ветки, принадлежащие разным владельцам, сеть железных дорог Великобритании отчасти напоминает радиальное расположение российских железных дорог, которое затрудняет (или делает невозможной) создание конкуренции между отдельными железными дорогами [1].

Реализация модели: опыт Великобритании

Приватизация железнодорожного транспорта Великобритании была лишь частью комплексных реформ, целью которых было создание или усиление конкурентной среды в максимально возможной сфере. Так, предприятия-монополисты получили директивы предоставить возможность доступа к трубопроводам и телекоммуникационным сетям «посторонним» компаниям, тем самым, позволяя им предлагать потребителям собственные услуги. Таким образом, было создано положение, при котором конкурирующие поставщики газа, электричества и услуг телефонной связи могут отныне пользоваться

[1] Впоследствии автор скорректировал свою точку зрения по вопросу о конкуренции между отдельными дорогами. См. об этом в статьях о реформе российских железных дорог и статье о железных дорогах США.

элементами инфраструктуры прежней монополии для обслуживания своих клиентов.

Пятого 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 нее 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 лет [1]. После приватизации на сети появились 26 пассажирских и 6 грузовых компаний-операторов подвижного состава, а также 11 компаний, занимающихся ремонтом и текущим содержанием пути. Были также 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 так же приватизированы все шесть депо крупного ремонта, которые конкурируют между собой, предоставляя услуги по ремонту компаниям- операторам подвижного состава [2].

В дополнение созданы две государственные структуры: ведомство по выдаче франшиз (OPRAF) и ведомство железнодорожного распорядителя [3]. Ведомство по выдаче франшиз (его возглавляет 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 регулирования [1].

[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.

[3] Реорганизация Британских железных дорог // Железные дороги мира. 1994. № 10. С. 13–18.

Еще одной из важных задач Управляющего по вопросам франчайзинга, является проведение переговоров с «Railtrack» о выделении «нитки» графика движения поездов. Замысел же на более отдаленную перспективу состоит 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, как и в подавляющем большинстве других стран 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, в которой основным критерием для определения победителя торгов была минимальная запрашиваемая субсидия.

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 первом этапе (1996–2000 гг.) финансовые показатели отрасли кардинально улучшились, имели место значительные капитальные вложения в инфраструктуру.

В результате, доля рынка и объемы перевозок стали расти, производительность труда удвоилась. Объем пассажирских перевозок увеличился к 2000 г. на 25%. Перевозки грузов возросли на 22%. 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-км.

[1] Реорганизация и приватизация Британских железных дорог: пер. с англ. Аболин О.Ю. М.: ЦНИИТЭИ МПС, 1995. 51 с.

Возросший объем работы требовал увеличенных инвестиций. За три года инвестиции частного сектора удвоились, и составили в 1999 г. 2 млрд. ф.ст. К 2000 г. они достигли 2,5 млрд. ф.ст. Британские эксперты (например, С. Беннет) отмечают, что частный сектор вкладывает 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].

В 1997–1998 гг. произошло несколько крупных аварий, и некоторые журналисты сделали вывод, что это следствие приватизации. В действительности, общее количество аварий в расчете на 1 поездо-км снизилось в 2,5–2,8 раза: с 0,45–0,50 случаев на 1 млн. поездо-км в 1980–1990 гг. до 0,18 в 2000 г.

Также заметно повысилось качество обслуживания.

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. Вместе с тем, большое количество игроков сильно усложнило и запутало процесс принятия решений.

Кроме того, на «Railtrack» было наложено множество ограничений и запретов. Так, британское законодательство, предполагало «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».

«Railtrack» получила монопольные права на услуги по предоставлению рельсов операторам-первозчикам. Это подкреплялось субсидиями, которые, снижая стоимость услуг Railtrack, уничтожали стимулы к строительству альтернативных частных линий, способных составить конкуренцию монополисту. Удешевление прав пользования рельсовыми путями способствовало чрезмерно интенсивному использованию дорог перевозчиками.

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

«Railtrack» не имела права действовать на своих собственных дорогах в качестве оператора. Компания принуждалась государством к осуществлению инвестиционных проектов, которые акционеры не находили привлекательными и наоборот (например, не позволили закрыть линию Лондон-Манчестер-Глазго на ремонт, когда руководители компании приняли такое решение).

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 критериев.

В результате, Railtrack так и не стала прибыльной компанией, хотя сумма убытков и уменьшилась, по сравнению с временами нахождения в государственной собственности. 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 прекратило 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». Фактически Великобритания восстановила государственную собственность и субсидии на железнодорожную инфраструктуру, причем в общественном мнении укрепилось мнение – что крах «Railtrack» был вызван не государственным регулированием, а неспособностью рыночных сил управиться с железными дорогами.

Вопросы для России

История реализации «британской модели» поднимает ряд важных вопросов, ответы на которые актуальны и для России.

Необходимо ли полное разделение услуг инфраструктуры и собственно перевозок с запрещением владельцу инфраструктуры заниматься перевозочной деятельностью? Целесообразно ли излишнее государственное регулирование в сфере тарифной политики? Допустимо ли государственное вмешательство в инвестиционную стратегию компании?

В свете вышеизложенного, представляется целесообразным, если на период реформирования т.е. в краткосрочной перспективе государство сохранит за владельцем инфраструктуры (ОАО «РЖД») право заниматься оказанием как услуг по перевозке грузов, так и любыми видами деятельности на усмотрение компании и не вмешиваться чрезмерно в ее работу, полагая, что рынок сам отрегулирует и долю компании на рынке, и необходимость оказания тех или иных услуг.

Вместе с тем, при рассмотрении перспектив отрасли в долгосрочной перспективе, перед нами встают другие вопросы. Возможно ли осуществить объективный раздельный учет прибылей и убытков по видам деятельности, не разделив инфраструктуру и перевозки? Возможно ли обеспечение конкуренции и недискриминационного доступа в условиях, когда один из конкурирующих субъектов рынка выдает разрешения на перевозки на особых условиях, на правах владельца инфраструктуры дает согласие на примыкание путей необщего пользования и т.п.? Иначе говоря, будет ли объективен судья, играющий за одну из команд? Не окажется ли, что «минусы» от нераздельного учета, от непрозрачности структуры затрат по видам деятельности, сводящие на нет все мотивационные механизмы превысят «плюсы» от эффекта масштаба? До тех пор, пока нет ответа на эти вопросы, пока нет согласия по поводу того, какую из двух базовых моделей организации железнодорожной отрасли выбрать – невозможно дальнейшее развитие реформы железных дорог, ибо все остальное – нормативная база, технология работы – вторично.

Ведь трудно понять дошел ты или нет, если не знаешь, куда идти.

Несмотря на наличие ряда сильных аргументов в защиту организации отрасли как набора отдельных вертикально-интегрированных компаний, представляется, что в долгосрочной перспективе необходимо полное отделение услуг по предоставлению инфраструктуры от услуг по организации перевозки. При этом владелец инфраструктуры может оказывать услуги по предоставлению тяги, но у грузоотправителя должна быть свобода выбора: пользоваться своими локомотивами, локомотивами перевозчика (оператора) или локомотивами владельца инфраструктуры.

Экономические предпосылки и результаты приватизации и либерализации на зарубежных железных дорогах [1]

Приватизация на железнодорожном транспорте зачастую рассматривается 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 и спонтанным, если рассматривать его вне пределов породившей его парадигмы.

Поэтому, автор полагает, что, изучая приватизационные процессы на зарубежных железных дорогах, необходимо подробнее рассматривать те экономические и интеллектуальные предпосылки, которые привели впоследствии к решениям о приватизации.

Экономическая политика большинства западных стран в 30–60-е годы XX в., проводилась под сильным влиянием идей усиления роли государства. Но, начиная с середины 70-х годов, вектор экономической политики изменился. Все большую популярность завоевывают идеи уменьшения государственного регулирования, сокращения доли государства в экономике, в том числе за счет приватизации государственной собственности. Одним из постулатов экономического либерализма был тезис о неэффективности государственной собственности. «Неэф-

[1] Первый вариант статьи: 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. Второй вариант: Хусаинов Ф.И. Экономический либерализм и приватизационные процессы на железнодорожном транспорте // Вестник транспорта. 2003. № 7. С. 27–33. Третий, расширенный вариант (с добавлением параграфа о США): Хусаинов Ф.И. Экономические предпосылки и результаты приватизации и либерализации на зарубежных железных дорогах // Бюллетень транспортной информации. 2006. № 2. С. 18–28. В настоящем издании публикуется последний вариант. Впоследствии, существенно расширенный вариант этой статьи лег в основу главы 1 монографии: Хусаинов Ф.И. Экономические реформы на железнодорожном транспорте. Монография. М.: ИД «Наука», 2012. 192 с.

фективность – есть непременная характеристика всех государственных предприятий» – писал М. Ротбард, в своей книге «Власть и рынок» [1], одной из самых громких экономических работ 80-х, 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 годов обнаружилось, что, в конечном счете, национализированный сектор оказался слишком тяжелым бременем для экономики. Оказалось, что государственные предприятия в массе своей 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 15 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, в которых железные дороги и без приватизации всегда были частными (например, США), начались процессы либерализации и уменьшения роли государственного регулирования отрасли.

Предпосылки приватизационных процессов [2]

Наиболее интересной, с точки зрения исследования предпосылок приватизации, была экономическая история Великобритании: с конца 40-х годов в стране проводилась политика национализации и усиления роли государства, что привело к отставанию страны и экономическому застою, к беспрецедентному снижению темпов экономического роста и эффективности экономики. После победы на выборах в 1979 г. консерваторов, во главе с М. Тэтчер, закончился период этатизма и началась массовая приватизация, которая закончилась приватизацией «святая святых» – железных дорог (но уже в период премьерства Д. Мэйджора).

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

[2] При описании предпосылок британской приватизации, автор пользовался работой: Заостровцев А.П. Национализация как провал государства: уроки британского опыта // Экономическая школа. 1999. Вып. 5. С. 379–390; а так же коллективной монографией о европейской приватизации, выпущенной коллективом ИНИОН РАН: Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности / отв. ред. В.А. Виноградов. М.: Наука, 2006. 854 с.

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, развеивает миф о государстве-спасителе хронически убыточных отраслей, 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. тонн в 1945 г. до 16,3 млн. тонн 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 публика не желала приобретать акции компаний, которые лейбористская партия постоянно обещала ренационализировать. Несмотря на трудности, денационализированная отрасль достаточно успешно развивалась. Капитальные вложения составляли примерно 100 тыс. фунтов стерлингов в год в период 1953–1966 гг. Мощность сталелитейных заводов возросла с 16 млн. т в год – в 1950 г., до 36 млн. тонн 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]. Идейные 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 сглаживать 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.

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

Профсоюзы, представляющие шахтеров и железнодорожников, занимали сильные позиции для проведения своих настроений через лейбористскую партию. Когда политическое, заявление о национализации было одобрено конференцией лейбористской партии в мае 1945 г., 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, овладевшая «командными высотами» экономики в военное время и желавшая закрепить и упрочить достигнутый социальный статус и после войны и работники отраслей, малоперспективных, нуждавшихся в серьезной реструктуризации, из-за опасения потери привычных рабочих мест и заработков. Этот альянс хозяйственной бюрократии с рабочим движением отсталых 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 таблицы 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. Преимущественно такая ситуация была обусловлена щедрыми вливаниями государственных средств в эти отрасли на различного рода инвестиционные проекты.

Анализируя результаты деятельности государственных предприятий, следует иметь в виду два обстоятельства. Во-первых, технико-экономические показатели их работы, как правило, выглядят удовлет-

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. Национализация как провал государства: уроки британского опыта // Экономическая школа. 1999. Вып. 5. С. 379–390.

ворительными, но при этом надо помнить о мощной госбюджетной поддержке инвестиций. 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-экономической политике государственных предприятий присущ глубокий внутренний конфликт. С одной стороны, государство подталкивало национализированные предприятия к более активному внедрению рыночной мотивации хозяйственной деятельности, с другой, оно 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 лимитировала 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.

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 XX в. 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, сотавившем 2,9% в 1989 г. и 2,4% – в 1990 г.

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. тори 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. фунта стерлинга в год, и платят налоги с этих прибылей в сумме, эквивалентной 100 фунтам стерлингов на каждого налогоплательщика .

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

В начале 1980-х годов во многих странах проводились исследования государственного сектора. Почти все они показали [1], что государственные предприятия менее эффективны, чем частные при сравнительно равных условиях.

Некоторые из этих результатов приведены в работе лауреата Нобелевской премии по экономике Джозефа Стиглица, «Экономика государственного сектора» [2], в которой автор показал, что, при прочих равных условиях, государственные предприятия менее эффективны, а цены на их услуги, при этом, выше.

Например, Стиглиц приводит такие факты: 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 в Аризоне, были приблизительно на 47% меньше, чем государственной, обслуживающей сравнимое число потребителей; исследование частного транспорта в Индиане показало, что он был в целом на 12% дешевле, чем аналогичный транспорт, предоставляемый местной властью [3].

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 течении трех лет. Среди отмеченных административных недостатков были следующие.

- 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.
- Государственные служащие используют бюллетень по болезни на 64 % чаще, чем служащие непромышленного частного сектора. Комиссия оценивает потери от этого в 3,7 млрд. долл.
- Администрация по делам ветеранов тратит 61250 долл. за одну койку при строительстве лечебниц, что почти в четыре раза больше, чем в большинстве лечебниц частного сектора.
- Управление служб общего назначения занимает в 17 раз больше людей, чем частная компания, осуществляющая сопоставимую деятельность.

[1] Заостровцев А.П. Национализация как провал государства: уроки британского опыта // Экономическая школа. 1999. Вып. 5. С. 379–390.
[2] Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора: пер. с англ. М.: изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. 720 с.
[3] Там же.

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. Одно из последних исследований заключило, что существенной разницы в их эффективности нет» [1]. Первое издание цитируемой книги Стиглица вышло в 1986 г., второе – в 1988г. 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 ограни-

[1] Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора: пер. с англ. М.: изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. 720 с.

чения 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 течении 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 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. Более категорически, 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.

Ниже рассмотрен опыт нескольких государств по приватизации и либерализации в сфере железнодорожного транспорта.

Великобритания

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.

Первый аспект состоял в приватизацию железных дорог, национализированных лейбористским правительством в 1947 г. 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 г. в Великобритании был принят Закон о железнодорожном транспорте, в соответствии с которым с 1 апреля 1994 г. Британские железные дороги (British Rail), как единое целое окончательно прекратили свое существование и 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) были переданы эксплуатационным компаниям, получившим франшизы на 5–7 лет. После приватизации на сети появились 26 пассажирских и 6 грузовых компаний-операторов подвижного состава, а также 11 компаний, занимающихся ремонтом и текущим содержанием пути.

После реализации программы реформ, доля рынка и объемы перевозок стали расти, производительность труда удвоилась. Объем пассажирских перевозок к 2000 г. увеличился на 25%.

Однако не только пассажиры вернулись на железные дороги. Операторы привлекли к перевозке грузы, ранее никогда не транспортировавшиеся по железной дороге. Перевозки грузов возросли на 22%, число поездов – на 12%. В 2000 г. в сравнении с 1996 г. число опозданий поездов сократилось на 40%, грузооборот увеличился на 39% и достиг 44,2 млрд. т км.

Возросший объем работы требовал увеличенных инвестиций. За три года после приватизации инвестиции в железнодорожную отрасль удвоились, и в 1999 г. составили 2 млрд. фунтов стерлингов, а к 2000 г. достигли 2,5 млрд. фунтов стерлингов. Частные компании вкладывают в развитие железных дорог инвестиции, невозможные со стороны государства в предшествующие приватизации четыре десятилетия. Эти инвестиции намного превышают уровень капи-

тальных вложений государственных Британских железных дорог [1]. В 1997–1998 гг. произошло несколько крупных аварий, и часть прессы сделала вывод, что это следствие приватизации, но общее количество аварий на поездо-км снизилось в три раза.

Но главные преимущества Британской модели заключаются в том, что все значительные расходы становятся «прозрачными», значительно легче проследить за эффективностью расходуемых средств, а кроме того, конкуренция (или даже потенциальная возможность ее появления) побуждают увеличивать качество оказываемых услуг [2].

Вместе с тем, в результате того, что на Railtrack было наложено множество ограничений и запретов, компания так и не стала прибыльной (хотя сумма убытков существенно снизилась). О результатах «британской модели» приватизации железных дорог см. БТИ № 10 за 2005 г. [3]

Канада

Железные дороги Канады состояли из двух систем. Одна из них – Канадские национальные железные дороги (КНЖД) – принадлежала государству, другая – Канадская Тихоокеанская железная дорога (КТЖД) – нет. КНЖД в течении 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 [4]. При этом, правительство дало понять, что на этот раз дороги не должны рассчитывать на финансовую помощь [5]. Руководство КНЖД приняло решение о приватизации железных дорог.

[1] Беннет С. Некоторые оценки британской модели приватизации // Железные дороги мира. 2000. № 12. С. 5–11.
[2] Испанские железные дороги на первом этапе реформ. Реорганизация и приватизация Британских железных дорог. М.: ЦНИИТЭИ МПС, 1995. 51 с.
[3] Хусаинов Ф.И. Демонополизация железных дорог: от теоретической модели к практической реализации // Бюллетень транспортной информации. 2005. № 10. С. 10–18.
[4] Горовая Б.А., Орлова М.В. Приватизация Канадских национальных железных дорог // Железнодорожный транспорт за рубежом. Серия 1. ЭИ/ЦНИИТЭИ. 2001. Вып. 5–6. С. 11–17.
[5] Теллер П.М. Приватизация железных дорог в Канаде // Железные дороги мира. 2001. № 9. С. 9–11.

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 [1]. Президентом КНЖД был назначен Поль Телье, настоявший на сокращении персонала, 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. [2] 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. т. В течении того же периода вагонный парк КНЖД и КТЖД уменьшился в совокупности на 13%, локомотивный парк – на 11%, а суммарная протяженность их путей – на 36%. 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 дорог. 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, как 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.

[1] Горовая Б.А., Орлова М.В. Приватизация Канадских национальных железных дорог...
[2] Железные дороги Канады после дерегулирования: пер. с англ. О.Ю. Аболин. М.: ЦНИИТЭИ МПС, 1999. 56 с.

Любопытно, 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» [1].

Американские инвесторы приобрели почти 66% акций КНЖД. В течении 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 КНЖД.

Однако, лицо железных дорог Канады не определяется всецело двумя крупнейшими компаниями. Для многих клиентов основным железнодорожжным партнером 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 вроемени, в третью по эксплуатационной длине, железную дорогу страны.

Стремительное развитие коротких линий является наиболее впечатляющим феноменом из всего, что происходило во второй половине 1990-х годов в экономике отрасли. В среднем, в Канаде в это время, каждый месяц появлялась одна новая железнодорожная компания.

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 взаимодействовали. 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...

Япония

Национальные железные дороги Японии (JNR) с момента их возникновения и до 1987 г., существовали как государственная структура. 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 контроль [1]. Администрация JNR не очень заботилась об экономической эффективности работы и удовлетворении запросов пользователей, надеясь на то, что государство спишет все убытки. 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 дорог.

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 с 400 тыс. человек в 1980 г. до 191 тыс. человек в 1994 г. [2]

После приватизации стали увеличиваться пассажиро- и грузооборот. Возросли, так же, объем поездной работы, число перевезенных пассажиров и доходы от перевозок. Улучшились эксплуатационных показателей. Для пользователей, итоги приватизации, проявились в повышении качества перевозок при практически, неизменных тарифах.

Одной из причин, подобных впечатляющих результатов, был отказ от нерентабельных перевозок в малонаселенных регионах стра-

[1] См., например: 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.

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

ны. 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 технологий.

Еще 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 приспосабливаемые к запросам пользователей.

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

США[1]

В США частные железнодорожные компании владеют и собственными путями и подвижным составом. Конкретный населенный 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 клиентов[1]. 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 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.

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 учреждения[2].

В 1887 году была создана Междуштатная коммерческая комиссия. Ее компетенция распространялась в первую очередь на правовые вопросы осуществления перевозок, вопросы тарифов, финансирования, правил эксплуатации, согласования расписаний, взаимоотношений с клиентурой и между железнодорожными компаниями, отчетности и статистики. Все железнодорожные компании были обязаны публиковать тарифы и правила их применения, регистрируемые Междуштатной 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 Междуштатной коммерческой комиссии на прекращение пассажирских перевозок, некоторые железнодорожные компании умышленно ухудшали обслуживание пассажиров.

[1] Более подробно политика дерегулирования в США рассмотрена в статье «Эволюция тарифного регулирования на железных дорогах США» во втором разделе настоящего издания.

[1] Питтман Р. Конкуренция на железных дорогах: что выбирать России? // Эко. 2001. № 8. С. 13–29.

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

В 1971 году создана по указу президента Р. Никсона и утверждена Конгрессом компания «АМТРАК». 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.

Конец 70-х – начало 80-х гг., явился периодом экономического дерегулирования транспорта. Конгрессом был принят ряд документов: «Закон об активизации деятельности и реформе в области регулирования железных дорог» 1976 г., «Закон Стаггерса о железнодорожном транспорте» 1980 г. и ряд других. Права Междуштатной коммерческой комиссии были уменьшены.

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

Один из американских экспертов заметил 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 пятидесятых 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, применяя передовые приемы маркетинга и ценовой политики. Этот процесс привел к ряду банкротств, но в целом оказал положительное воздействие на экономику».

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

Начиная с 70-х годов прошлого века в США наблюдается устойчивый рост числа грузовых вагонов, принадлежащих различным не железнодорожным компаниям. Этот процесс отражает определенные 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 насчитывает более 500 единиц,

а доля их суммарного парка составляла свыше 40% от общего парка вагонов страны. Важную роль в расширении парка частных вагонов сыграл в свое время переход железных дорог, при перевозках зерновых грузов, от использования обычных крытых вагонов к специализированным крытым хопперам. Более высокая грузоподъемность и ускорение операций погрузки-выгрузки стали важными показателями зерновых перевозок. Многие зерновые компании стали приобретать собственные вагоны, что бы не зависеть от железных дорог.

Частные предприятия, владеющие железнодорожным подвижным составом, получают от железнодорожных администраций соответствующее разрешение на право пользования инфраструктурой.

Компании-владельцы вагонов несут расходы по их техническому обслуживанию и ремонту, компенсируя их получаемой платой за пользование вагонами. 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.

Заключение

Приватизационные процессы в сфере железных дорог, за последние 15 лет, охватили многие страны. 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 (например, 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» [1].

[1] Зайцев А.А. Экономическая стратегия управления железными дорогами. СПб.: СПГУПС, 1995. 126 с.

В табл. 2 приведена классификация стран по формам собственности на инфраструктуру, перевозки и подсобно-вспомогательную деятельность.

Таблица 2

Соотношение государственной и негосударственной форм собственности на инфраструктуру, перевозочную и подсобно-вспомогательную деятельности в различных государствах

	Государственные предприятия	Компании, подконтрольные государству	Частные компании
Инфраструктура	Индия Китай Беларусь Швеция Аргентина	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 Аргентина
Вспомогательная деятельность	Индия Китай Беларусь	Аргентина Австралия ЮАР Казахстан	Великобритания США Швеция Мексика

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 при-

ватизации, 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]. Вместе с тем, как показывает опыт, серьезные стимулы к повышению качества транспортного обслуживания, к снижению издержек и себестоимости перевозок, повышению эффективности работы железных дорог появляются с уменьшением роли государства в хозяйственной деятельности железных дорог.

Возможно, оптимальным соотношением государственной и негосударственной форм собственности на железнодорожном транспорте будет сохранение государственной собственности на инфраструктуру железных дорог и приватизация собственно перевозочной деятельности (частные поездные формирования из собственных вагонов и собственных локомотивов).

[1] Цмт. по: Федоров Л.С., Федина Т.В. Управление и регулирование на транспорте. М.: ГУУ, 2001. 82 с.

Приватизация железных дорог в Великобритании [1]

Когда речь заходит об изучении приватизации железнодорожного транспорта, взгляд исследователей мгновенно устремляется в сторону Великобритании. Конечно, последние десятилетия знают гораздо более успешные истории приватизации железных дорог – в Канаде, Японии, Мексике и многих других странах.

Но опыт приватизации в Великобритании особенно интересен, так как, во-первых, здесь наиболее ярко проявились как положительные, так и негативные результаты реформ, и, во-вторых, некоторые выводы, которые можно сделать, анализируя эти реформы, будут чрезвычайно полезны для России.

Какие уроки сегодняшние российские железные дороги могут извлечь из опыта приватизации британских железных дорог? Станет ли приватизация инфраструктуры (в той или иной форме) драйвером ее развития? Приведет ли реформирование формы и структуры собственности ОАО «РЖД» к росту инвестиций в эту сферу?

В контексте этой дискуссии представляется интересным изучение опыта приватизации и затем ренационализации британских железных дорог.

Приватизация железных дорог в Англии

Британские железные дороги, которые с момента создания были частными, после окончания второй мировой войны были в несколько этапов национализированы (полностью это произошло к 1948 г.).

[1] Публикуется (с незначительными дополнениями) по тексту: Хусаинов Ф.И. Приватизация железных дорог в Великобритании // Экономика железных дорог. 2011. № 9. С. 83–90. Так же публиковались сокращенные версии: Хусаинов Ф.И. Приватизация железнодорожной инфраструктуры: британские уроки // РЖД-Партнер. 2011. № 15 (август). С. 44–46. Хусаинов Ф.И. Почему у Англии не получилось? // Отечественные записки. 2013. № 3. С. 141–149.

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 компании объявил, что железные дороги будут приватизированы.

В ноябре 1993 г. в Великобритании был принят Закон о железнодорожном транспорте, в соответствии с которым с 1 апреля 1994 г. британские железные дороги (компания «British Rail») как единое целое прекратили свое существование.

На месте единой и единственной «British Rail» появилось множество частных компаний. Была образована компания «Railtrack», владеющая инфраструктурой железных дорог (железнодорожными путями, станциями, системами СЦБ и связи, искусственными сооружениями), но не занимающаяся эксплуатацией подвижного состава. В 1996 г. «Railtrack» была приватизирована, но, как и прежде, подлежала государственному регулированию. Компания отвечала за инвестиции в инфраструктуру, безопасность движения, диспетчеризацию и сигнализацию. Были выделены компании, занимающиеся ремонтом пути, с которыми собственник инфраструктуры заключал контракты.

Функции эксплуатации, включая менеджмент (время поездок, графики движения), стали выполнять эксплуатационные компании, получающие франшизы на 5–7 лет [1].

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 компании «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 депо круп-

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

ного ремонта, которые стали конкурировать между собой, предоставляя услуги по ремонту компаниям-операторам подвижного состава[1].

В дополнение созданы две государственные структуры: ведомство по выдаче франшиз (OPRAF) и ведомство железнодорожного распорядителя. Ведомство по выдаче франшиз (его возглавляет Управляющий по франчайзингу) занимается не только выдачей франшиз, но и предоставлением субсидий, необходимых 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 регулирования[2].

Особо следует коснуться 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 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 допустить как сокращения количества предложений транспортных услуг, так и увеличения тарифов 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, при котором основным критерием для определения победителя торгов была минимальная запрашиваемая субсидия (подобные торги иногда называют «обратный тендер»). Торги за франшизу – это, в некотором смысле, аналог «конкуренции за маршрут», предусмотрен-

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

[2] Реорганизация и приватизация Британских железных дорог. М.: ЦНИИТЭИ МПС, 1995. 51 с.

ной «Целевой моделью рынка грузовых железнодорожных перевозок на период до 2015 года».

Первые итоги приватизации

Такую систему приватизации, когда прежде единая система разделяется на 70 отдельных коммерческих компаний, многие экономисты критиковали, считая, что она не даст повышения экономической эффективности, поскольку теряется эффект масштаба и усложняется планирование и взаимодействие между элементами системы. Однако на практике финансовые показатели отрасли кардинально улучшились, государственный бюджет пополнился, появились значительные капитальные вложения в инфраструктуру, причем анализ показывает, что эти инвестиции были бы невозможны без приватизации и средств от продажи акций, а также кредитов частного сектора. После реализации программы реформ доля рынка и объемы перевозок стали расти, производительность труда удвоилась.

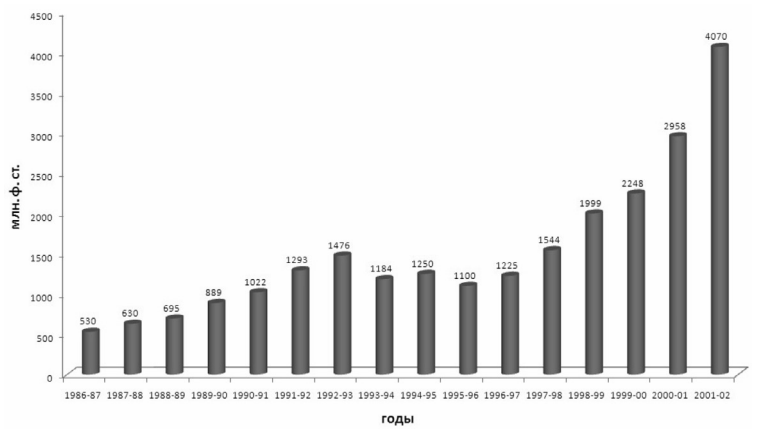
Первый этап реформы (1996–2000 гг.) характеризовался следующими показателями. Объем пассажирских перевозок увеличился к 2000 г. на 25% по сравнению с 1996 г. (а по сравнению с 1994 г. – на 36%). Профессор Джонатан Кови из Эдинбурга отмечает, что, пассажиропоток, возможно, увеличился бы и без реформы, но, тем не менее, «настолько впечатляющего прогресса раньше не было»[1].

Не только пассажиры вернулись на железные дороги. Операторы стали перевозить грузы, ранее никогда не транспортировавшиеся по железной дороге. Перевозки грузов в 2000 г. возросли на 22% по отношению 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. по сравнению с 1996 г. уменьшилось на 40%. Грузооборот увеличился на 39% (сравнительно 1996 г.) и достиг 44,2 млрд. т-км.

Возросший объем работы требовал увеличенных инвестиций. За несколько лет после приватизации инвестиции частного сектора удвоились и превысили 2 млн. ф.ст. Эти инвестиции намного превышают уровень государственных капитальных вложений.

[1] Цит. по Нежинская А. Шекспировские страсти британской реформы // РЖД-Партнер. 2007. № 12. С. 18–20.

Британский ученый-транспортник С. Беннет отмечал, что в эти годы «частный сектор вкладывал в развитие железных дорог инвестиции, невозможные со стороны государства в предшествующие приватизации четыре десятилетия» [1]. Динамика инвестиций в железнодорожный транспорт показана на рис. 1.



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

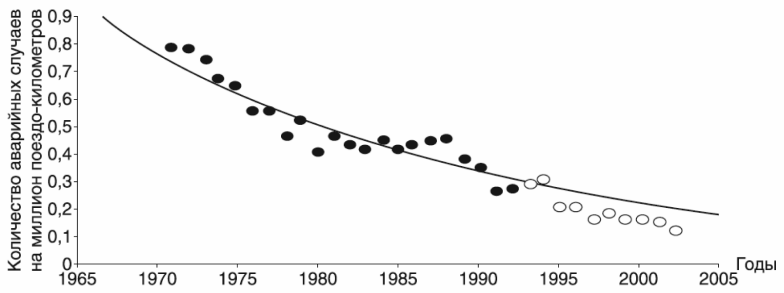
Рис. 1. Динамика инвестиций в железнодорожную отрасль Великобритании [2]

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. В 1997–1998 гг. произошло несколько крупных аварий, и часть прессы сделала вывод, что это – следствие приватизации. Но проведенные исследования (в частности, исследования профессора Эндрю Эванса из Imperial College London [3]) показали, что общее количество аварий на 1 поездо-км снизилось в 2,5–2,8 раза: с 0,45–0,50 случаев на 1 млн. поездо-км в 1980–1990 гг. до 0,18 в 2000 г., и продолжало снижаться в дальнейшем (рис. 2).

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

[2] Двойные даты связаны с особенностями финансовой отчетности в Великобритании.

[3] Данные из исследований Э.Эванса опубликованы в статье: Нежинская А. Реформа: британский путь // РЖД-Партнер. 2008. № 16. С. 44–46.



Источник: Нежинская А. Реформа: британский путь // РЖД-Партнер. – 2008. – № 16. – С. 44–46.

Рис. 2. Количество аварий в Великобритании в расчете на 1 млн. поездо-км

Вот как оценивают результаты приватизации в Великобритании авторы фундаментальной коллективной монографии из ИНИОН РАН: «Несмотря на многочисленные прогнозы, конкуренция среди франчайзинговых компаний, осуществляющих пассажирские перевозки, достаточно жесткая, так что общий объем 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. объем ежегодных государственных дотаций для поддержки первых семи франчайзинговых компаний составил лишь треть от средств, потребовавшихся «British Rail» в последний год ее деятельности.

[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.

Причины неудачи – ограничения и запреты

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

Компания «Railtrack» так и не стала 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». 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.

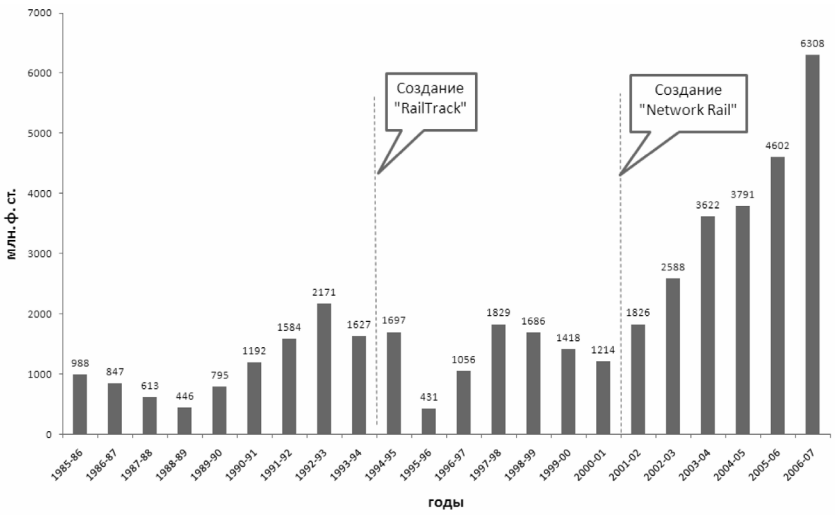
На «Railtrack» распространялась изощренная система различных государственных премий и штрафов, призванных изменить ее стимулы, направив усилия менеджмента не на максимизацию прибыли, а на соблюдение разных технических и статистических критериев [1].

В результате компания «Railtrack» так и не стала прибыльной, хотя сумма убытков (около 1,2 млрд. ф.ст. в год) уменьшилась по сравнению со временем нахождения в государственной собственности (1,5–2,0 млрд. ф.ст.). Компания не смогла найти достаточно

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

средств для поддержания инфраструктуры, и при этом не могла выйти из этой ситуации через сокращение части сети (например, закрыть некоторые линии или продать их другой компании). В итоге после нескольких серьезных катастроф компания «Railtrack» стала исключительно непопулярной.

Затем, активы Railtrack были переданы в собственность компании., однако ее активы не достались кредиторам и не были проданы с аукциона, а были переданы в собственность компании «Network Rail» – квазигосударственной «бесприбыльной корпорации без акционеров».



Источник: Мировой опыт реформирования железных дорог. М.: ИПЕМ, 2008. – 276 с.

Рис. 3. Государственные субсидии железнодорожному транспорту Великобритании

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

Большинство британских экспертов видит причину неудачи не в приватизация, а в непоследовательности и половинчатости реформ.

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 объеме 1,2 млрд. фунтов. 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» [1].

Подобная точка зрения высказывалась и экономистами из других стран. Так, например, российский экономист В. Кизилов 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» [2].

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 [3].

[1] Цит. по: Нежинская А. Шекспировские страсти британской реформы // РЖД-Партнер. 2007. № 12. С. 18–20.

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

[3] Обзор работы железных дорог Великобритании после 2000 г. выходит за пределы настоящей статьи, отметим лишь, что различные «реформаторские действия» (в том числе разнонаправленные) продолжались, бюджетные субсидии выросли с 2000 г. по 2006 г. более чем в три раза, но затем, в 2006–2010 гг. снизились двукратно (с 12 евро-центов за прив. т-км в 2006 г. до 6 евро-центов за прив. т-км в 2010 г.). В итоге был найден баланс: сегодня в Великобритании один из самых высоких в Европе уровней конкуренции на железнодорожном транспорте между частными перевозчиками (владеющими локомотивами и вагонами), но инфраструктура получает субсидии из государственного бюджета.

Выводы

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 [1].

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.

Иначе, возникает порочный круг: компанию приватизируют, ее эффективность растет, но тут ее работу начинают «корректировать» в сторону большей социальной направленности, эффективность начинает падать, из этого делается вывод, что компанию нужно вернуть под государственное управление, падение эффективности делается критическим, вновь встает вопрос о приватизации.

Какой же урок Россия (и не только она) может извлечь из британского опыта?

При проведении приватизации необходимо иметь в виду, что если в ее рамках преследуются цели вроде решения каких-то социальных или разного рода «государственных» задач, они неизбежно придут в противоречие с целями приватизации.

Иначе говоря, государственное регулирование может «убить» как раз те стимулы и экономические механизмы, ради которых и проводилась приватизация.

[1] См. об этом статью «Эволюция тарифного регулирования на железных дорогах США» в настоящем сборнике.

Реформа железнодорожного транспорта в России: достижения и проблемы [1]

10 лет назад, постановлением правительства России № 384 от 18.05.2001 г. была утверждена «Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте» [2].

Основные мероприятия «Программы...» были разбиты на три этапа, последний из которых должен был завершиться в 2011 г. 13 января 2011 г. правительством России было принято решение пролонгировать период выполнения мероприятий реформы до 2015 г. За эти годы отрасль превратилась из монолитного министерства советского типа в рынок, состоящий из множества участников-перевозчика (ОАО «РЖД»), его дочерних компаний, независимых операторов подвижного состава, множества других участников рынка.

В связи с этим, представляется интересным проанализировать пройденный путь – в каких сегментах отрасли реформы привели к положительным результатам, к развитию конкуренции, к преодолению дефицита, а в каких – положительных изменений не наблюдается.

В настоящей статье не рассматриваются все реформы, которые были проведены в отрасли – внутрикорпоративная реформы РЖД (выделение дирекций, переход на безотделенческую структуру и т.п.), реформа пассажирского комплекса и другие изменения, проведенные за последние годы. В настоящей работе рассматривается

[1] Опубликовано: 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. Публикуется с небольшими дополнениями и уточнениями. Текст настоящей статьи лег в основу Главы 2 монографии: Хусаинов Ф.И. Экономические реформы на железнодорожном транспорте. М.: ИД «Наука», 2012. 192 с.

[2] Программа структурной реформы на железнодорожнои 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.

только один – самый важный аспект реформ – **создание рынка железнодорожных грузовых перевозок**. В статье рассмотрены предпосылки реформы, дискуссии вокруг программы структурной реформы, достижения и нерешенные проблемы.

Одной из важнейших составляющих проводимых реформ была демонополизация рынка грузовых железнодорожных перевозок, развитие системы операторских компаний и создание условий для конкуренции между ними.

Общие сведения о роли железных дорог в экономике страны

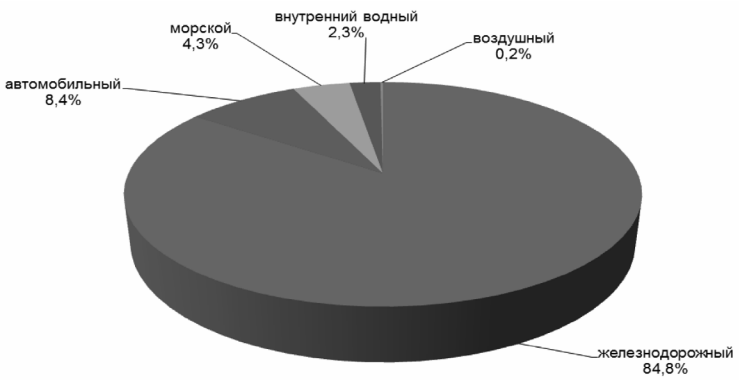
С точки зрения объема выполняемой работы ведущим в транспортной системе России является железнодорожный транспорт. Доля железнодорожного транспорта в грузообороте всех видов транспорта превышает 40%, а без учета трубопроводного – составляет около 85% (см. табл. 1), доля в пассажирообороте – более 30%.

Таблица 1

Грузооборот различных видов транспорта в России в 2010 г.

	2010 г.		Доля видов транспорта в общем грузообороте, в %	Доля видов транспорта в общем грузообороте без учета трубопроводного, в %
	млрд. т-км	в % к 2009 г.		
Грузооборот транспорта	4 752,5	106,9	100,0%	100,0%
в том числе:				
железнодорожного [1]	2 011,3	107,8	42,3%	84,8%
автомобильного	199,2	110,6	4,2%	8,4%
морского	101,0	103,6	2,1%	4,3%
внутреннего водного	54,3	103,2	1,1%	2,3%
воздушного	4,7	134,3	0,1%	0,2%
трубопроводного	2 382,0	106,1	50,1%	

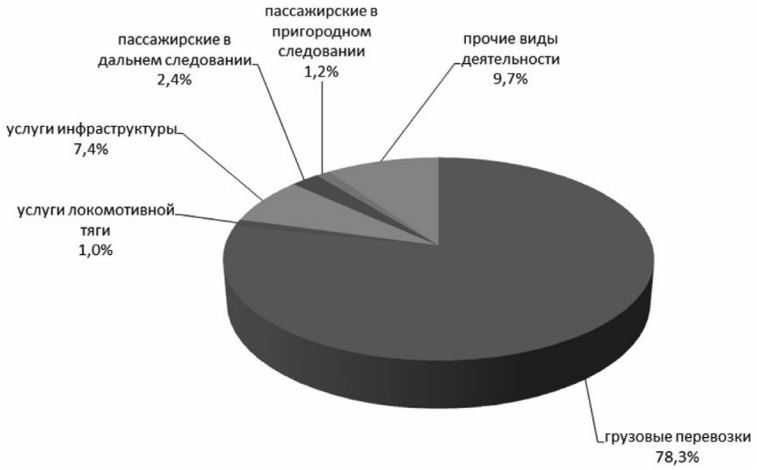
[1] В отчетах Росстата (и в данной табл.) учитывается «обычный» грузооборот, без учета порожнего пробега приватного подвижного состава.



Источник: Росстат

Рис. 1. Доли различных видов транспорта в грузообороте в 2010 г. (без учета трубопроводного)

Около 80% доходов ОАО «РЖД» получает от грузовых перевозок (см. рис. 2).



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

Рис. 2. Структура доходов ОАО «РЖД» в 2010 г.

Доля расходов на железнодорожные перевозки в цене различных массовых грузов может составлять от 5–6% (нефтепродукты, оборудование, металлоконструкции) до 30–50% (щебень, песок, уголь). Основными грузами, перевозимыми по железным дорогам являются: уголь, нефть и нефтепродукты, железная руда, продукция металлургической промышленности, лесные грузы, удобрения, зерно.

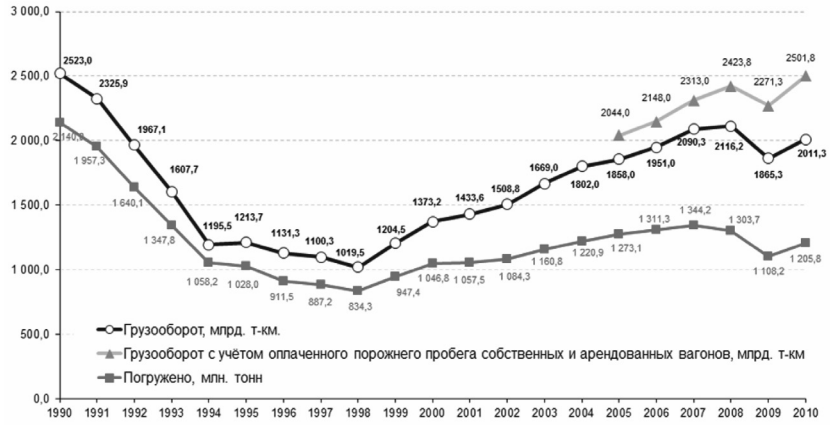
Динамика изменения грузовых перевозок железнодорожным транспортом отражает общую экономическую ситуацию в стране и коррелирует с динамикой ВВП, соответственно, снижение объемов перевозок, имевшее место на протяжении 1990–1998 гг., сменилось ростом в 1999–2003 гг.

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 объема перевозок и общеэкономического кризиса. Объем 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 объема перевозок и грузооборота наблюдался рост (см. рис. 3)[1]. Указанный рост объемов перевозок обусловлен несколькими факторами. Начиная с 1999 г., увеличение объемов перевозок стало возможным, в первую очередь, благодаря последствиям финансового кризиса августа 1998 года. Девальвация рубля привела к масштабному импортозамещению, что

[1] «Обычный» или «классический» грузооборот (т.е. без учета порожнего пробега), представляет собой произведение массы перевезенного груза на расстояние перевозки (т-км); этот показатель характеризует работу транспорта с точки зрения перевезенного для экономики груза и учитывается Росстатом. Но помимо этого показателя, с 2005 г. существует еще один показатель – «грузооборот с учетом оплаченного порожнего пробега приватных (собственных) и арендованных вагонов», который не учитывается Росстатом, но учитывается «РЖД» и который характеризует еще и объем работы, связанный с перемещением порожнего подвижного состава. Последний показатель важен не столько для оценки работы железнодорожного транспорта «для экономики», сколько для оценки «РЖД» загрузки своей инфраструктуры. Особенностью показателя «грузооборот с учетом порожнего пробега...» является то, что он представляет собой некоторую условность: нулевая масса груза умноженная на любое расстояние дает ноль, поэтому в указанном показателе суммируются разные величины – произведение массы нетто на расстояние перевозки для груженых отправок складываются с произведением массы тары вагона на расстояние для порожних, т.е. тонно-километровая работа с одним груженым вагонам условно приравнена работе с тремя порожними вагонами.



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

Рис. 3. Грузооборот и погрузка железных дорог в России в 1990–2010 гг. (данные за 1990–1991 гг. – по РСФСР)

увеличило физические объемы перевозимых грузов внутри страны и повысила конкурентоспособность экспортоориентированной продукции, что привело к росту перевозок в международном сообщении.

Относительно более быстрые темпы увеличения грузооборота сравнительно с темпами увеличения объема перевозок обусловлены ростом средней дальности перевозок вследствие усиления экспортной ориентации отечественной экономики (рис. 4).

Грузонапряженность на российских железных дорогах в последние годы растет, что связано с ростом грузооборота без соответствующего увеличения инфраструктуры (рис. 5).

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 (около 50%), по доле в пассажирообороте – Япония (30%). 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

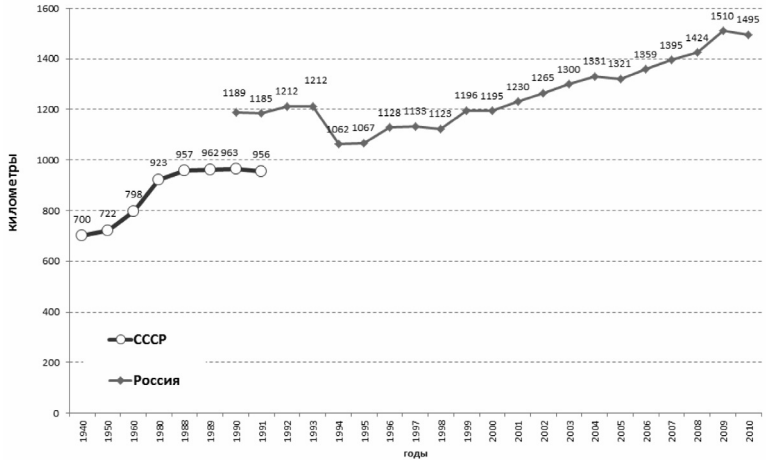


Рис. 4. Средняя дальность перевозки грузов железнодорожным транспортом по железным дорогам СССР (1940–1991) и России (1990–2010), км [1]

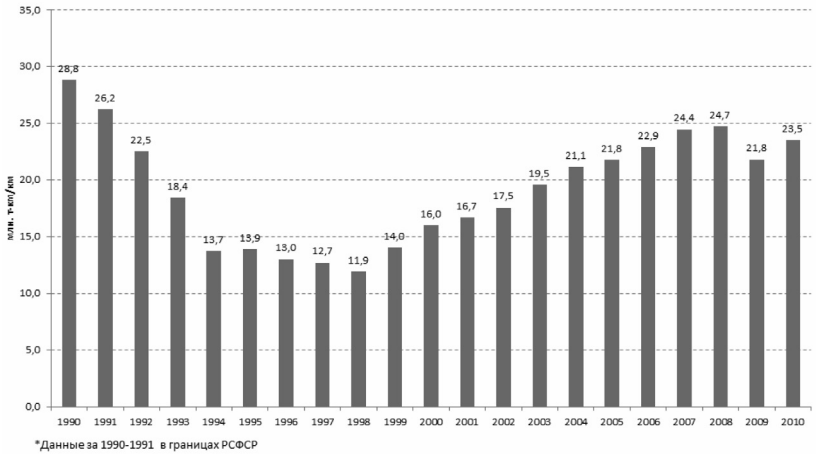
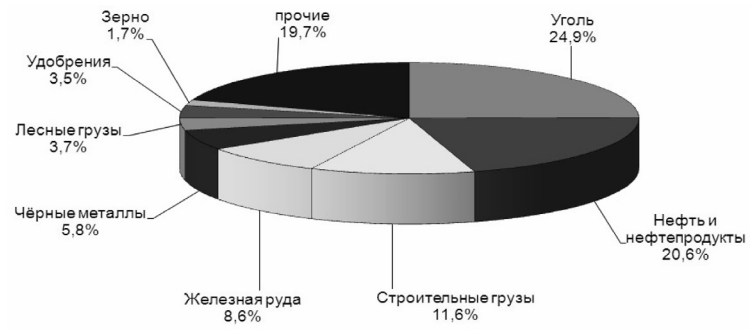


Рис. 5. Грузонапряженность в целом по сети РЖД в 1990–2010 гг. , млн. т-км/км

[1] Для ряда «Россия» данные за 1991–1992 гг. приведены по РСФСР.



Источник: Росстат

Рис. 6. Структура погрузки Российских железных дорог в 2009 г.

Источник: Росстат

Рис. 7. Структура погрузки Российских железных дорог в 2010 г.

В ОАО «РЖД» сегодня работает более миллиона человек [1], что составляет примерно 1,6% трудоспособного населения России.

По эксплуатационной длине железные дороги России занимают третье место в мире – после США и Китая [2], по грузообороту и объему перевозимых грузов – так же третье (после США и Китая), по

[1] Численность сотрудников ОАО «РЖД» на 01.01.2010 г. составляла 1,1 млн. человек. Для сравнения: численность сотрудников МПС в 2000 г. составляла 1,6 млн. человек.

[2] До 2009 г. железные дороги России занимали по эксплуатационной длине второе место в мире (после США).

пассажирообороту – третье (после Китая и Индии), по перевозкам пассажиров – третье (после Японии и Индии).

Российским железным дорогам присущи еще 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.

Еще одна специфическая особенность железнодорожного транспорта в России заключается в наличии перекрестного субсидирования перевозок одних грузов за счет 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].

Предпосылки реформ

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

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

Так, в работе «Дорога в рынок» ее авторы – профессора ПГУПС А.А. Зайцев, А.Н. Ефанов и В.П. Третьяк писали, что «оптимальной для железнодорожного транспорта является акционерная форма собственности» [1]. А бывший министр путей сообщения СССР д.т.н. Н.С. Конарев [2] 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, заводящий ее, как и всю социалистическую систему, в неизбежный тупик» [4].

Неудовлетворенность работой железнодорожного транспорта нарастала не только в среде потребителей транспортной продукции (грузоотправителей) и отдельных независимых экспертов, но и в среде специалистов и руководителей железных дорог. Так, А.А. Зайцев [5], 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» [6].

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

[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

[2] Конарев Н.С. – министр путей сообщения СССР в 1976–1991 гг., доктор технич. наук

[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-Партнер, 2008. [http://guryevandrey.narod.ru/book.html]

[5] А.А. Зайцев – министр путей сообщения РФ в 1996–1997 гг. , доктор экон. наук. В настоящее время – профессор Петербургского государственного университета путей сообщения (ПГУПС).

[6] Цит по Гурьев А.И., указ. соч.

Так, грузонапряженность на железных дорогах СССР не имела аналогов в мире, в шесть раз превосходя американскую [1]. 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 США [2]. При сопоставимой средней дальности перевозок вагоны оборачивались втрое быстрее. Лишь вес и скорость движения поездов на отечественных железных дорогах уступали американским [3].

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* [4]. Стимулов для улучшения качества транспортной продукции в советской, плановой системе – не было.

В этой связи д.э.н. Д.А. Мачерет справедливо заметил, что «как бы ни завораживали 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» [5].

Анализ выполнения сроков доставки за 1975–2004 гг. , проведенный 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 знасительных пределах, достигая, в зависимости от категории до 28% по маршрутным и повагонным отправкам и до 64% по

[1] 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.

[2] 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.

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

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

[5] Мачерет Д.А. Указ. соч. С. 25–31.

мелким отправкам; среднее время опоздания отправки составляет 3,5 суток, а по мелким отправкам превышает 10 суток [1].

Данные отчетов формы ЦО-31 «О продолжительности и скорости доставки грузов» приведены в табл. 2 и табл. 3.

Таблица 2

Удельный вес отправок, доставленных с просрочкой, %

Год	Месяц	Все отправки	В том числе			
			Маршрутные	Повагонные	Мелкие	Контейнерные
1975	Февраль	22,6	13,3	17,0	42,5	Н/д
	Сентябрь	24,4	14,9	19,2	46,3	Н/д
1978	Февраль	28,3	14,0	21,9	53,0	Н/д
	Сентябрь	30,5	18,8	24,5	55,0	Н/д
1979	Февраль	32,9	15,3	27,0	56,5	Н/д
	Сентябрь	32,3	18,1	25,9	57,3	Н/д
1980	Февраль	32,2	11,6	26,3	54,5	Н/д
	Сентябрь	33,2	25,8	27,2	55,6	Н/д
1981	Февраль	33,4	19,2	28,6	54,1	Н/д
	Сентябрь	34,6	24,9	28,5	56,7	Н/д
1982	Февраль	35,8	26,1	30,3	58,2	Н/д
	Сентябрь	35,1	23,1	30,1	58,0	Н/д
1985	Февраль	39,9	28,8	34,8	63,3	Н/д
	Сентябрь	35,6	21,8	30,3	58,5	Н/д
1989	Февраль	35,4	23,3	30,2	57,7	Н/д
	Сентябрь	41,1	25,4	35,9	64,1	Н/д
1999	Февраль	15,8	12,3	15,3	13,1	23,4
	Сентябрь	18,8	11,8	17,1	14,2	33,2
2000	Февраль	14,5	11,1	13,5	15,6	24,0
	Сентябрь	20,0	9,7	17,9	10,2	35,9

[1] Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.:МЦФЭР, 2004. 240 с.

Окончание таблицы 2

Год	Месяц	Все отправки	В том числе			
			Маршрутные	Повагонные	Мелкие	Контейнерные
2001	Февраль	17,8	12,7	16,6	11,0	28,8
	Сентябрь	23,6	23,0	21,7	9,3	36,0
2002	Февраль	16,9	18,1	16,8	8,9	18,0
	Сентябрь	23,1	16,2	22,9	8,7	26,9
2003	Февраль	11,4	12,7	11,8	8,7	8,0
	Сентябрь	15,3	21,1	14,5	15,7	14,2
2004	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. 2 видно, что, в 1975–1989 гг. доля отправок, прибывающих с просрочкой составляла от 22% до 41% (достигая по мелким отправкам 63%).

Среднее время просрочки на отечественных железных дорогах в этот период составлял от 6,9 до 8,6 сут., по мелким отправкам достигая 16 сут. [1]

Таблица 3

Среднее время просрочки доставки грузов, суток

Год	Месяц	Все отправки	В том числе			
			Маршрутные	Повагонные	Мелкие	Контейнерные
1975	Февраль	22,6	13,3	17,0	42,5	Н/д
	Сентябрь	24,4	14,9	19,2	46,3	Н/д
1978	Февраль	28,3	14,0	21,9	53,0	Н/д
	Сентябрь	30,5	18,8	24,5	55,0	Н/д

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

Окончание таблицы 3

Год	Месяц	Все отправки	В том числе			
			Маршрут-ные	Повагон-ные	Мелкие	Контей-нерные
1980	Февраль	6,4	3,7	3,4	12,1	Н/д
	Сентябрь	5,9	4,5	2,8	12,0	Н/д
1985	Февраль	6,3	4,7	3,6	14,3	Н/д
	Сентябрь	6,4	2,6	4,1	12,0	Н/д
1989	Февраль	8,4	4,7	5,0	16,8	Н/д
	Сентябрь	8,6	5,2	5,8	15,8	Н/д
1999	Февраль	6,9	6,9	6,6	9,8	8,5
	Сентябрь	7,3	7,4	6,1	11,2	10,4
2000	Февраль	7,8	7,7	7,3	14,7	9,4
	Сентябрь	6,8	6,5	5,5	16,1	10,2
2001	Февраль	8,0	8,4	7,5	20,0	9,9
	Сентябрь	6,9	6,5	6,1	15,7	9,7
2002	Февраль	6,7	8,0	6,4	14,2	7,7
	Сентябрь	6,1	5,4	5,6	10,3	8,6
2003	Февраль	7,2	4,8	6,8	40,9	13,6
	Сентябрь	5,1	4,0	4,5	13,9	8,8
2004	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.

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.

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 остается существенно ниже (лучше) показателей 1979–2002 годов (см. табл. 4).

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

Таблица 4

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

Год	Все отправки	В том числе по категориям отправок			
		Маршрут-ные	Повагон-ные	Мелкие	Контей-нер-ные
2005	9,2	17,4	8,0	4,3	7,0
2006	10,8	16,7	9,2	6,6	11,2
2007	11,2	16,3	10,0	9,1	11,2
2008	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. Надежность 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 % [1].

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.

[1] Срок доставки на железных дорогах США не устанавливается правительственными нормативными актами (как в СССР и в России), а указывается сторонами в договоре перевозки. Поэтому понятие просрочки срока доставки имеет немного другую природу: это доля отправок, доставленных медленнее, чем должно быть в среднем для данного расстояния перевозки. Вместе тем, с точки зрения качества транспортного обслуживания , эти показатели можно сопоставлять, так как они являются измерителями удовлетворенности качеством перевозки.

Приведу такую аллегорию.

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 удивлен, если Вы оцените качество услуги иначе.

Когда же речь заходит о такой услуге как перевозка грузов железнодорожным транспортом, то почему-то оценивается работа железных дорог по таким ничего не значащим для грузоотправителя показателям, как оборот вагона, коэффициент порожнего пробега, вес поезда брутто и т.д. Вспоминаются строки из песни группы «Наутилус Помпилиус»: «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 российского производства – 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.);

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

- 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].

Таким образом, можно отметить, 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.

Первый вариант концепции реформирования железнодорожного транспорта был утвержден 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» [2]. 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» [3].

[1] Единая транспортная система / В.Г. Галабурда, В.А. Персианов, А.А. Тимошин и др.; под ред. В.Г. Галабурды. М.: Транспорт, 1999. 295 с.

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

[3] Ясин Е.Г. Компания не решит всех проблем // Гудок. 2000. 3 октября.

Действительно, спустя некоторое время МПС само предложило к обсуждению новый вариант концепции развития структурной реформы железнодорожного транспорта. Причем, в новой «Концепции развития структурной реформы...» [1] 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 изменение 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» [2].

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% [3]. 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 счет собственных средств. На железных дорогах эксплуатируется 30% технических средств, уже выработавших установленные сроки службы, в том числе 22% электровозов, 31% тепловозов, 22% полувагонов [4].

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

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

[2] Мишарин А.С. Семилетка реформирования стальных магистралей // Труд. 2000. 4 октября.

[3] Аксененко Н.Е. В интересах государства и отрасли // Железнодорожный транспорт. 2000. № 9. С. 2–11; Аксененко Н.Е., Лапидус Б.М., Мишарин А.С. Железные дороги России: от реформы к реформе. М.: Транспорт, 2001. 35 с.; Фадеев Г.М. Состояние отрасли накануне реформы // Экспедирование и логистика. 2002. № 3. С. 3–5.

[4] Фадеев Г.М. Состояние отрасли накануне реформы // Экспедирование и логистика. 2002. № 3. С. 3–5.

дефицита подвижного состава на тот момент оценивались экспертами как соизмеримые с кредитами МВФ [1]), но и возникнет угроза безопасности жизни пассажиров.

Специалисты МПС отмечали, что отрасль могла бы решить подобные инвестиционные задачи в случае двукратного увеличения доходов и трехкратного увеличения тарифов [2]. Альтернативой подобного 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» [3].

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. Лапидус [4]: «Надежды на частных инвесторов почти нереальны: кто станет вкладывать средства в унитарное госпредприятие, каковым являются Российские железные дороги?» [5]. Тогда же, в 2000 г., на конференции, посвященной реформированию МПС, руководитель Рабочего центра экономических реформ при Правительстве РФ, д.э.н. В.А. Мау заметил: «Я, честно говоря, не вижу серьезных путей привлечения инвестиций без продажи хотя бы части акций будущего открытого акционерного общества Компании РЖД» [6].

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

[2] Лапидус Б.М. Реформирование отрасли – социально-экономическая потребность государства и железных дорог// Железнодорожный транспорт. 2000. № 9. С. 24–28; см. также Аксененко Н.Е., Лапидус Б.М., Мишарин А.С. Железные дороги России: от реформы к реформе. М.: Транспорт, 2001. 335 с.

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

[4] В настоящее время – Генеральный директор ВНИИЖТ.

[5] 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.

[6] Мау В.А. У России свой путь // Гудок. 2000. 3 октября.

Заместитель руководителя департамента экономики МПС[1], 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»[2].

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 - путем 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 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 добровольных 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.

[1] В настоящее время – директор Департамента стратегического анализа ФБК.

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

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. 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 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.

[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).

Программа структурной реформы и ее 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 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 тяги, пассажирские депо обслуживания и ремонта вагонов локомотивной тяги, пункты технического обслуживания вагонов;
- 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.

[1] Программа структурной реформы на железнодорожнои 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.

На долю же обновленного МПС (судьба которого на момент формирования программы еще не была ясна окончательно и которое, заметим, забегая вперед, 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 демонополизация 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 электроснабжения, 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 состава [1]. 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 – операторов 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;

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

- 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 судьей 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. Решение 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

[1] Программа структурной реформы на железнодорожнои 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.

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);
- 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 ученых-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

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

высказывал сомнения в том, будут ли частные операторские компании осуществлять инвестиции в подвижной состав [1].

Вместе с тем, 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» [2], то в исследованиях Л.А. Мазо и В.И. Лукашева выявлены сегменты с высоким уровнем конкуренции (перевозка нефтеналивных грузов, контейнеров) [3]. В более поздних работах, например в статье вице-президента ОАО «РЖД», д.э.н. Б.М. Лапидуса (опубликованной в 2006 г.) уже не только зафиксировано наличие, наряду с межотраслевой, и внутриотраслевой конкуренции, но сделаны предложения по либерализации тарифов в ряде рыночных сегментов: «в сегментах, где конкуренция обеспечивается лишь внутри железнодорожного транспорта за счет частных собственников подвижного состава, дерегулироваться должна вагонная составляющая тарифа. А в сегментах, где железнодорожный транспорт конкурирует с альтернативными видами транспорта, необходимо дерегулировать полный тариф» [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, наделенного функциями и государственного и хозяйственного управления» [5]. Кроме того, Н.С. Конарев активно выступал в защиту сохранения действовавшей в СССР системы управления: «Железнодорожный транспорт должен функционировать как единый государственный комплекс» [6]. С противоположной точкой зрения выступал один из авторитетных авторов – Президент нацио-

[1] Чибисов В. Вагонный парк и «независимые перевозчики». Беседа с В.А. Буяновым, Ю.В. Дьяковым и В.А. Шаровым // Гудок. 1998. 13 января.
[2] Конарев Н.С. К чему приведет приватизационное раздробление транспортного комплекса страны? // Российский экономический журнал. 1998. № 5. С. 11–16.
[3] Мазо Л.А., Лукашев В.И. Конкурентные отношения на железнодорожном рынке // Железнодорожный транспорт. 1999. № 12. С. 25–30.
[4] Лапидус Б.М. Регулирование тарифов и развитие конкуренции в условиях реализации третьего этапа структурного реформирования железнодорожного транспорта // Экономика железных дорог. 2006. № 6. С. 9–20.
[5] Конарев Н.С. К чему приведет приватизационное раздробление транспортного комплекса страны? // Российский экономический журнал. 1998. № 5. С. 11–16.
[6] Там же.

нальной ассоциации транспортников д.э.н. Г.Е. Давыдов, который писал: «Надо ли отделить функции хозяйственного ведения от функций государственного управления, соединяемые сейчас в лице МПС России? Бесспорно надо» [1].

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» [2]. Аналогична, по мнению этих авторов, ситуация с использованием собственных вагонов вследствие того, что «сторонние вагоновладельцы практически не имеют преимуществ» [3].

В работе д.э.н. А.Г. Мартынова высказывалось предположение, что «создание компаний-перевозчиков груза не принесет 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» [4].

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. Федоров) выступали за государственную собственность и управление. В противоположность этому, как писал д.э.н. А.А. Зайцев «в Санкт-Петербурге фактически возродилась школа рыночников на транспорте» [5], считающих, что «оптимальной для железнодорожного транспорта является акционерная форма собственности» [6]. Во всяком случае, на фоне остальных представителей транспортной науки

[1] Давыдов Г.Е. Программа реформ: нужны реальные цели // Бюллетень транспортной информации. 2001. № 5. С. 27–35.
[2] 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.
[3] Там же.
[4] Мартынов А.Г. Структурная реформа федерального железнодорожного транспорта (Комментарии к Постановлению Правительства РФ) // Бюллетень транспортной информации. 1999. № 4. С. 2–4.
[5] Зайцев А.А. Экономическая стратегия управления железными дорогами. СПб.: СПГУПС, 1995. 126 с.
[6] 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.

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» [1].

Таким образом, за несколько лет, в процессе дискуссии, радикально изменилась парадигма, в которой существовала экономика железнодорожного транспорта как наука. На смену этатистским 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» [2].

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 приведет к росту эффективности, так как государственный монополизм может быть просто заменен 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» [3]. В действительности же, по всей видимости, невозможно добиться высокого качества работы, не прибегая к механизму конкуренции.

[1] Зайцев А.А. Экономическая стратегия управления железными дорогами. СПб.: СПГУПС, 1995. 126 с.

[2] 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.

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

Становление и развитие системы операторских компаний

Процесс создания конкурентной рыночной среды, предусмотренный Программой структурной реформы на железнодорожном транспорте, заключался в демонополизации 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 четко 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 ее 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 ее в Эстонии.*
>
> *Начались планомерные инвестиции в Муугу, с тем чтобы усилить там инфраструктуру и обеспечить перевалку. Завод был готов предлагать все большие объемы, но возникла проблема с цистернами. Ранее со всего полигона Октябрьской дороги сюда сгоняли 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 довезет 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 шел трое суток, и еще трое суток возвраща-*

лись порожние вагоны. Таким образом, оборот вагона составлял 6 суток. Н.Е. Аксененко[1] *предложил отобрать необходимое количество пригодных цистерн и закольцевать их между Киришами и Муугой. Кроме того, он предложил работать одним тепловозом на всем 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. Аксененко предложил создать коммерческую структуру, которая и займется 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].

27 мая 1998 г. прошел Всероссийский тарифный съезд-конференция потребителей услуг и работников железных дорог, на котором Н.Е. Аксененко 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», «Дальнефтетранс», «ЗапСиб-Транссервис», «Линк Ойл СПб», «Межтранс-1», «ММК-Транс», «МТК Юнитранс», «ТК Новотранс», «Транс-Арсенал», «Фирма Трансгарант», «Русский мир», «КрасОпер-Груз», «Северстальтранс», «Магистральнефтеоргсинтез». Через месяц статус оператора был присвоен еще 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.

[1] Н.Е. Аксененко – 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-Партнер, 2008. 800 с.

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 сутки[2]. 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].

Динамика закупки грузовых вагонов Министерством путей сообщения в 1994–2003 гг. приведена в табл. 5.

Таблица 5

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	-	-	-	-

[1] Цит. по Гурьев А.И. Из тупика: история одной реформы. СПб.: РЖД-Партнер, 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. Демонополизация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний. Монография. Саратов, Издательство «Новый ветер», 2009. 322 с. [электронная версия http://f-husainov.narod.ru/monogr]

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-грузоотправители несли убытки и выплачивали неустойки за невыполнение контрактов. Этот дефицит еще более обострился на фоне начавшегося в 1999 г. роста промышленного производства и увеличения объемов продукции, предъявляемой к перевозке железнодорожным транспортом (рис. 8).

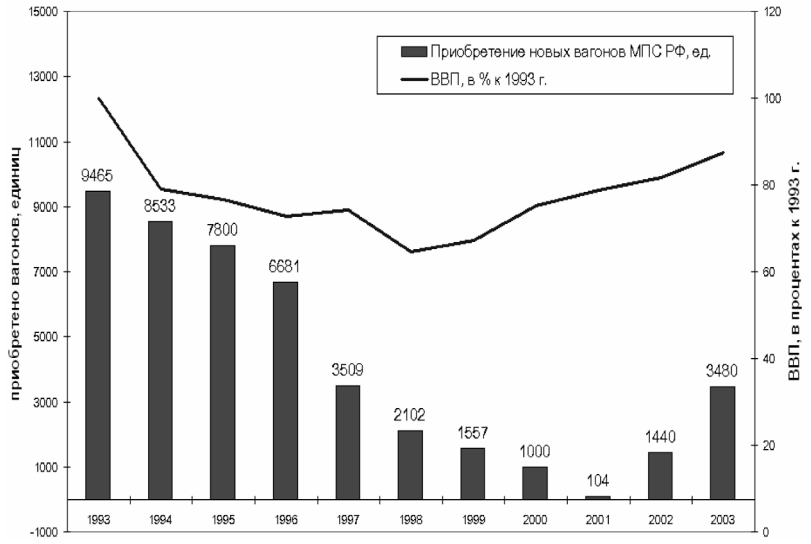


Рис. 8. Динамика ВВП и приобретения новых вагонов МПС России в 1993–2003 гг.

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 счет увеличения объемов перевозок в приватных 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 приватный сектор. Это было 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 учетом 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 справедливо пишет А.И. Гурьев, «ОАО «РЖД» работало еще 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].

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 неудовлетворенном платежеспособном 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

[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.

спроса на подвижной состав, который привел 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 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 пропускных и провозных способностей [1]. Он может выражаться в «брошенных» поездах, в загруженности станционной инфраструктуры отстаивающимися вагонами, в повышении коэффициентов использования пропускной способности до аномально высоких уровней, в неоптимальном развитии и неравномерной загрузке инфраструктуры: с пробками на одних направлениях и малодеятельными участками – на других [2].

С увеличением количества приватных 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 предприятий ОАО «РЖД». В статье В. Меркушевой приводятся слова начальника транспортного отдела ОАО «Сильвинит» В. Маслакова: «Сегодня наша компания имеет свое 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 объемов вывоза продукции. В 2001-м было принято решение о создании собственной ремонтной базы, поскольку вагоноремонтные структуры тогда еще 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 был осуществлен пуск в эксплуатацию участка по ремонту механизмов разгрузочных устройств в объеме деповского ремонта, а также участок по ремонту колесных пар» [1].

[1] **Пропускной** способностью называется максимальное число поездов или пар поездов, которое может пропустить железнодорожная линия (участок) в единицу времени (обычно, в сутки); **провозной** способностью называется максимальное количество груза в тоннах, которое может быть перевезено по данной линии в единицу времени. При увеличении веса и длины поезда, провозная способность увеличивается при той же пропускной способности

[2] Например, в 1999 г. общая протяженность малодеятельных убыточных линий составляла, по данным МПС РФ 12,5 тыс. км или 14% от всей эксплуатационной длины железных дорог.

По этому пути пошли многие собственники вагонов. Причем, как отмечают операторы, собственная ремонтная база сегодня дает 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. Маслаков [2]. 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.

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

> *«За последние пять лет в результате реформирования отрасли доля приватных вагонов в общем парке увеличилась и продолжает расти. Это системный результат реформы, который дал отрасли целый ряд позитивных эффектов. В условиях динамичного роста объемов 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 эф-*

[1] Меркушева В. Грузовое вагоностроение в тисках зависимости // РЖД-Партнер. 2008. № 11. С. 6–13.

[2] Там же.

фективности 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 объемов предъявляемого к перевозке груза и обеспечивал прирост грузовой базы необходимым количеством вагонов. Можно сказать, что фактически весь прирост объемов 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 своем 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 счет инвестиций в вагонный парк компаний операторов, не относящихся к железнодорожному транспорту общего пользования» [2].

При этом доля приватных 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.);

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

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

- по черным 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 учеными-транспортниками высказывалось мнение, что частные компании не будут инвестировать в приобретение подвижного состава. Данные, приведенные в табл. 6, однозначно свидетельствуют об обратном: именно операторские компании стали теми субъектами экономики, которые спасли промышленность от экономического коллапса.

Таблица 6

Приобретение вагонов ОАО «РЖД»(МПС РФ) и операторскими компаниями в 2001–2010 гг. [1], ед.

	годы									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
РЖД / МПС*	104	1440	3480	6000	8000	8569	15406	21296	8800	15500
Операторы и собственники	9824	14692	23000	25000	н.д.	13300	40930	45000	23900	60000

* в 2008–2010 гг. с учетом ДЗО

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.

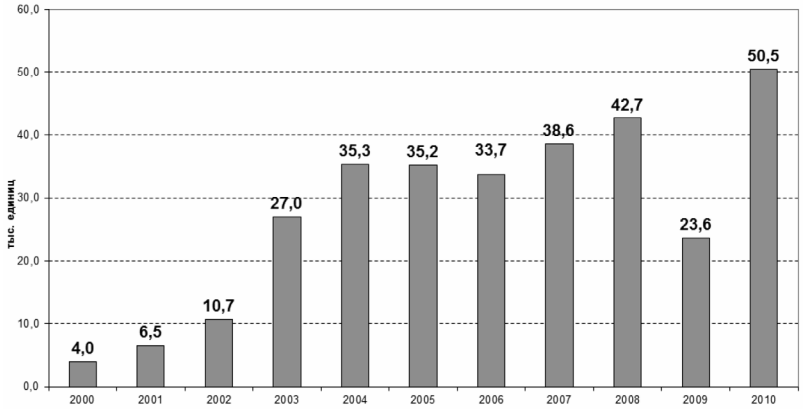
[1] Данные о приобретении вагонов приведены из ежегодных статистических сборников ОИ ЦНИИ ТЭИ и отчетов МПС и ОАО «РЖД». Существуют альтернативные данные («Info-Line – Аналитика»), которые отличаются от приведенных в настоящей статье.

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

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 растет, 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. 9).



Источник: Росстат

Рис. 9. 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 стран [1] (1520 мм) и большинстве европейских стран (1435 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 российский 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 определенные 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» [2].

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 привел к тому, что к 2007 г. их выпуск (по всем странам СНГ) достиг 70 тыс. единиц, из которых около 40 тыс. единиц произведено в России и 30 тыс. в Украине.

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 то числе в России – 52,8 тыс. ед., на Украине – 31,0 тыс. ед., в Беларуси – 700 вагонов [3].

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

[2] 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.

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

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

По данным рейтинга «Транспортное машиностроение», подготовленного журналом «РЖД-Партнер» 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, 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 привел к тому, что их производством стали заниматься даже предприятия, которые раньше не входили в число вагоностроителей. Например, ЗАО «Рузхиммаш», 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 – цена вагона достигла мирового уровня, притом что технико-

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

экономические показатели остались прежними. В уже упомянутой статье статье В. Меркушевой приводятся данные опросов участников рынка: «Если в 2003 г. 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 произведенные 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 вагонов [2].

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.

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 (в том числе у 89 компаний от 1 тыс вагонов до 10 тыс., еще 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 собственников, 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» [1] и формирующаяся ОАО «ВГК» [2].

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 вагонов [3].

Вследствие увеличения парка приватных 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. 10).

С 2001 по 2010 гг. доля инвентарного парка ОАО «РЖД» в общем парке российских вагонов уменьшилась с 80% до 21% (без учета вагонов ДЗО). Доля вагонов независимых собственников в общем парке, напротив, возросла – с 20,1 % в 2001 г. до 49 % в 2010 г.(см. рис. 11).

[1] ОАО «Первая грузовая компания» зарегистрировано в налоговой службе 26 июля 2007 г. и начало работу с 26 октября 2007 г.

[2] ОАО «Вторая грузовая компания» зарегистрировано 24 сентября 2010 г. и начало работу с 1 октября 2010 г. Дополнение: в ноябре 2012 г., уже после публикации настоящей статьи, переименовано в ОАО «Федеральная грузовая компания» (ФГК).

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

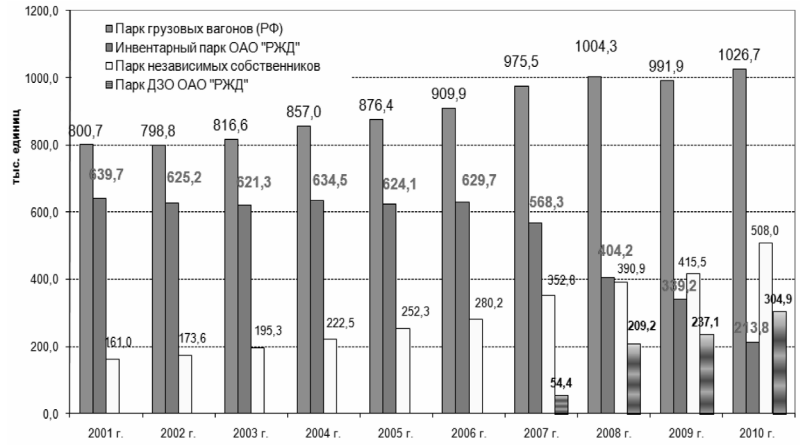
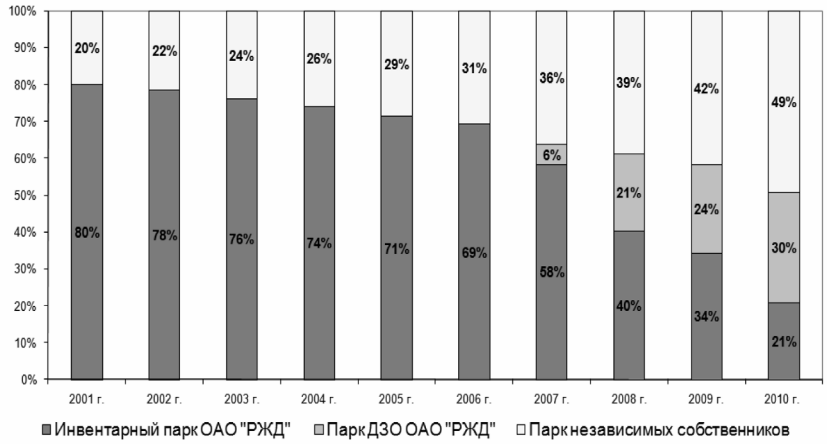


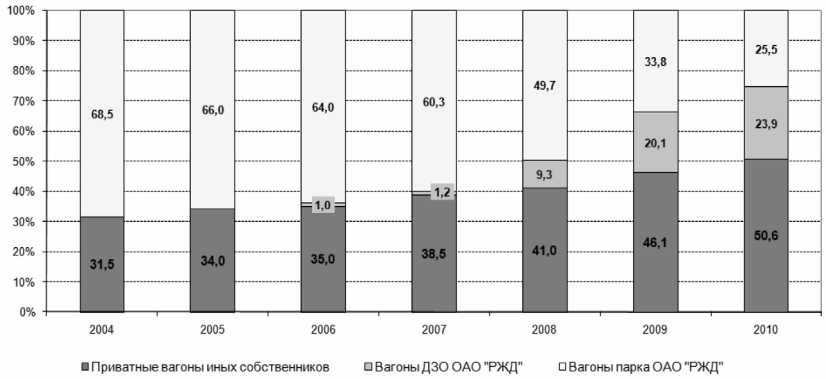
Рис. 10. Динамика парка грузовых вагонов российской принадлежности, в том числе парка ОАО «РЖД», парка дочерних обществ и независимых частных компаний в 2001–2010 гг. (по состоянию на конец года), тыс. ед.



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

Рис. 11. Динамика долей вагонных парков ОАО «РЖД», ДЗО и независимых собственников в 2001–2010 гг.

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. 12).



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

Рис. 12. Изменение структуры перевозок грузов по принадлежности вагонов в 2004–2010 гг., в процентах

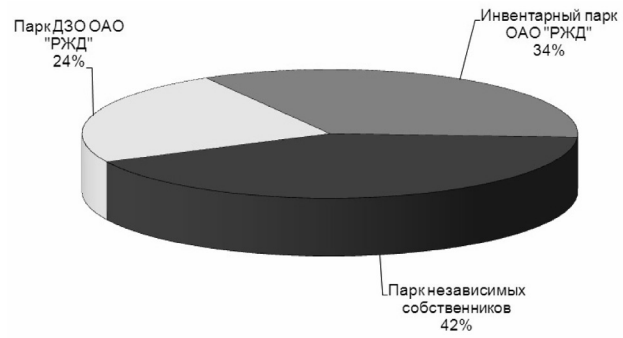
По данным Годового отчета ОАО «РЖД», по состоянию на 31.12.2010 г. парк грузовых вагонов приписки Российской Федерации составил 1026,7 тыс. единиц.

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.

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».

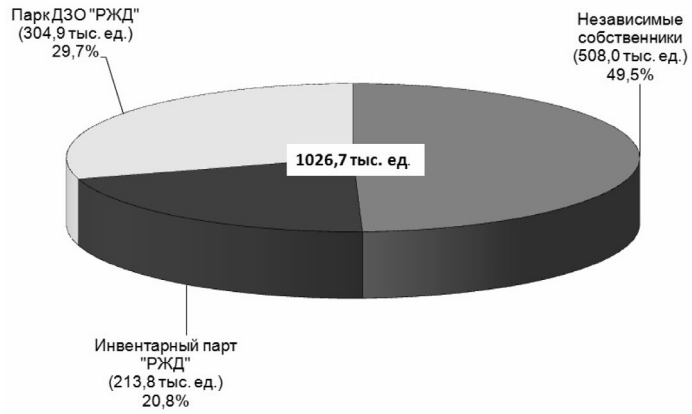
Парк вагонов независимых собственников – составил на конец 2010 г., 508,0 тыс. ед. или 49,5% от общего количества российских вагонов (см. рис. 14).

Таким образом, пункт Программы реформ, касающийся доли приватных вагонов был выполнен.



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

Рис. 13. Структура парка российских грузовых вагонов на 31.12.2009 г.



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

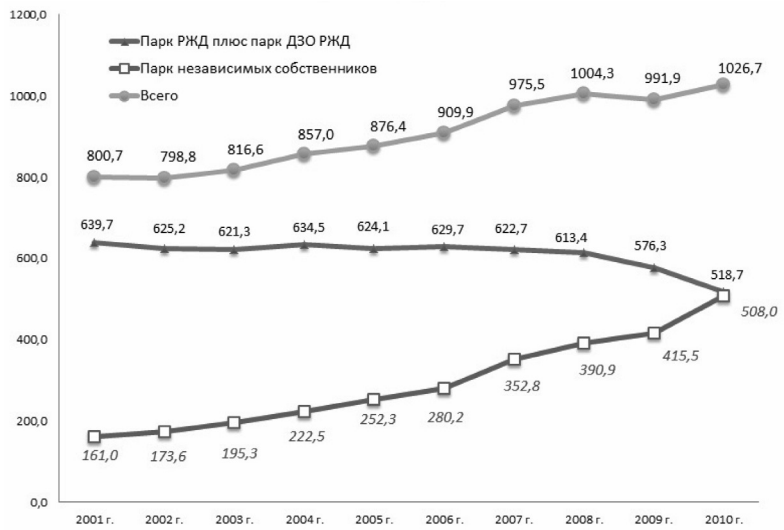
Рис. 14. Структура парка российских грузовых вагонов на 31.12.2010 г.

Инвестиционные проблемы железнодорожного транспорта и задачи его развития на современном этапе

Реализация Программы структурной реформы и последовательная политика на развитие конкуренции в сфере оперирования вагонами привели у бурному росту вагонного парка.

Выделим из общего вагонного парка российской принадлежности парк независимых собственников и рассмотрим его динамику

в сравнении с динамикой парка РЖД и ДЗО РЖД (включая вагоны «ПГК» и «ВГК»). Смысл подобного выделения (рис. 15) заключается в том, чтобы выявить различия в инвестиционном поведении частных независимых компаний, покупавших вагоны на рынке, и компаний, которым весь вагонный парк достался «в наследство» от МПС-РЖД[1].



Источник: Годовые отчеты ОАО «РЖД»

Рис. 15. Динамика парка вагонов в 2001–2010 гг. (на конец года)

Мы видим, что основной прирост вагонного парка произошел 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.

[1] Строго говоря, многие первые частные компании тоже получали вагоны «из рук» МПС, но, учитывая, что в дальнейшем эти компании приобретали вагоны на рынке, при рассмотрении долгосрочной перспективы этим фактом можно пренебречь.

Как видно из рис. 15 общий парк российских вагонов в 2010 г. (несмотря на незначительное снижение в 2009 г.) превысил показатель 2001 г. на 28%. При этом грузооборот в 2010 г. был выше 2001 г. на 46%.

Инфраструктура железнодорожного транспорта при этом, наоборот – сокращалась.

Так, 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 путей[1].

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

С 1996 по 2009 гг. число раздельных пунктов с путевым развитием на сети «РЖД» сократилось на 1065 или на 17,1%, в том числе разъездов – на 52,9%, обгонных пунктов – на 75,7%[2].

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, растет грузооборот, повышается качество транспортного обслуживания. Кроме того, благодаря конкуренции, во многих сегментах, в которых нет дефицита вагонов, снижаются тарифы (нерегулируемая вагонная составляющая).

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, что бы железнодорожная отрасль стала «узким звеном», лимитирующим эле-

[1] Вторушина Н. Публичный диалог по приватному вопросу//РЖД-Партнер. 2008. № 21. С. 58–61; 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] Бородин А.Ф., Сотников Е.А. Рациональное соотношение вместимости путей станций и вагонных парков с учетом увеличения доли приватных вагонов // Железнодорожный транспорт. 2011. № 3. С. 8–19.

ментом, который сдерживает экономическое развитие страны, то у у отрасли – один выход: создавать условия для развития самостоятельно, используя традиционные для рыночной экономики механизмы.

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 этого [1]).
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 неустранимым атрибутом любого централизованного управления, а избыток является непременным атрибутом децентрализованной рыночной экономики. При этом избыток не всегда вещь приятная: избыток продукции в рыночной экономике приводит к кризисам перепроизводств, 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 объем погрузки железных дорог США сопоставим с аналогичными показателями РЖД. Таким образом, в условиях частной собственности инфраструктура развивается в той мере, в какой это требуется 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 ее развития.

[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.

Разумеется, все три перечисленных выше пункта требуют определенных оговорок. Механизм привлечения инвестиций необходимо обсуждать, и пока в транспортной науке отсутствует консенсунс 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. Питтмана [2] 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, так как несмотря на плохие стимулы к инвестициям модель обладает

[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-Партнер. 2009. № 20. (октяюрь). 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/]

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.

Вероятно, оптимальное 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 2011 года Президентом России Д.А. Медведевым 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 придется 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 дает возможности появления независимых перевозчиков со своими локомотивами (есть исключения [1], но они работают на очень ограниченном полигоне), то завтра российским операторам, не получившим навыков работы с приватными локомотивами, придется учиться конкурировать с иностранными перевозчиками. То есть независимые конкурирующие перевозчики конечно появятся, но будут ли это российские компании, или иностранные будет зависеть от 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.

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

Третьим важным элементом из перечисленного выше списка основных задач является дерегулирование железнодорожных грузовых тарифов [1]. Точнее – их инфраструктурной составляющей (вагонная составляющая дерегулирована для всех приватных вагонов, а с исчезновением инвентарного парка РЖД к 3 кварталу 2011 г. все вагоны переходят в категорию приватных).

Без свободного ценообразования на услуги инфраструктуры невозможно привлечение частного капитала. Инвестор захочет инвестировать в нее тогда, когда увидит, что может управлять доходами от ее 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, донаучное, «доэкономическое» представление о «справедливых», «правильных» ценах, от которых экономическая наука отказалась еще во времена Адама Смита, еще 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 ее развития вернуться к советским, «плановым» методам управления отрасли. В последнее время все чаще звучат голоса сторонников возвращения (в той или иной форме) к методам управления железными дорогами «хорошо зарекомендовавшими себя в советские годы» [2].

[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.

[2] Подробнее о дискуссии, посвященное 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: грядет революция // РЖД-Партнер. 2010. № 20 (октябрь). С. 34–38.

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 моделям.

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 трех этапов реформы:

1. Переход железнодорожной отрасли из состояния советского министерства в состояние рынка транспортных услуг пока не завершен; 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 объемов 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 объемов 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 демонополизацией, сколько недореформированием и незавершенностью 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.

Частная собственность на железнодорожный подвижной состав как фактор развития вагоностроения [1]

Важнейшей тенденцией последнего десятилетия является увеличение количества и доли приватного подвижного состава на рынке железнодорожных грузовых перевозок. На этапе зарождения операторских компаний многими учеными-транспортниками высказывалось мнение (как теперь мы знаем – ошибочное), что частные компании не будут инвестировать в приобретение подвижного состава. Данные, приведенные в табл. 1, однозначно свидетельствуют об обратном: именно операторские компании стали теми субъектами экономики, которые спасли промышленность от экономического коллапса.

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

В 2008 г., на конференции «Рынок транспортных услуг: взаимодействие и партнерство», подводя итоги 10-летия реформы железных дорог, вице-президент ОАО «РЖД» В.Н. Морозов отметил: «За последние пять лет в результате реформирования отрасли доля приватных вагонов в общем парке увеличилась и продолжает расти. Это системный результат реформы, который дал отрасли целый ряд позитивных эффектов. Формирование конкурентной среды собственников подвижного состава создало стимулы для развития смежных сегментов бизнеса, связанных с лизингом, производством, техническим обслуживанием и ремонтом грузовых вагонов» [2].

[1] Статья опубликована: Плисова Е.И., Хусаинов Ф.И. Частная собственность на железнодорожный подвижной состав как фактор развития вагоностроения // Бюллетень транспортной информации. 2010. № 8. С. 22–27.

[2] Морозов В.Н. Взаимодействие ОАО «РЖД» с компаниями-операторами // Железнодорожный транспорт. 2008. № 12. С. 8–12.

Таблица 1

Приобретение вагонов ОАО «РЖД»(МПС РФ) и операторскими компаниями в 2001–2008 гг. [1], ед.

	годы									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
РЖД / МПС*	104	1440	3480	6000	8000	8569	15406	21296	8800	15500
Операторы и собственники	9824	14692	23000	25000	н.д.	13300	40930	45000	23900	60000

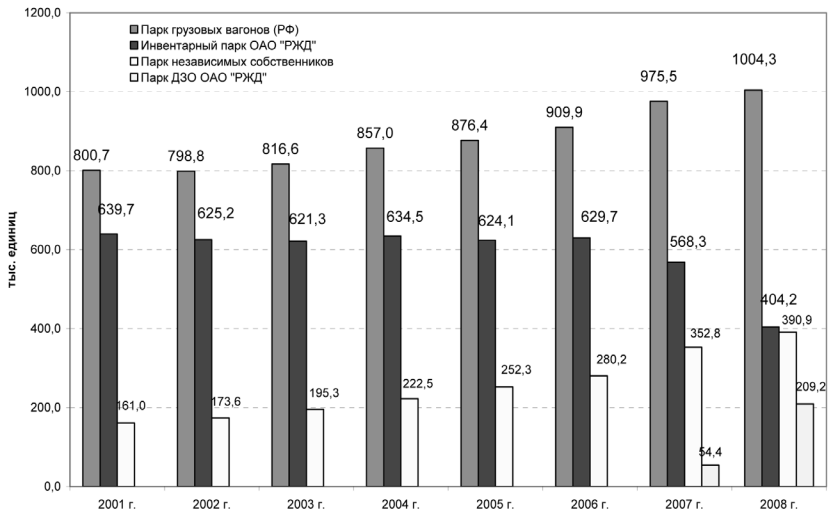
* в 2008–2010 гг. с учетом ДЗО

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. развитие системы операторских компаний соответствовало темпам роста объемов предъявляемого к перевозке груза и обеспечивало прирост грузовой базы необходимым количеством вагонов. Можно сказать, что фактически весь прирост объемов 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 (см. рис. 1).

[1] Источник данных: Хусаинов Ф.И. Демонополизация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний. Монография. Саратов: Издательство «Новый ветер», 2009. 322 с. [электронная версия http://f-husainov.narod.ru/monogr]. В этой работе данные о приобретении вагонов приведены из ежегодных статистических сборников ОИ ЦНИИ ТЭИ и отчетов МПС/«РЖД» (в которых данные по собственникам – различаются, а по МПС/РЖД примерно совпадают). В оригинальной публикации данные приводились с 2001 по 2008 гг. Существуют альтернативные данные («Info-Line – Аналитика»), которые отличаются от приведенных данных.



Источник: Хусаинов Ф.И. Демонополизация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний. Монография. Саратов, Издательство «Новый ветер», 2009. 322 с

Рис. 1. Динамика парка грузовых вагонов российской принадлежности в 2001–2008 гг. (по состоянию на конец года), тыс. ед.

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 своем 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 счет инвестиций в вагонный парк компаний операторов, не относящихся к железнодорожному транспорту общего пользования» [1].

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

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

- по нефти и нефтепродуктам: с 78% в 2007 г. до 99% в 2008 г. (на 21 п.п.);
- по черным 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.).

В целом доля перевозок в приватных вагонах (с учетом ДЗО), которая в 2007 г. составляла 32,8% (1,2 % в вагонах ДЗО и 31,6% в вагонах независимых собственников) к 2008 г. возросла до 44,4 % (9,3% в вагонах ДЗО и 35,1% в вагонах независимых собственников). Соответственно, доля перевозок в вагонах парка ОАО «РЖД» уменьшилась на 10,3 п.п.: с 56,4% до 46,1% (см. рис. 2).

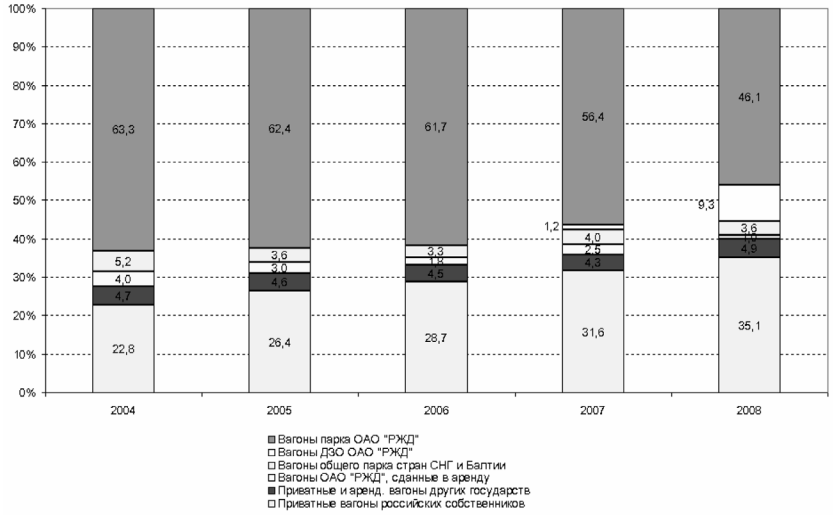


Рис. 2. Изменение структуры перевозок грузов по принадлежности вагонов в 2004–2008 гг., в процентах

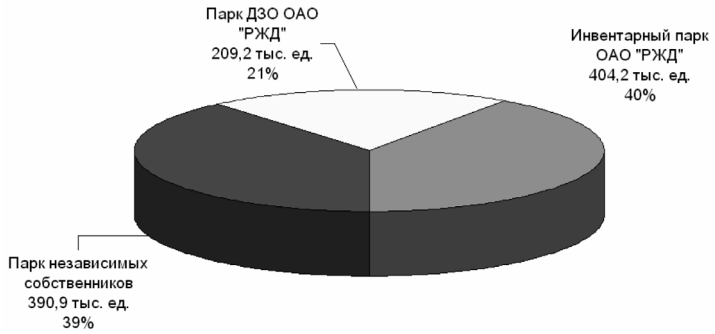
По официальным данным ОАО «РЖД», на 01.01.2009 г. российский инвентарный парк грузовых вагонов составил 1 004 370 единиц

(см. табл. 2) [1]. Инвентарный парк ОАО «РЖД» насчитывает более 404,2 тыс. вагонов или 40,2% от общего количества (против 58,3% на 01.01.2008). По всем типам вагонов парк ОАО «РЖД» сократился к прошлогоднему уровню.

Таблица 2

Парк грузовых вагонов принадлежности РФ по состоянию на 01.01.2009 г.

Род вагона	Всего	Холдинг «РЖД»	в том числе:		Приватный (независимых частных компаний)
			ОАО «РЖД»	ДЗО ОАО «РЖД»	
Полувагоны	371 694	272 904	221 848	51 056	98 790
Цистерны	237 257	77 075	8 051	69 024	160 182
Платформы	68 112	52 508	39 441	13 067	15 604
Крытые	78 303	61 219	55 491	5 728	17 084
Прочие	249 004	149 756	79 415	70 341	99 248
Всего	1 004 370	613 462	404 246	209 216	390 908



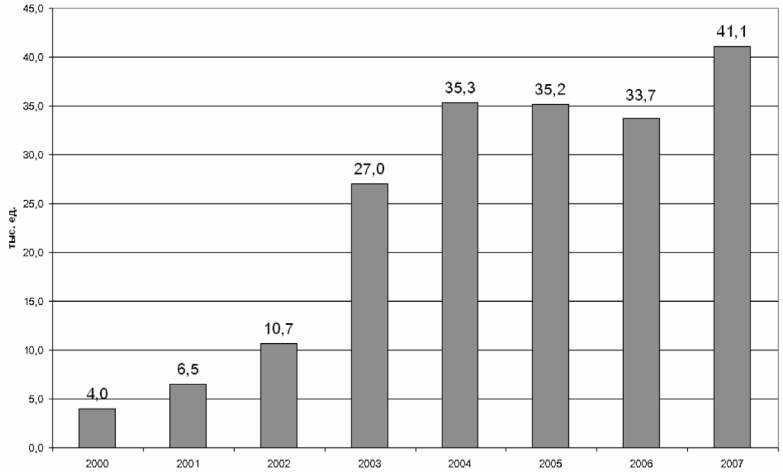
Источник: Годовой отчет ОАО «РЖД»

Рис. 3. Структура парка вагонов российской принадлежности на 01.01.2009 г.

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 растет, а начиная с

[1] Хусаинов Ф.И. Демонополизация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний. Монография. Саратов, Издательство «Новый ветер», 2009. 322 с.; Официальный сайт ОАО «РЖД» http://www.rzd.ru

2003 г., когда операторские компании начали активно инвестировать в приобретение нового подвижного состава, вагоностроение вышло на новый уровень производства, троекратно превышающий показатели начала 2000-х годов (см. рис. 4).



Источник: Росстат

Рис. 4. Производство грузовых вагонов в России в 2000-2007 гг., тыс. единиц

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 стран (1520 мм) и большинстве европейских стран (1435 мм) [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 привел к тому, что к 2007 г. их выпуск (по СНГ) достиг 70 тыс. единиц, из которых более 41 тыс. единиц произведено в России.

[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.

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 вагонов.

В настоящее время производство новых грузовых вагонов в России осуществляют 16 вагоностроительных и вагоноремонтных заводов. Основной объем выпуска приходится на ОАО НПК «Уралвагонзавод» (40–45%), ОАО «Алтайвагон» (17–20%), ОАО «Рузхиммаш» (11–17%). По итогам 2007 г. эти три завода произвели 77% всех грузовых вагонов в России. По итогам 8 месяцев 2008 г. их доля несколько уменьшилась – до 73,1%.

Структура производства вагонов по заводам за 8 месяцев 2008 г. приведена на рис. 5.

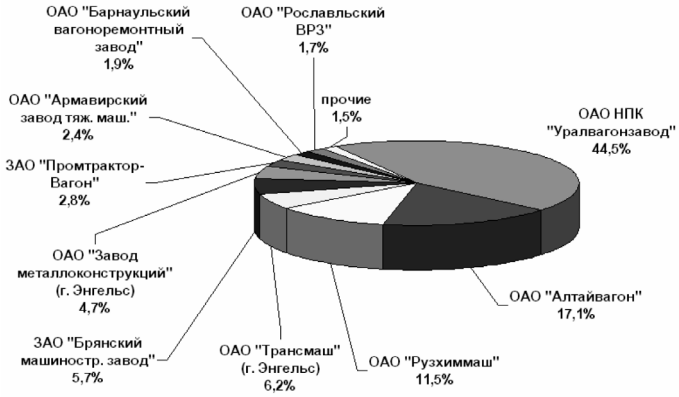


Рис. 5. Структура производства грузовых вагонов в России по основным производителям за 8 месяцев 2008 г. [1]

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] 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.

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 привел к тому, что их производством стали заниматься даже предприятия, которые раньше не входили в число вагоностроителей. Например, ЗАО «Рузхиммаш», 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 [1].

В 2007 г. цены на вагоны вновь резко увеличились. Динамика 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 статье В. Меркушевой приводятся данные опросов участников рынка: «по подсчетам директора по экономике и развитию ЗАО «ВКМ-Лизинг» О. Марасанова, отпускные цены на грузовые магистральные вагоны только за январь-февраль 2008 г. увеличились на 6,9%. Если в 2003 г. цена цистерны без НДС составляла 780 тыс. руб., то сейчас 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

[1] Хусаинов Ф.И. Демонополизация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний. Монография. Саратов: Издательство «Новый ветер», 2009. 322 с.

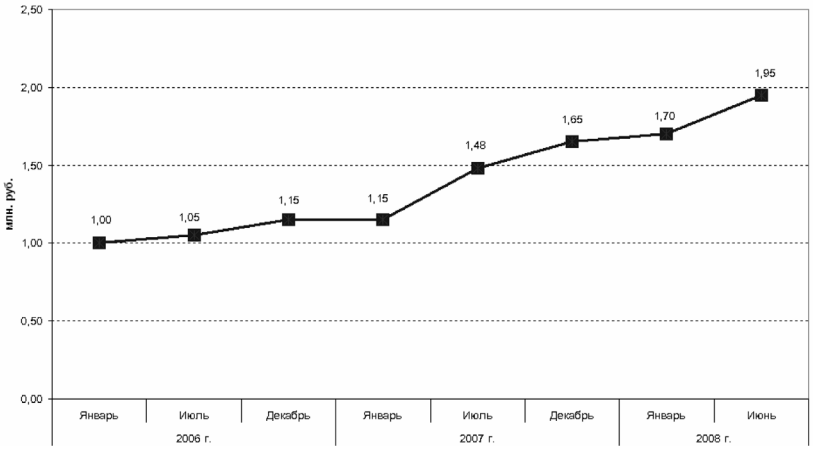


Рис. 6. Динамика среднего уровня цен на полувагоны в 2006–2008 гг., млн. руб.

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 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.

[1] Меркушева В. Грузовое вагоностроение в тисках зависимости // РЖД-Партнер. 2008. № 11. С. 6–13.

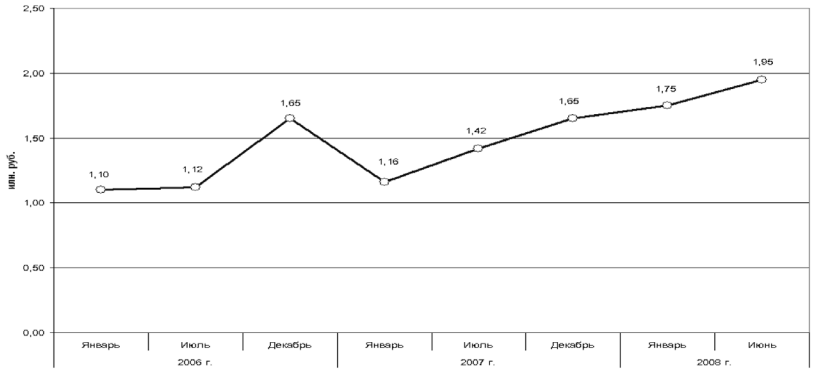


Рис. 7. Динамика среднего уровня цен на цементовозы в 2006–2008 гг., млн. руб.

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 произведенные цистерны экспортировало в Россию, и ОАО НПК «Уралвагонзавод». Впрочем, в начале 2009 г. некоторые, например ОАО «Рузхиммаш», вновь вернулись на этот рынок.

Подводя итог, можно сделать вывод, что развитие частной собственности в сфере оперирования вагонами привело к бурному росту инвестиций в увеличение парка подвижного состава и исчезновению острого дефицита погрузочных ресурсов (вагонов).

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.

Реформы на железнодорожном транспорте России: еще две четверти пути [1]

С начала 2000-х годов на железных дорогах России идет процесс реформирования. Среди сторонних наблюдателей бытует представление о том, что реформы идут последовательно и продуманно. На самом деле – все гораздо сложнее. В одних сегментах отрасли были проведены реформы, в других – не было, а в третьих – вообще происходят попытки вернуться к советской плановой экономике.

Вагонов – много, путей – мало

Если в сфере оперирования вагонными парками, где были проведены реформы, где была создана конкуренция, куда допустили частный капитал, последние 10 лет наблюдается бурный рост (растут инвестиции, приобретаются новые вагоны, благодаря конкуренции – снижаются ставки на предоставление вагонов), то в незатронутых реформами сферах инфраструктуры и локомотивного хозяйства мы видим стагнацию, дефицит локомотивов, дефицит пропускных способностей, отсутствие стимулов к развитию и катастрофическое отставание развития инфраструктуры от потребностей транспортного рынка [2].

За период с 1989 г. по настоящее время произошло существенное сокращение пропускных способностей инфраструктуры:

[1] Статья является сокращенной версией доклада, сделанного автором на семинаре Е.Г. Ясина «Секреты академической кухни» в ВШЭ 23 мая 2013 г. Презентация к докладу доступна по ссылке [http://f-husainov.livejournal.com/240976.html]. Печатается по тексту: Хусаинов Ф.И. Реформы на железнодорожном транспорте: еще две четверти пути // Вектор транспорта. 2014. № 1 (январь). С. 22–28.

[2] Хусаинов Ф.И. Реформа железнодорожного транспорта в России: итоги и задачи // Транспорт Российской Федерации. 2011. № 5. С. 20–24. [http://f-husainov.narod.ru/transp_rf5_2011.pdf]

- на 18% уменьшилось общее число железнодорожных станций;
- на 9% сократилась развернутая длина станционных путей;
- на 6600 км или на 20% сократилась длина приемо-отправочных путей;
- на те же 20% сократилась длина сортировочных путей;
- общее число сортировочных станций уменьшилось с более 200 в 1991 г. до 61 в 2010 г.

С 1996 по 2009 гг. число раздельных пунктов с путевым развитием на сети «РЖД» сократилось на 1065 или на 17,1%, в том числе разъездов — на 52,9%, обгонных пунктов — на 75,7% [1].

Таким образом возник дефицит пропускных способностей инфраструктуры. Важным фактором стал дефицит локомотивной тяги.

Иначе говоря – в итоге вагонов стало слишком много, а путей – мало.

В связи с этим, в последние годы в транспортной науке активизировалась дискуссия на тему – что делать в такой ситуации?

Одни предлагают развивать инфраструктуру, другие – улучшать использование вагонных парков за счет более жесткого месячного планирования, третьи – вернуться к советской модели управления. Появилось несколько научных работ, в которой авторы утверждают, что раз частная собственность привела к тому, что вагонов стало слишком много, надо их отобрать у частных компаний, передать в РЖД и централизованно управлять всем парком по аналогии с МПС.

Появившиеся на рынке частные компании, словно вылупившийся из яйца цыпленок, вдребезги разбивают скорлупу старой системы управления вагонными парками, рассчитанной на централизованное управление вагонопотоками. Дискуссия о том, загнать ли цыпленка обратно в яйцо или выработать новые принципы его существования – одна из самых острых дискуссий, идущих в отрасли в последние два-три года.

[1] Бородин А.Ф., Сотников Е.А. Рациональное соотношение вместимости путей станций и вагонных парков с учетом увеличения доли приватных вагонов // Железнодорожный транспорт. 2011. № 3. С. 8–19.

Пагубная самонадеянность и невидимая рука рынка

Сразу выступить в защиту «возвращения в СССР» руководители РЖД постеснялись, поэтому были предложены меры, которые должны были стать консенсусом между рынком и тягой к планированию.

В 2009–2010 гг. стали обсуждаться разные идеи, как совместить централизованное управление вагонным парком с тем, что у вагонов есть собственники с разными интересами, разной специализацией по направлениям и доходностью. Но история с кризисом, возникшим на железной дороге в августе-сентябре 2011 г., показала, что такое совмещение невозможно.

Вспомним хронологию событий [1].

В 2010 г. было принято решение о переходе на централизованное управлении парком полувагонов, принадлежавших «Первой грузовой компании» (в то время компания была «дочкой» РЖД) и «Второй грузовой компании».

С апреля 2011 г. эти полувагоны были переданы в управление ЦФТО РЖД, по т.н. «агентской схеме». В результате, примерно к июлю обострилась проблема т.н. «технологического дефицита» (ситуации при которой вагонов в принципе в избытке, но вследствие различных причин технологического характера подаются они несвоевременно и грузоотправитель испытывает их нехватку), а к августу-сентябрю она стала критической. Затем, вместо того, чтобы отказаться от порочной идеи, РЖД принимает решение не просто управлять парком «дочек», а передать их себе в аренду — отсюда один шаг до полной национализации. Эксплуатационные показатели действительно улучшилось: порожний пробег немного сократился, а оборот вагона уменьшился на 0,8 суток или на 5% (в октябре 2011 г., когда вагоны передали в аренду РЖД, по сравнению с сентябрем). Но вот незадача: на фоне этого улучшения еще быстрее стал расти «технологический дефицит» (вагонов, как в начале 2000-х стало не хватать, притом, что дефицита вагонов не было) и катастрофически снизилась экономическая эффективность работы вагонного парка.

[1] См. пост автора на Slon.ru: «Как РЖД решили частично вернуть СССР и почему эксперимент не удался» [http://slon.ru/economics/kak_rzhd_reshili_chastichno_vernut_sssr_i_pochemu_eksperiment_ne_udalsya-745569.xhtml]

Журнал «РЖД-Партнер» в редакционной статье транспортного аналитика и журналиста Е.Ушковой «Процесс пошел» от 20.10.2011 г. приводит следующую оценку: «После передачи с 1 апреля 2011 года вагонов ПГК и ВГК в управление ЦФТО» вновь вернулся старый, забытый «острый дефицит объединенного парка» [1]; обозреватель газеты «Ведомости» А. Непомнящий 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» [2].

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» [3].

Тут уж и закоренелым ретроградам стало понятно, что с «построением социализма в отдельно взятой отрасли» пора «завязывать». И в начале февраля 2012 г. на сайтах «РЖД» и «ПГК» появляется пресс-релиз, где было сказано, что «в целях повышения эффективности управления собственным подвижным составом и снижения финансовых издержек, связанных с распределением порожних вагонов, с 1 февраля 2012 года ОАО «ПГК» переходит к самостоятельному управлению парком полувагонов, переданным ранее в управление ОАО «РЖД» по условиям агентского соглашения».

Самое интересное, что как только число вагонов, централизованно управляемых РЖД уменьшилось, сразу же исчезла проблема «технологического дефицита» – сработала «невидимая рука рынка». Уже в июне 2012 г. журнал «РЖД-Партнер» писал: «Ситуация с вывозом грузов малого и среднего бизнеса по железной дороге в РФ существенно улучшилась по сравнению с осенью 2011 г., считают в

[1] Ушкова Е. Процесс пошел // Сайт «РЖД-Партнер» 20.10.2011. [http://www.rzd-partner.ru/interviews/comments/370553/]

[2] Непомнящий А. РЖД вернет вагоны // Ведомости от 11.10.2011 г. [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/268915/rzhd_vernet_vagony]

[3] Якунин В.И. Делай, что должен // Гудок от 28.09.2011.[http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=692351&archive=2011.09.28]

Министерстве экономического развития РФ. «Буквально на днях мы разговаривали с «Опорой России». Уровень удовлетворения заявок – 96% вместо 37% в ноябре», – заявил замглавы Минэкономразвития Станислав Воскресенский в интервью телеканалу «Россия 24» [1].

Помимо попытки централизованного управления парком полувагоном, делались и другие попытки «упростить экономический ландшафт»: принудительное укрупнение операторских компаний, путем введения ценза по количеству вагонов в собственности, снижение уровня конкуренции, например, путем поддержки идеи единого СРО [2] и т.п.

Здесь необходимо отметить важный момент: дело не в том, насколько консолидирован парк, а в том – как консолидация происходит – добровольно, «снизу» по свободному выбору самих собственников вагонов (операторов) или по приказу сверху.

Мировой опыт учит, что самые устойчивые системы те, что сформировались «снизу» путем естественного развития, поскольку их отличают гибкость, открытость, они гармонично учитывают интересы всех участников процесса, они гибки и открыты изменениям. Попытка насадить «сверху» единую систему, не учитывающую интересов участников рынка, скорее всего, как это всегда бывало и ранее, конечно позволит отчитаться о проделанной работе, но, увы, не сделает систему более клиентоориентированной.

Ретроградный соблазн

Некоторые специалисты «РЖД» с советской «плановой» парадигмой в головах не устают повторять, что в возникших на железной дороге проблемах виноваты частные операторские компании, резко увеличившие парк и работающие «анархически», без мудрого управления со стороны единственного перевозчика.

Под воздействием таких мнений, в отрасли в 2010–2012 гг. начался ренессанс идей, связанных с «повышением жесткости планирования» и восторгами по поводу «хорошо зарекомендовавшего опыта плановой экономики». Можно сказать, что 2011 и 2012 годы в отрасли прошли под

[1] См. материал на сайте журнала «РЖД-Партнер: http://www.rzd-partner.ru/news/2012/06/07/377550.html.

[2] См. пост автора на Slon.ru «Нам бы конкуренцию – взять и отменить» [http://slon.ru/economics/nam_by_konkurentsiyu_vzyat_i_otmenit-824322.xhtml])

знаком попыток реанимации плановых начал в отрасли. Одним из самых одиозных событий стало разработка и утверждение документа с названием «Единый сетевой технологический процесс железнодорожных грузовых перевозок», в котором предусматривается отказ от принципа непрерывного планирования (который действует с 1998 г) и возвращение к принципам месячного планирования (так как к нормам Устава железных дорог 1964 г.), при котором заявка подается до 20 числа каждого месяца на следующий месяц с разбивкой по датам. При этом, такая же жесткость планирования предусматривается не только для груженых, но и для порожних вагонов [1].

Тезисы в защиту «усиления плановых начал» сводились к тому, что мол, раньше в СССР эксплуатационные показатели были существенно выше. Однако если мы обратимся к статистике, то убедимся, что ни участковая, ни техническая скорость, ни средняя скорость доставки груза в плановой экономике несмотря на всю централизацию не были выше аналогичных показателей 2000–2010 гг.

На рис. 1 приведена среднесуточная скорость доставки одной отправки железнодорожным транспортом.

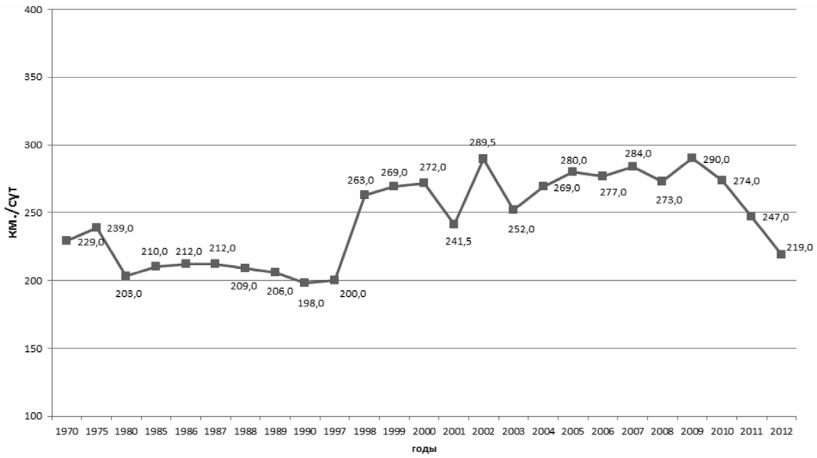


Рис. 1. Средняя скорость доставки одной отправки железнодорожным транспортом в 1970–2011 гг., км/сутки

[1] Подробнее о ЕСТП см. Хусаинов Ф.И. Анализ ЕСТП: риски и угрозы для рынка транспортных услуг // Инновации транспорта. 20013. №2. С. 35–38. [http://f-husainov.narod.ru/husainov_inntransp2_2013.pdf]

Дополнительными показателями, с помощью которых можно оценить скорости доставки груза, являются данные об участковой и технической скоростях на железнодорожном транспорте (см. рис. 2).

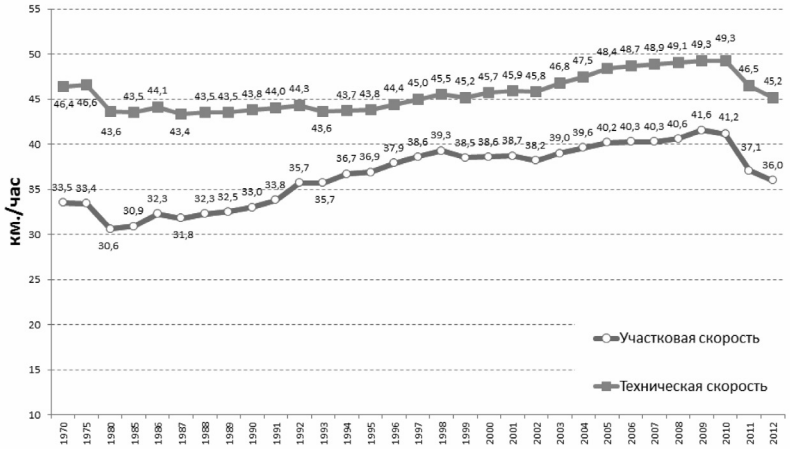


Рис. 2. Динамика участковой и технической скоростей на железнодорожном транспорте СССР и России в 1970–2012 гг., км/час

Важным критерием качества транспортного обслуживания является доля отправок, прибывших с просрочкой срока доставки.

В 1975–1989 гг. доля отправок, прибывающих с просрочкой составляла от 22% до 41% (достигая по мелким отправкам 64%). Среднее время просрочки на отечественных железных дорогах в этот период составляло от 6,9 до 8,6 сут., по мелким отправкам достигая 16 сут. В 1998 г. произошло изменение системы определения нормативов сроков доставки (к нормативному времени добавились еще одни сутки) или как было принято писать «усовершенствование системы нормирования времени доставки», что немного улучшило показатели российских железных дорог в 1999–2000 гг.

Как видно из графиков, в «золотой век» плановой экономики, когда мастерству МПС не мешали ни частные операторские компании, ни рыночные отношения, ни «анархия» различных логистических схем, скорость доставки была существенно ниже, чем, например в 2005–2010 гг. – в период расцвета частных операторов подвижного состава. Таким образом, призывы вернуться к «позитивному опыту управления вагонными парками 1970–1980-х гг», как видно из статистических данных, отнюдь не гарантируют улучшения этих показателей.

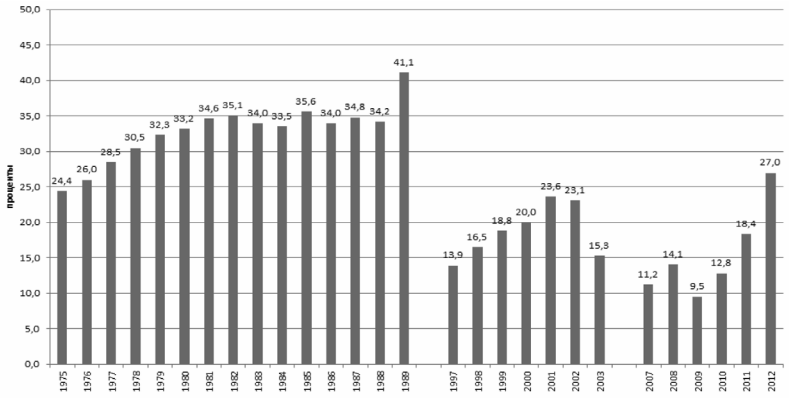


Рис. 3. Доля отправок, прибывших с просрочкой срока доставки в 1975–2012 гг.

При этом, необходимо понимать, что все эти меры, сколь ужасны они не казались, все равно не достигают поставленной цели. Развитие транспорта все равно упирается в неразвитость инфраструктуры. Все механизмы, вроде месячного планирования порожнего и груженого пробегов, объединения всех вагонов в один «пул» и т.п. рудименты плановой экономики представляют собой способ отложить проблему, но не решить ее.

Решение проблемы может заключаться в создании институтов, которые могут обеспечить развитие инфраструктуры.

Частная собственность и естественный ход вещей

Железные дороги США, как уже было сказано выше имеют в 2,7 раза большую эксплуатационную длину (протяженность) железных дорог. При этом американские железные дороги – это частные компании, которым не приходится ходить в правительство и просить «Дайте денег на инфраструктуру» (за исключением государственной пассажирской компании «Amtrak»).

Таким образом, в условиях частной собственности инфраструктура развивается в той мере, в какой это требуется экономике и даже «с запасом». Мы же, с нашей государственной собственностью на инфраструктуру, постоянно слышим жалобы (главным образом самого ее собственника) на недоразвитость инфраструктуры, но не видим ее развития.

Оптимальное направление развития отрасли – это создание условий для появления на рынке различных перевозчиков (а не операторы, как сегодня), являющихся собственниками как инфраструктуры, так и подвижного состава. Они должны конкурировать друг с другом, в том числе на путях друг друга.

Что же касается скептических возражений, мол, не смогут частные компании (и в том числе частные перевозчики) стать источником инвестиций в инфраструктуру, то исторический опыт дает возможность сделать оптимистический вывод.

Приведу лишь два примера.

В конце 1850-х – начале 1860-х годов началось динамичное развитие железных дорог России. 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. Принятый курс на частное железнодорожное строительство вызвал настоящий бум. Представление о масштабах подъема в железнодорожном предпринимательстве дает такой факт: в 1866 г. правительство выдало только одно разрешение на изыскание линий, в 1869 г. их было выдано уже 139.С 1861 по 1873 гг. 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 гг. среднегодовой показатель строительства новых линий составил 1913,8 км/год, за пятилетие 1873–1877 гг. аналогичный показатель составил 1305,6 км/год. 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 частной предприимчивости... Все 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].

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

Таблица 1

Строительство железных дорог в Российской империи и СССР

Период	Лет в периоде	Построено за период, км	Построено в среднем за год, км
1838-1867	29	5 009,0	172,7
1868-1877	10	16 097,0	1 609,7
1878-1887	10	7 167,0	716,7
1888-1897	10	12 826,0	1 282,6
1898-1907	10	21 005,0	2 100,5
1908-1917	10	14 136,0	1 413,6
За период 1868-1917	**50**	**71 231,0**	**1 424,6**
1918-1927	10	5 740,0	574,0
1928-1937	10	7 477,0	747,7
1938-1947	10	12 382,0	1 238,2
1948-1957	10	4 062,0	406,2
1958-1967	10	7 489,0	748,9
1968-1977	10	5 849,0	584,9
1978-1987	10	6 234,0	623,4
1988-1991	4	1 361,0	340,3
За период 1918-1991	**74**	**50 594,0**	**683,7**

Источник: 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.

Таким образом, именно частные капиталы в дореволюционной России обеспечили такой рост строительства железных дорог, который не был превышен даже за все годы советской власти (кроме периода послевоенного восстановления).

Другой пример – США. В 1870 г. протяженность железных дорог США равнялась нынешней протяженности российских – 85 тыс. км. При этом США в те годы были страной гораздо более бедной, чем Россия сегодня. И в этих условиях, за счет частной инициативы и частного строительства, без государственных «федеральных целевых программ» за десятилетие с 1870 по 1880 гг. протяженность сети удвоилась. Американские железнодорожники не просили безвоз-

мездной помощи у федерального правительства, но в строительстве участвовали отдельные штаты или муниципалитеты, например, передавая безвозмездно землю под строительство. Это было взаимовыгодное сотрудничество: таким способом штаты (децентрализованно, не спрашивая разрешения из столицы) привлекали железнодорожные компании на свою территорию, понимая, что эти «инвестиции» с лихвой окупятся благодаря оживлению промышленности там, где пройдут частные железные дороги [1].

Да и в дальнейшем, весь XIX сеть росла, как видно из табл. 2 довольно высокими темпами. Залогом такого строительства были два фактора – частная собственность и нерегулируемые тарифы [2]. Это значит так же, что экономика выдержала тот уровень тарифов, который устанавливался на свободном рынке.

Таблица 2

Протяженность железных дорог США в XIX веке

Годы	Протяженность (эксплуатационная длина), тыс. км
1860 г.	49
1870 г.	85
1875 г.	118
1880 г.	186
1885 г.	258
1890 г.	320
1895 г.	373
1900 г.	414

Источник: Сарычев В.Г. Экономическая история США. СПб.: Тесса, 2002. 271 с.

Таким образом, ничто из истории не свидетельствует о том, что частный капитал хуже справится с задачами развития инфраструктуры, чем государственный, тем более, что государственное строительство в одной части сети отнюдь не противоречит частному строительству – в другой.

[1] Подробнее см. Доббин Ф. Формирование промышленной политики: Соединенные штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли. М.: Изд. Дом ВШЭ, 2013. 368 с.

[2] Подробнее об этом см.: Хусаинов Ф.И. Либерализация тарифов и политика дерегулирования железнодорожного транспорта в США // Тарифы. 2012. № 6. С. 24–28. [http://f-husainov.narod.ru/tarify_6_2012.pdf]

Заключение. Течение меняется

Крупные частные железнодорожные компании-перевозчики не появятся за один день.

Но уже сегодня начинается естественный процесс превращения части операторов в настоящих, полноценных перевозчиков со своими локомотивами. В тех перевозчиков, которые были заложены в Устав жд транспорта РФ и Правила перевозок грузов в 2003 г., но до сих пор оставались только на бумаге. Теперь они будут обретают «плоть и кровь».

Эти два сегмента – локомотивы и инфраструктура железных дорог – последний осколок неэффективной плановой экономики, последний рубеж социалистического идеала –под названием «Не пущать и регулировать». Последний фрагмент недозатонувшей централизованной социалистической «Атлантиды».

Все сферы, в которых с начала 90-х прошла либерализация забыли о таком понятии, как дефицит. В России осталось только два сегмента, в которых потребители продукции (услуг) ощущают дефицит: локомотивная тяга и железнодорожная инфраструктура общего пользования. Благотворные реформы 90-х не коснулись этой тихой заводи. В том числе потому, что «РЖД» жестко противостояло попыткам войти на этот рынок. Работать с собственными локомотивами получили возможность лишь несколько компаний, но это была совершенно мизерная величина (около 1%) по сравнению с рынком в целом.

И вот сейчас мы наблюдаем, как компании, вставшие на ноги в операторском бизнесе, понимают, что в его рамках им тесно и готовы стать полноценными перевозчиками.

Следующим этапом логически становится то, что частные перевозчики (со своими локомотивами, разумеется) в процессе своего роста «упрутся в потолок» из неразвивающейся инфраструктуры, проблема инфраструктуры еще более обострится и эти новые перевозчики будут вынуждены пробить этот потолок – начать инвестиции в строительство инфраструктуры в различной форме.

И вот тогда возникнут все предпосылки к развитию инфраструктуры и ликвидации ее дефицита и можно будет сказать, что нормальный

рынок в отрасли создан. Если считать первым шагом реформы – отделение хозяйственных функций от регуляторных («министерских»), а вторым шагом либерализацию сферы предоставления вагонов, то либерализация рынка локомотивной тяги – это третий шаг реформы.

Пока «РЖД» удалось отстоять монополизм компании в сфере локомотивной тяги. Сопротивление «РЖД» дальнейшей либерализации сохраняется.

Но, как говорил Наполеон Бонапарт «Ни одна армия не сможет остановить идею, время которой пришло». А время либерализации рынка тяги – пришло.

О некоторых методологических проблемах оценки работы железнодорожного транспорта [1]

В настоящей статье сделана попытка акцентировать внимание читателей на некоторых методологических проблемах той системы показателей, с помощью которой мы оцениваем работу железнодорожного транспорта (в сфере грузовых перевозок) и различные аспекты этой работы.

Многие из этих показателей по-своему удачны для анализа каких-то внутренних процессов собственника инфраструктуры, но зачастую непригодны для описания и понимания ситуации в отрасли.

Почему это важно?

Обсуждая проблему показателей, то есть, инструментов для оценки, измерителей тех или иных процессов, невольно придется затронуть и сами эти процессы. Потому что та оптика, через которую мы смотрим на проблему, может определять наш взгляд. Понимание проблем, которые мы анализируем, может зависеть, в том числе от инструментов, с помощью которых мы оцениваем ситуацию на железнодорожном транспорте, а это, в свою очередь, влияет на принимаемые затем решения.

Если все проблемы, кажутся вам похожими на гвозди, то единственный инструмент, которым вы захотите пользоваться – это молоток.

[1] Статья написана на основе докладов, сделанных автором на III международной конференции «Железнодорожные перевозки горно-металлургических грузов» (01.11.2012 г.), презентация к докладу доступна по адресу [http://f-husainov.livejournal.com/176349.html] и на круглом столе ««Анализ проекта Единого сетевого технологического процесса железнодорожных грузовых перевозок (ЕСТП)» (20.11.2012 г.), презентация к докладу доступна по адресу [http://f-husainov.livejournal.com/180590.html]. Публикуется по тексту: Хусаинов Ф.И. О некоторых методологических проблемах оценки работы железнодорожного транспорта // Бюллетень транспортной информации. 2013. № 3. С. 22–31.

Первая часть статьи посвящена анализу самих показателей, а вторая – тем опасным последствиям, которые проистекают из некритичного принятия методологии, базирующейся на этих показателях. Везде в статье речь идет о сфере грузовых перевозок.

Три источника… действующей методологии

Традиционно, работа железнодорожного транспорта оценивается по показателям, которые остались нам в наследство от плановой экономики. При этом в среде транспортников давно копится неудовлетворенность этой системой показателей. Обычно, показатели, по которым отрасль сама себя оценивает, – это показатели, удобные менеджменту отрасли, но зачастую абсолютно неважные для грузоотправителей. В каких-то случаях это может приводить к тому, что целью работы становится не удовлетворение потребностей рынка, а героическое выполнение каких-то своих внутренних показателей.

Предваряя дальнейший анализ, необходимо остановиться на понятиях качества работы и качества продукции [1].

Можно выделить два подхода к вопросам улучшения качества. Первый – внутриотраслевой – повышение качества транспортной работы, ведущее, как правило, к снижению эксплуатационных расходов. Второй – выходящий в сферу взаимодействия с клиентом, - повышение качества предлагаемой транспортной продукции, ведущий к повышению доходности.

Качество работы транспорта может характеризоваться такими показателями как оборот вагона, производительность локомотива, масса поезда («вес поезда»), коэффициент порожнего пробега вагона, статическая нагрузка на вагон и др.

Основные же показатели *качества транспортной продукции* – степень удовлетворения потребности в перевозках, ритмичность перевозок, соблюдение установленных сроков (скоростей) доставки перевозимых грузов и их сохранность, комфортность взаимодействия с перевозчиком (в том числе оперативность этого взаимодействия).

В принципе необходимо повышать как качество работы, так и продукции транспорта. Однако – и это важно! – первое не тождественно второму.

[1] Повышение качества транспортного обслуживания народного хозяйства / под ред. А.В. Комарова и В.С. Кравченко. М.: Транспорт, 1988. 205 с.

Стремиться к улучшению *качества работы* следует только в тех случаях, когда это способствует или, по крайней мере, не препятствует повышению *качества продукции*. Отечественные железные дороги всегда имели относительно высокие показатели качества работы, но при этом отличались крайне низким качеством транспортной продукции.

Пример: железные дороги США уступали железным дорогам СССР по большинству эксплуатационных (внутренних для отрасли) показателей.

Так, грузонапряженность на железных дорогах СССР не имела аналогов в мире, в шесть раз превосходя американскую [1]. Более интенсивно, чем за рубежом использовался и вагонный парк. Благодаря регулированию порожних вагонопотоков в масштабе сети доля порожнего пробега была меньше чем в США (27–28% в СССР против 41–47% в США). При сопоставимой средней дальности перевозок вагоны оборачивались втрое быстрее. Так, И.В. Белов и В.А. Персианов пишут: «сравнивая работу наших железных дорог и дорог США, обычно отмечают, что оборот вагона у нас составляет 6 суток, а у них – 20 суток» [2]. Лишь вес и скорость движения поездов на отечественных железных дорогах уступали американским [3].

Но при этом железные дороги США существенно превосходили советские железные дороги по таким показателям как скорость доставки, надежность доставки (то есть, доля отправок, прибывших с невыполнением срока доставки [4]), одним словом – по тем показателям, которые характеризуют конкурентоспособность транспортного бизнеса с точки зрения грузоотправителя.

Анализ выполнения сроков доставки за 1975–1989, проведенный в работах д.э.н. Д.А. Мачерета и к.э.н. И.А. Чернигиной показал, что доля отправок, прибывающих с просрочкой составляла от 22% до 41% (в том числе по видам отправок – достигая по маршрутным от-

[1] Белов И.В., Персианов В.А. Экономическая теория транспорта в СССР. Транспорт, 1993. 415 с.
[2] Там же.
[3] Там же.
[4] Срок доставки на железных дорогах США не устанавливается правительственными нормативными актами (как в СССР и в России), а указывается сторонами в договоре перевозки. Поэтому понятие просрочки срока доставки имеет немного другую природу: это доля отправок, доставленных медленнее, чем должно быть в среднем для данного расстояния перевозки. Вместе тем, с точки зрения качества транспортного обслуживания , эти показатели можно сопоставлять, т.к. они являются измерителями удовлетворенности качеством перевозки.

правкам до 28%, а по мелким отправкам 64%). Среднее время просрочки на отечественных железных дорогах в этот период составлял от 6,9 сут. до 8,6 сут., достигая по мелким отправкам 16 сут. [1]

Сравнение двух принципиально по-разному построенных железнодорожных систем – СССР и США наглядно демонстрирует, что децентрализованные системы (напомню, что в США грузовые железнодорожные перевозки осуществляются частными компаниями, тарифная политика которых с 1980 г. практически не регулируется государством) показывают более высокие показатели по тем параметрам, которые важны для грузоотправителей. Тогда как централизованные системы – где «сверху» устанавливается какой-то показатель, по факту глухи к потребностям рынка, но зато с блеском могут отчитаться об «оптимизации перевозочного процесса».

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 ни к реальной экономической эффективности ни к удовлетворению потребностей потребителей.

В чем методологическая ошибочность такого подхода – оценки работы железнодорожного транспорта по указанным эксплуатационным показателям?

Приведу такой пример. 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 удивлен, если Вы оцените качество услуги иначе. Взгляд потребителя услуги будет в этом случае существенно отличаться от взгляда того, кто эту услугу оказывает.

В чем методологическая опасность подобного подхода к оценке работы железнодорожного транспорта?

Понятно, что вернуться в СССР уже нельзя, но груз советского образования и опыта тянет в сторону привычных показателей, и тут появляются различные идеи о том, как совместить централизованное управление порожними вагонопотоками с тем, что есть разные собственники с разными интересами, разной специализацией по направлениям и раз-

[1] Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.: МЦФЭР, 2004. 240 с.

личной доходностью. В итоге, в некоторых кругах бурно расцвели, словно плесень в непроветриваемом погребе идеи, метко обозначенные кем-то, как «ретроградный соблазн»: то единый «пул» вагонов, то попытка возвращения «месячного планирования», как в советской экономике.

Общее в этих идеях – попытка в условиях рынка, управлять парком вагонов по критериям, которые хороши для плановой экономики. Но об опасностях прикладного характера речь пойдет во второй части настоящей статьи, а сейчас рассмотрим три самых мифологизированных показателя.

Коэффициент порожнего пробега

Часто говорят, что необходимо вернуть централизованное управление вагонами, чтобы «снизить коэффициент порожнего пробега».

Это неправильно: абсолютизировать этот показатель. У нас зачастую происходит фетишизация отдельных эксплуатационных показателей: коэффициента порожнего пробега, оборота вагона и т.д. В США коэффициент порожнего пробега около 41–47% (а для маршрутов, доля которых, кстати около 80%, коэффициент порожнего пробега равен 50%), но никто не говорит, что дороги США находятся на грани краха, а в СССР были периоды, когда этот показатель составлял 27% (см. рис. 1), но при этом с просрочкой приезжали от 30% до 62% отправок.

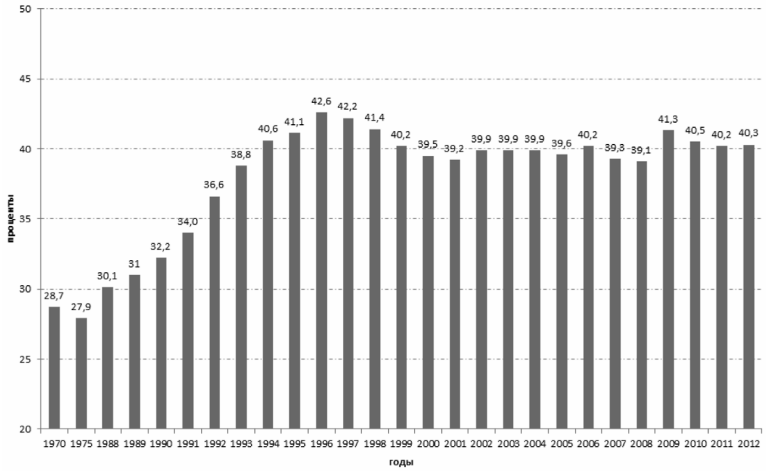


Рис. 1. Динамика коэффициента порожнего пробега вагона (к общему) на железных дорогах СССР и России в 1970–2012 гг., в % (1988–1991 гг. – по СССР, с 1992 г. – по России)

Коэффициент порожнего пробега важен в плановой экономике, где использование ресурсов планируется и нормируется, так как «единственно верное» соотношение «цена-качество» уже принято плановым органом, и мнение самих хозяйствующих субъектов уже никого не интересует.

В рыночной экономике, в сложной экономике – все не так. Здесь соотношение «цена-качество» разное в разных отраслях и у различных потребителей, поэтому одному нужно «дешево и сердито», а другому точно в срок и «мы за ценой не постоим». Классический пример – это перевозка различных овощей с Западного побережья США на восточное: вагон возвращается порожним (т.е. с 50 %-ным порожним пробегом), но зато обеспечивается ритмичность доставки.

Производительность вагона

Здесь необходимо отметить два важных аспекта.

Первый касается динамики этого показателя, а второй – его содержания.

Первый аспект, первый тезис – о динамике этого показателя, наверное, не заслуживал бы внимания, так как все знают, что вследствие изменения учета вагонов рабочего парка, изменились некоторые показатели, в том числе, производительность и оборот вагона. Но иногда (возможно, по недоразумению) звучал аргумент про снижение производительности в два раза (с 10–11 тыс. т-км на вагон в сутки раньше, до 6–7 тыс. т-км на вагон в сутки в последние годы).

Производительность вагона – это, как известно, частное от деления грузооборота нетто в тонно–километрах на рабочий парк (приведенное к какому-то периоду, например «в сутки» или «в год»). Как только в 2010 г. у нас изменился учет рабочего парка, вследствие вступления в силу новой методики (повлекшей за собой изменение еще ряда показателей), знаменатель этой формулы единовременно вырос на 60%. Очевидно, что при прочих равных, показатель производительности, при таком росте знаменателя этой формулы, снизится примерно на 40%.

Второй тезис – методологический. Все последние 10 лет многие авторы утверждали, что парк холдинга «РЖД» используется (когда еще был инвентарный парк) лучше, чем парк частных независимых операторов.

Часто можно услышать, что «операторские компании управляют своими парками вагонов на принципах повышения доходов вместо совершенствования технологии перевозок». Это один из самых распространенных упреков в адрес частных компаний из высказываемых сторонниками «социалистического» взгляда на экономику. При этом известно, что доходность частных компаний (сколько рублей в сутки «зарабатывает» один вагон) выше, чем у парка РЖД.

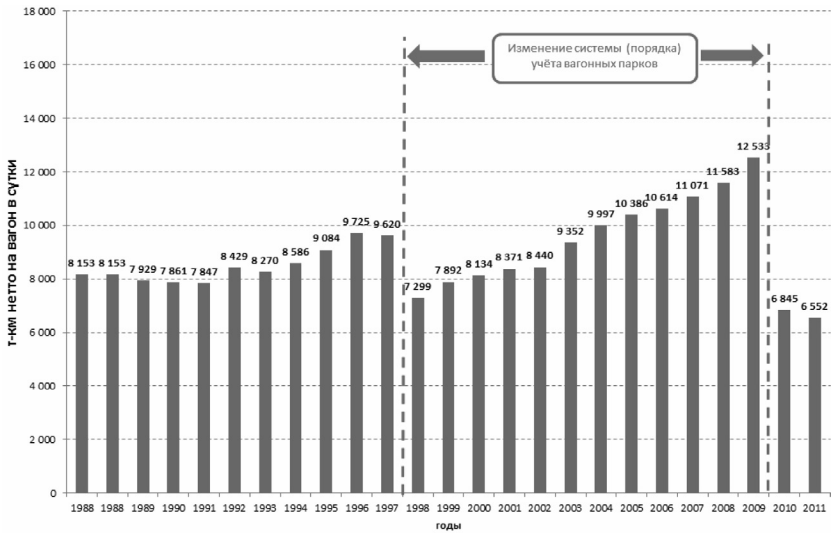


Рис. 2. Производительность грузового вагона, т-км нетто на вагон в сутки (1988–1991 гг. – по СССР, с 1992 г. – по России)

По факту же производительность вагона, (тонно-км. на вагон в сутки) по всем родам подвижного состава у частных собственников оказалась по итогам 2011 г. на 9% выше, чем у вагонов холдинга «РЖД» (РЖД+ПГК+ВГК).

Но дело даже не в этом.

На самом деле, с точки зрения экономиста не так важно, сколько тонн перевез ваш вагон. Всем железнодорожникам известны факты о том, как во времена плановой экономики, для выполнения плановых показателей гоняли вертушки с щебнем в последние дни месяца, чтоб выполнить плановые показатели. В этих случаях все плановые показатели – от производительности вагона до оборота были на высоте. Какова же экономика этих перевозок – никому объяснять не надо.

В 2008–2010 гг. некоторые авторы сравнивали производительность приватных вагонов и вагонов инвентарного парка и отмечали, что инвентарный парк используется лучше.

Для прояснения ошибочности такого взгляда, приведем такой пример.

Представьте: у вас на заводе двое рабочих: Иванов и Петров. Вам говорят, что первый – лучший, а второй – никудышный. И при этом сообщают, что Иванов приносит заводу 800 рублей в сутки, а Петров – 1500 рублей. Наверно, вы сразу догадаетесь: на заводе что-то не в порядке с критериями оценки работников. Так почему в аналогичной ситуации с вагонным парком (заменим Иванова на инвентарный парк РЖД, а Петрова – на приватный парк вагонов частных операторов), считалось возможным делать утверждение, что инвентарный работает «лучше» (используется более эффективно), поскольку в нем перевезено больше тонн?

Этот критерий напоминает известные строки Ильи Кормильцева «Здесь мерилом работы – считают усталость».

Наверное, если мы хотим корректно оценивать эффективность, то нужно посмотреть на доходы, затем на расходы и определить прибыльность эксплуатации вагона. Ведь для экономиста важнее, какую прибыль генерирует тот или иной элемент его активов, а не их занятость в технологическом процессе.

Оборот вагона

Третий важнейший показатель, по которому традиционно оценивают работу железнодорожного транспорта – оборот вагона.

Опять же, как и применительно к производительности вагона, здесь необходимо ответить на два различных вопроса: первый касается динамики этого показателя, а второй – его содержания.

Скачок оборота вагона с 7–8 суток до 13–14 суток был связан, главным образом, с изменением порядка учета этого показателя. В работе начальника Управления анализа и статистики Департамента информатизации и корпоративных процессов управления ОАО «РЖД», канд. технических наук С.А. Филипченко показано [1], что если пересчитать за один и тот же период показатели оборота вагона по этим двум методикам, то мы получим как раз вместо 14 суток по новой методике цифру соответствующую примерно 8 суткам по старой методике.

[1] Филипченко С.А. Новые методы учета парка грузовых вагонов и расчета оборота вагона // Железнодорожный транспорт. 2010. № 4. С. 67–70.

Таблица 1

Рабочий парк и оборот грузового вагона на РЖД за период с 21 по 30 декабря 2009 г.

Дата	Рабочий парк, тыс. единиц		Оборот вагона, сут	
	Расчет по старой методике	Расчет по новой методике	Расчет по старой методике	Расчет по новой методике
21	465,8	790,2	8,27	14,02
22	482,9	787,9	8,16	13,31
23	484,1	787,1	8,11	13,18
24	485,9	786,6	8,43	13,64
25	490,4	787,4	8,29	13,31
26	490,7	787,5	8,73	14,01
27	485,3	786,2	9,26	15,00
28	476,7	785,1	8,76	14,42
29	475,9	785,1	8,52	14,06
30	480,5	786,9	8,59	14,06

Источник: Филипченко С.А. Новые методы учета парка грузовых вагонов и расчета оборота вагона // Железнодорожный транспорт. 2010. № 4. С. 67–70.

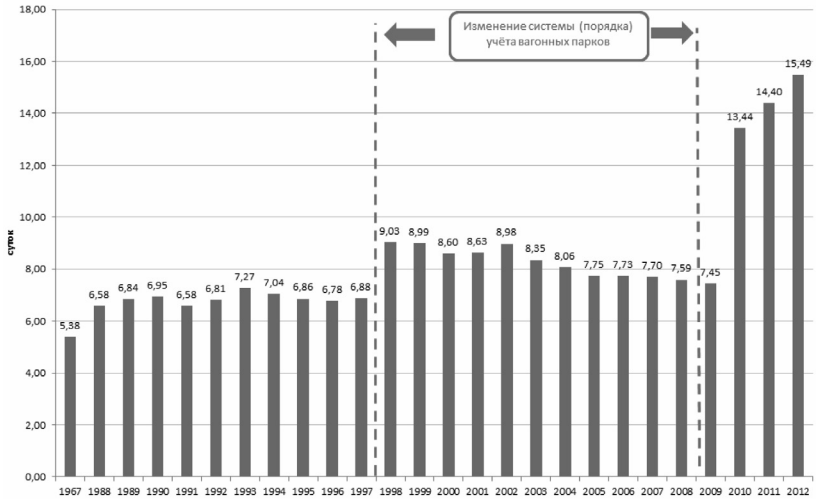


Рис. 3. Динамика оборота грузового вагона, суток (1967–1991 гг. – по СССР, 1992–2012 гг. – по России)

Что бы не заставлять читателя искать указанный номер журнала «Железнодорожный транспорт» со статьей С.А. Филипченко, приведем здесь фрагмент таблицы из этой статьи [2].

Таким образом, когда вы слышите или читаете про «ухудшение оборота вагона в 2 раза» – перед вами пример некоторого лукавства.

Второй вопрос, применительно к показателю оборот вагона заключается в том – насколько вообще можно считать этот показатель адекватным для оценки работы железнодорожной отрасли.

Когда имеется один собственник – советское государство, то логика таких показателей – понятна. Когда вагон является собственностью компании – это ее дело как этот вагон использовать. Будет ли он стоять, в ожидании доходного груза, или будет интенсивно «работать» – вообще говоря, зависит от того, какие задачи стоят перед собственником вагонов.

Почему, эти – на первый взгляд – довольно абстрактные методологические вопросы стали вдруг актуальными?

Потому что когда отрасль сталкивается с какими-то проблемами, то поиск решений начинается с выявления корня проблем. А, как уже было сказано выше, неправильная оптика, приводит к ошибочным выводам.

В итоге, мы получаем, что эксперт, вооруженный методологией, заимствованной из одной системы, пытается применить ее к принципиально иной системе с радикально иными характеристиками. Такой эксперт, сам того не желая, будет похож на героя известного советского анекдота, который уволившись с военного завода пытался сконструировать детскую коляску, но на выходе все время (по привычке) получался пулемет.

Некоторые практические последствия принятия действующей методологии оценки работы железнодорожного транспорта

Месячное планирование, как навязчивая идея

Основной проблемой железных дорог сегодня является отставание развития инфраструктуры от темпов роста парка вагонов и объемов грузовых перевозок. Неразвивающаяся инфраструктура осложняет эксплуатационную работу железных дорог.

[1] Филипченко С.А. Новые методы учета парка грузовых вагонов и расчета оборота вагона // Железнодорожный транспорт. 2010. № 4. С. 68.

Одной из попыток решить эти проблемы стала разработка специалистами «РЖД» документа под названием «Единый сетевой технологический процесс железнодорожных грузовых перевозок» (ЕСТП). Необходимо положительно оценить сам факт того, что специалисты РЖД видят эту проблему и пытаются (в тех рамках, в которых им позволено) что-то улучшить.

Увы, попытки эти могут быть так же эффективны, как попытки «починить социализм» с помощью повышения качества планирования, которые были популярны в советской экономической науке в 1970–1980-х годах, но которые – и это сегодня очевидно – вели в тупик.

Справедливости ради, необходимо отметить, что ряд положений ЕСТП представляется мне прогрессивными. Например, пункт, которым предусматривается, что до операторов доводится список станций (формируемый исходя из загрузки емкостей станций), на которых возможен отстой вагонов с указанием ставок платы за отстой на этих станциях. Можно только приветствовать, если ОАО «РЖД» пойдет дальше в этом направлении и сделает прозрачными и своевременно актуализируемыми данные о емкостях инфраструктуры.

Вместе с тем, есть ряд замечаний по критериям согласования заявки на перевозку грузов, а также ряду других аспектов. Самым главным отрицательным моментом ЕСТП является возврат к т.н. «месячному планированию», при котором заявка подается не в любой день месяца за оговоренное количество дней до перевозки (как сейчас), а единовременно на весь месяц (с разложением по датам) до 20 числа предшествующего месяца.

Напомню, что подобный порядок существовал на железных дорогах во времена СССР. Он был предусмотрен Уставом железных дорог 1964 года [1] и действовал вплоть до 1998 г. Непрерывное планирование, было зафиксировано в «Транспортном уставе железных дорог РФ» 1998 г. [2] и было подтверждено в ныне действующем Уставе 2003 г. [3] Эта норма 1998 г. являлась основным элементом перехода от советской модели организации отрасли, которая уже никого не устраивала, к рыночной.

[1] Устав железных дорог Союза ССР. Утвержден постановлением Совета министров СССР № 270 от 06.04.1964 г.

[2] Транспортный устав железных дорог Российской Федерации. Федеральный закон РФ от 08.01.1998 № 2-ФЗ.

[3] Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации. Федеральный закон РФ от 10.01.2003 № 18-ФЗ.

Предусмотренное ЕСТП предоставление заявок на перевозку груженых вагонов «не позднее, чем за 10 суток до начала календарного месяца», не просто требует внесения изменений в Устав, но еще и означает отказ от фундаментального принципа – непрерывности планирования, главного завоевания «реформаторских» 1990-х годов, позволившего промышленности работать более гибко и являющегося основой комфортной работы грузоотправителей.

В условиях рыночной экономики, отличающейся нестабильностью и волатильностью рынков нам предлагается вернуться к инструментам, которые применялись в условиях плановой экономики – месячным планам погрузки. Польза от этих решений – неочевидна, так как эти планы все равно не будут выполнены, если изменилась конъюнктура. А вред – огромен, так как известно, что чем жестче планирование, тем хуже система приспосабливается к изменениям (в том числе, – к изменениям спроса на поставляемую продукцию) и тем большие издержки будут нести грузоотправители и потребители продукции.

Неоднократные попытки организовать точное календарное планирование всегда приводили к тому, что невозможность гибких изменений ставило под угрозу стабильную работу предприятий-грузоотправителей, что, в свою очередь, приводило к необходимости делить грузоотправителей на «важных», которые грузят так, как им удобно и «второстепенных». В итоге всегда получалась дискриминация грузоотправителей в зависимости от их «административного веса».

Возврат к дореформенным, советским технологиям не вызовет повышения эффективности, но вызовет бурное возмущение участников рынка, поскольку слишком сильно противоречит общим представлениям о функционировании рынков.

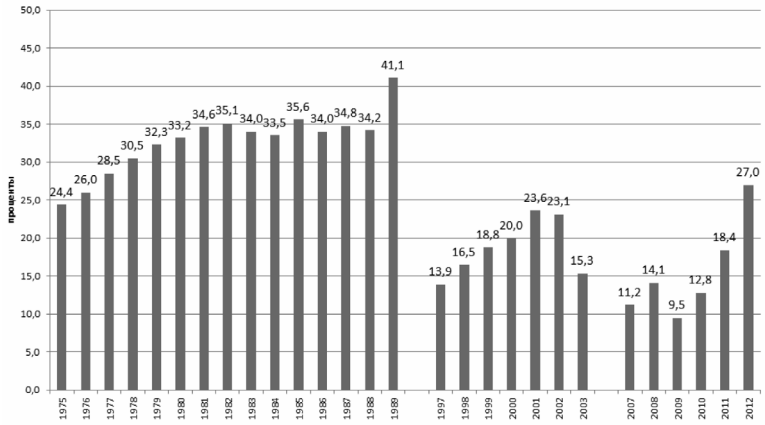
Кроме того, совершенно непонятен смысл месячного планирования: если заявок будет слишком много и потенциальный объем перевозок превысит пропускные и перерабатывающие способности участков и станций, то заявку – при сильном желании – можно отклонить («не согласовать») и при непрерывном планировании. А отсутствие прозрачности и ответственности здесь обеспечивает полную «безнаказанность» перевозчика.

Но авторы ЕСТП пошли дальше – они предлагают такой порядок распространить не только на груженые, но и на порожние вагоны.

Согласно концепции ЕСТП требуется, чтобы планирование передислокации порожних вагонов также осуществлялось за 10 дней до начала месяца и на весь следующий месяц, то есть оператор должен иметь прогноз надежности и сроков доставки этих вагонов перевозчиком за 40 дней. Иначе говоря, требуется, что бы оператор прогнозировал эксплуатационную работу ОАО «РЖД» и соблюдение им сроков доставки по всем маршрутам, лучше, чем само «РЖД», не получая при этом информации о ходе перевозочного процесса!

Создатели и разработчики ЕСТП исходили из предположения, что возврат к нормам Устава 1964 г., повышение «управляемости», снижение числа «мешающихся под ногами» операторов, повышение горизонта и жесткости планирования положительно скажутся на эксплуатационных показателях. Так ли это?

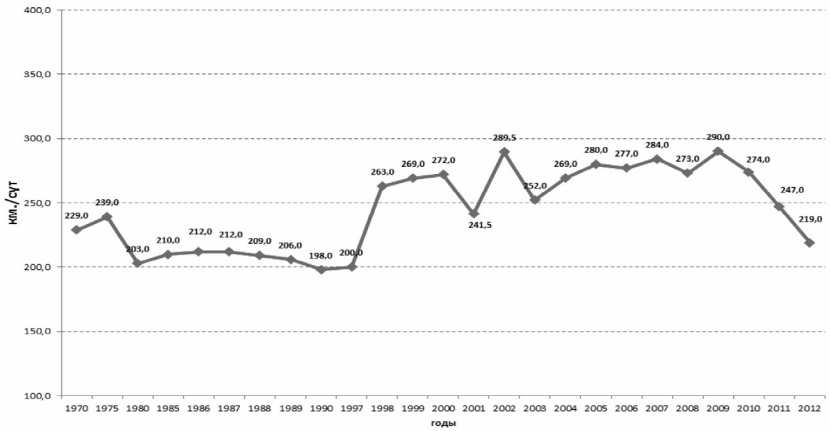
Если мы хотим объективно оценить последствия возврата к месячному планированию, то мы можем это сделать, взяв статистику работы МПС СССР в те времена, когда подобная система действовала.



Источники данных: за 1975–2003 гг. Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.: МЦФЭР, 2004. 240 с.; за 2007–2011 гг. данные по Годовым отчетам РЖД

Рис. 4. Динамика доли отправок, прибывших с невыполнением срока доставки (с просрочкой) на железных дорогах СССР и России, в %[1]

[1] В 1975–2002 гг. доля отправок, прибывших с просрочкой, определялась два раза в год – в феврале и в сентябре (отчет ф. ЦО-31); 2007–2011 гг. – данные в целом за год по Годовым отчетам «РЖД». О методологии учета данного показателя см. в работе: Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.: МЦФЭР, 2004. 240 с.



Источники данных: за 1970–1990 гг. Трихунков М.Ф. Транспортное производство в условиях рынка: качество и эффективность. М.: Транспорт, 1993. 255 с.; за 1997–2002 гг. Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.:МЦФЭР, 2004. 240 с. – средняя цифра между февралем и сентябрем; за 2003–2011 гг. – данные по Годовым отчетам ОАО «РЖД»

Рис. 5. Средняя скорость доставки одной отправки железнодорожным транспортом в 1970–2012 гг., км/сутки

Уровень просрочки сроков доставки был в 1975–1990 гг. от 22 до 41%; или, если смотреть по сентябрьским показателям – от 24 до 41% (см. рис. 4), достигая по мелким отправкам 64%; а в настоящее время (в 2010–2011 гг.) 13–18%. Средняя скорость доставки одной отправки с 1980 по 1997 г. составляла примерно 203–212 км/сут., а в 2011 г., даже с учетом снижения она составляла 247 км/сут. (рис. 5). По итогам 2012 г. этот показатель снизился до 219 км/сут.

Даже такие эксплуатационные показатели как участковая и техническая скорость были в 1980-е гг. ниже, чем сегодня [1] (рис. 6). Напомню, что в те далекие времена весь парк был руках МПС СССР, не было никаких частных операторов (в собственности промышленных предприятий находилось около 8% вагонного парка, а остальное – инвентарный парк МПС).

[1] На рис. 4, 5 и 6 данные с 1970-х годов по 1991 г. включительно даны по железным дорогам СССР, с 1992 г. – по железным дорогам России.

При этом грузооборот железнодорожного транспорта в границах РСФСР в 1990–1991 гг., благодаря промышленному росту 2000-х годов, уже соизмерим с показателями железных дорог России в последние годы (рис. 7).

А, если оценивать загрузку инфраструктуры с помощью показателя грузооборота с учетом оплаченного порожнего пробега собственных вагонов [1], то можно увидеть, что нагрузка на железнодорожную инфраструктуру не только сопоставима с загрузкой инфраструктуры в то время, но даже превысила ее.

Таким образом, если подобная модель даже в несравненно более «зарегулированных» условиях не была успешной, то нет никаких оснований предполагать, что она будет успешной сегодня.

Ликвидация права собственности и свободы контракта

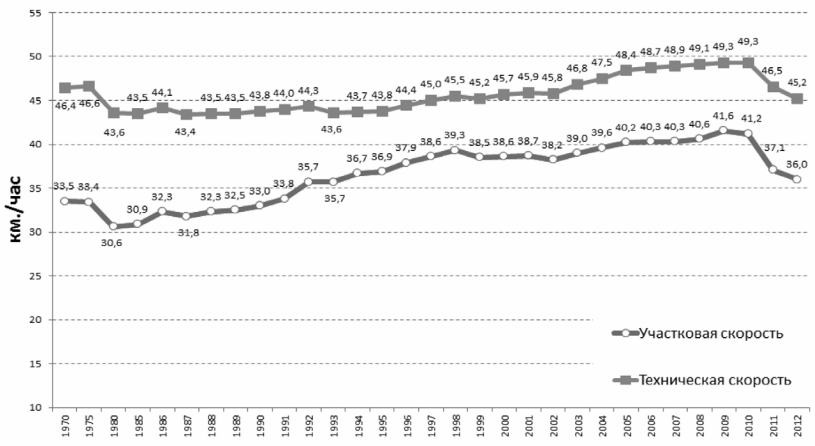
Так же, в последнее время, активно предлагается внести изменения в Федеральный закон о железнодорожном транспорте, в соответствии с которыми должны быть предусмотрены следующие обязанности: «*Обязательность предоставления оператором принадлежащих ему вагонов, контейнеров под железнодорожные перевозки грузов любому обратившемуся к нему лицу, будь то перевозчик или грузоотправитель (публичность услуг операторов)*», а так же «*Обязанность передавать перевозчику по его обращению на определенный срок на возмездной основе часть принадлежащих операторам вагонов в соответствии с условиями и порядком, установленным государством*». Оба этих предложения, по-видимому, под напором критики исчезли из утвержденного текста ЕСТП, но озвучиваются представителями «РЖД» в качестве предложений на различных экспертных площадках [2].

Оба этих предложения, если рассмотреть их более внимательно вытекают из неявной посылки о том, что помимо интересов собственников, эксплуатирующих свое имущество, есть какие-то «более высокие» интересы, ради которых можно интересами отдельных собственников пожертвовать.

Совершенно не понятно, на основании чего операторам вменяется в обязанность предоставление вагонов. Само понятие публичности

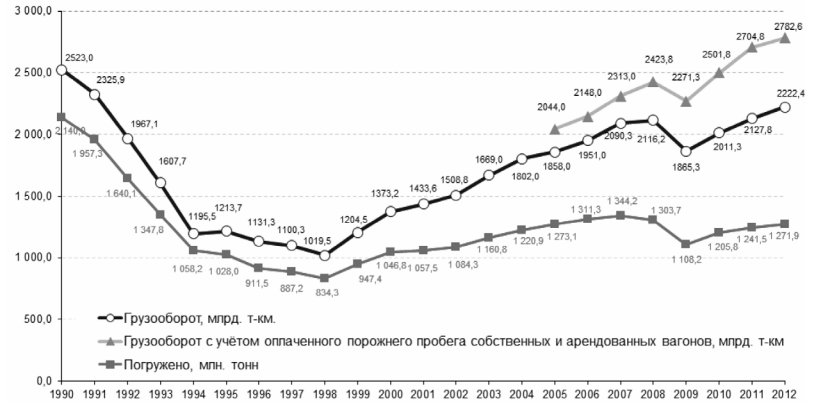
[1] Дополнительный показатель, учитываемый «РЖД» с 2005 г.

[2] См., например пост на Slon.ru, специально посвященный критике двух аналогичных тезисов из презентации вице-президента «РЖД». http://slon.ru/economics/ty_ryadom_dal_sotsializma-795437.xhtml



Источник: РЖД

Рис. 6. Динамика участковой и технической скоростей на железнодорожном транспорте в 1970–2012 гг., км/час



Источник: Росстат, РЖД

Рис. 7. Грузооборот и погрузка железнодорожного транспорта России в 1990–2012 гг. (данные за 1990–1991 гг. – погрузка и грузооборот по железным дорогам в границах РСФСР)

предоставляемой услуги связано с работой отраслей естественных монополий (услуги инфраструктуры) или с предоставлением, так называемых, общественных благ (строго говоря, многие экономисты даже в этих случаях не видят необходимости в «публичности» услуг, но не будем вдаваться в этот спор). Предоставление подвижного состава не является естественно-монопольной услугой и не относится к общественным благам, так как услуга оператора оплачивается не обезличенно из бюджета, а непосредственно покупателем данной услуги.

Таким образом, требование публичности услуги предоставления вагонов является грубейшим нарушением фундаментального принципа свободы контракта и принципа «права собственности» на принадлежащее лицу имущество.

Обязанность же передавать перевозчику (то есть, ОАО «РЖД») по его обращению на определенный срок (безотносительно к срокам выполнения конкретных перевозок грузов по заявкам грузоотправителей) на возмездной основе принадлежащие операторам вагоны с установлением квоты такого предоставления – вообще является грубейшим нарушением фундаментального принципа неприкосновенности частной собственности. Даже оговорка «на возмездной основе» не меняет оценки этого «конфискационного» тезиса. Потому что, если бы «возмездность» была соблюдена, то есть, за предоставление такого вагона в собственность перевозчику, ОАО «РЖД», оператор или собственник вагона получал бы справедливое вознаграждение, то никакой обязанности в законе предусматривать было бы не нужно. Это было бы просто выгодно собственнику. Когда это выгодно, операторы (собственники) и сегодня предоставляют свои вагоны в аренду и друг другу и перевозчику (ОАО «РЖД»).

Сам факт того, что эта обязанность вменяется административным методом, означает, что собственник не хочет отдавать свой вагон в заботливые руки перевозчика по цене, очевидно, ниже рыночной.

Давайте будем последовательными и внесем поправки в законы о том, что все собственники автомобилей в России обязаны отдавать свои автомобили в пользование таксопарку (или АТП) «на возмездной основе» по цене, определенной самим таксопарком? Ведь каждый собственник «неэффективно» использует свое имущество: едет на работу вместе с женой, например, а сзади – два сиденья пустых, он вполне мог бы подбросить пару гастарбайтеров до места работы, чтоб снизить нагрузку на транспортную инфраструктуру – метро и троллейбусы.

А квартиры, которые находятся в собственности у граждан, обяжем принудительно сдавать в аренду по утвержденным государством

(и – разумеется – справедливым) ставкам в пользование ЖЭКам, а уж ЖЭКи лучше собственников, распорядятся, кому и в каких квартирах жить и в каком количестве.

Эти примеры забавны и шутливы, но необходимо четко понимать, что сущностно, с правовой точки зрения, они ничем не отличаются от предложений некоторых представителей «РЖД» в отношении приватного подвижного состава различных собственников.

Прямо примыкает к идеям ЕСТП постоянная тяга «укрупнить» операторов с помощью административных рычагов. Якобы это улучшит эксплуатационные показатели. Однако, согласно исследованию, проведенному Институтом проблем естественных монополий (ИПЕМ), оказалось, что ни доля порожнего пробега, ни оборот вагона не отличаются принципиально у крупных операторов и у мелких[1].

Это значит, что попытки укрупнения операторов, что позволит, как нам говорят «точнее планировать работу сети» не приводят и не могут привести к существенному «улучшению» эксплуатационных показателей.

Заключение

Во избежание недоразумения, сделаем оговорку, что речь не идет об отказе от тех или иных привычных показателей. Речь идет о том, что к аргументации, базирующийся только на эксплуатационных показателях работы железных дорог необходимо подходить с большой осторожностью.

И сегодня перед экспертами стоит задача выработать новые – более универсальные или – точнее говоря – более «многомерные» и точные показатели, которые бы оценивали работу железнодорожного транспорта с точки зрения удовлетворения им потребностей остальных участников рынка. Именно такие показатели будут полезны при аналитической работе.

[1] Презентация ИПЕМ доступна по ссылке: http://npogdps.com/news/news-rzd/operator-companies/malih-operatorov-poschitali/

Генри Форд любил говорить своим менеджерам: «Запомните: мы делаем не автомобили, мы делаем деньги». При всей парадоксальности его афоризма, основная мысль довольно прозрачна: в рыночной экономике товар не является ценностью сам по себе. Товар – лишь способ удовлетворения потребностей покупателя.

У грузоотправителей есть потребность в своевременном вывозе груза, у операторов есть потребность в наличии инфраструктуры, по которой можно проехать «без проблем» или отставить вагон в отстой и т.п.

Невозможно улучшать работу транспорта путем вынесения предложений все более и более формирующих «недружественный интерфейс» собственника инфраструктуры по отношению к тем, кто является покупателем услуг инфраструктуры.

Железнодорожная отрасль не является ценностью «сама-по-себе». Она – лишь способ удовлетворения потребностей экономики – в перемещениях грузов.

РАЗДЕЛ 2. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ТАРИФЫ

Ценовая дискриминация в системе железнодорожных грузовых тарифов [1]

Одним из актуальных и интересных вопросов теории тарифообразования является вопрос о допустимости и эффективности ценовой дискриминации.

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.

Изучение ценовой дискриминации представляет большую практическую ценность, поскольку она является одним из самых распространенных ценовых инструментов, применяемых на самых различных рынках.

Применительно к сфере железнодорожных тарифов основным дискутируемым основанием ценовой дискриминации является учет «платежеспособности груза» при формировании тарифа.

Саму проблему, вокруг которой периодически кипят споры, можно сформулировать следующим образом. Должны ли тарифы строиться

[1] Первые два варианта настоящей статьи: Хусаинов Ф.И. Ценовая дискриминация в условиях естественной монополии // Ж.-д. Транспорт. Сер. Маркетинг и коммерческая деятельность. ЭИ/ЦНИИТЭИ. 2003. Вып. 3. С. 16–28; Хусаинов Ф.И. Теория ценовой дискриминации и система железнодорожных тарифов // Бюллетень транспортной информации. 2005. № 8. С. 21–26 были сконцентрированы на теоретических аспектах ценовой дискриминации. В других публикациях материал имеет более прикладной характер: Хусаинов Ф.И. Ценовая дискриминация в системе железнодорожных грузовых тарифов // Экономика железных дорог. 2011. № 7. С. 41–49; Хусаинов Ф.И. Учет фактора «платежеспособности груза» при формировании железнодорожных грузовых тарифов // Тарифы. 2013. № 2. С. 33–36. Настоящая публикация является наиболее полной и включает в себя как теоретические, так и прикладные аспекты исследуемой проблемы.

на основе себестоимости перевозок без учета рода перевозимого груза либо они должны строиться на основе принципа «Ad valorem» (в этом случае тарифы называют «адвалорными»), т.е. в зависимости от «платежеспособности» (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 ее смысл французский инженер путей сообщения Жюль Дюпюи в своей работе «О мере полезности гражданских сооружений», опубликованной в 1844 г. Дюпюи определил ее так: «Один и тот же товар... продается по разным ценам богатым, зажиточным и беднякам» [1], 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 платежеспособности, 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 дис-

[1] Дюпюи Ж. О мере полезности гражданских сооружений // Вехи экономической мысли. Т. 1. Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 28–39.

криминацию 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 Пигу. В своей книге «Экономическая теория благосостояния» [1] 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.

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

[1] Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2 т. М.: Прогресс, 1985. Т. 1. 512 с.

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 т.н. «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 возможность 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].

[1] Робинсон Д. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. 472 с.

2. Ценовая дискриминация по объему 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 объема 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.

Теория ценовой дискриминации

Графическая интерпретация ценовой дискриминации, осуществляемой фирмой-монополистом, показана на рис. 1. Если монополия назначает единую цену для всего товарного рынка, то при оптимальной для нее цене P_1, объем производства устанавливается на уровне Q_b. Увеличивать производство дальше не имеет смысла: предельная выручка становится меньше предельных затрат. Излишек потребителей, при этом, равен площади треугольника с вершинами в точках P_1AB. Совершенная ценовая дискриминация означает, что каждая единица товара продается по максимально возможной цене, равной цене спроса. Теперь с ростом продаж потери от снижения цен на все единицы товара отсутствуют, и кривая предельной выручки $MR_{цд}$ совпадает с кривой спроса D.

Монополисту становится выгодно увеличивать объем производства и продаж (за счет снижения цены на каждую последующую единицу товара) до тех пор, пока цена не опустится до величины P_2, равной предельным затратам. Общий объем производства возрастает с Q_b до Q_e, т.е. до уровня производства в условиях совершенной конкуренции. Однако монополист перераспределяет в свою пользу весь излишек потребителя. Общая величина излишка становится равной площади фигуры, ограниченной осью ординат и кривыми MC и D

($AEFG$). В случае совершенной конкуренции при единой цене товарного рынка P_2 покупатели сохранили бы излишек, равный площади треугольника (AEP_2).

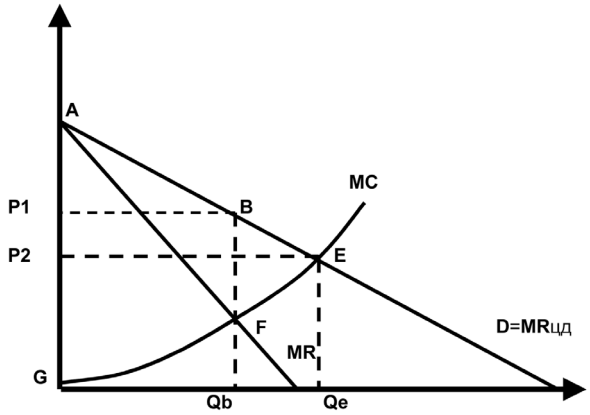


Рис. 1. Совершенная ценовая дискриминация

Проводя политику дискриминации на сегментированном рынке монополия максимизирует прибыль, выбирая наилучшее сочетание цен и объемов продаж на каждом из сегментов, отличающихся один от другого эластичностью спроса. Предположим, что монополист может разделить рынок своей продукции на два сегмента, причем переток товара с одного сегмента на другой невозможен. Рис. 2а отражает спрос на продукцию монополиста на сегменте с более эластичным, а рис. 2б – на сегменте с менее эластичном спросом (угол наклона кривой спроса на приведенных немасштабных графиках не связан со степенью эластичности).

Максимизирующий прибыль монополист должен распределить объем реализации между двумя рынками таким образом, чтобы общая выручка от реализации продукции была максимальной. Каково же условие максимизации общей выручки? Представим себе, что монополист распределил реализацию между рыночными сегментами так, что предельная выручка на одном сегменте рынка MR_1 больше предельной выручки на другом сегменте MR_2. Тогда монополист может увеличить общую выручку, перебросив одну единицу продукции с сегмента с низкой предельной выручкой на сегмент с более высокой предельной выручкой. При этом объем реализации монополиста

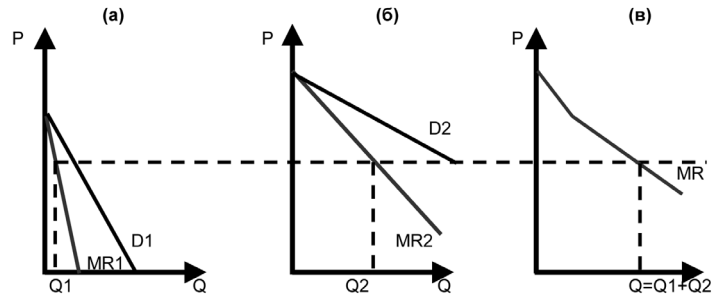


Рис. 2. Предельная выручка монополии на сегментированном рынке (а) — на сегменте 1; (б) — на сегмиенте 2; (в) — на рынке в целом

останется неизменным, а общая выручка возрастает. Если и после этого MR_1 все же будет больше MR_2, процесс максимизации выручки может быть продолжен переброской еще одной единицы продукции на рынок с более высокой предельной выручкой. Только если никакое перераспределение объема реализации между сегментами рынка не позволит монополисту увеличить общую выручку, а следовательно, и прибыль:

$$MR_1 = MR_2 \quad (1)$$

Поскольку дополнительная единица товара, проданная на любом из сегментов рынка, приносит фирме одинаковую дополнительную выручку, равную предельной выручке на каждом из сегментов, предельная выручка фирмы на сегментированном рынке в целом также будет равна этой величине:

$$MR_1(Q_1) = MR_2(Q_2) = MR(Q) \quad (2)$$

При этом

$$Q = Q_1 + Q_2 \quad (3)$$

Следовательно, кривая предельной выручки монополиста представляет собой горизонтальную сумму кривых предельной выручки обоих секторов рынка (см. рис. 2в).

При каких объемах реализации и ценах на каждом сегменте рынка монополист получает наибольшую общую прибыль, мы можем определить из рис. 3.

Монополист получает максимальную прибыль при таком объеме выпуска Q, при котором $MR = MC$. В нашем случае монополист должен еще распределить этот объем между сегментами рынка, при-

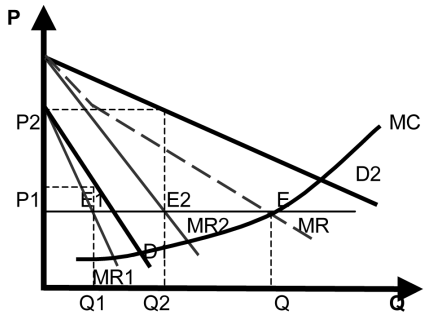


Рис. 3. Ценовая дискриминация на сегментированном рынке

чем оптимальным, как мы знаем, является такое распределение, при котором $MR_1 = MR_2 = MR$. Монополист выполняет это условие (а следовательно, максимизирует общую прибыль), реализовав на первом сегменте рынка Q_1 единиц продукции по цене P_1, а на втором сегменте Q_2 по цене P_2.

Цена, устанавливаемая монополистом на сегменте с более эластичным спросом, ниже, чем цена на сегменте с менее эластичным спросом: $P_1 < P_2$. Покажем, что это утверждение справедливо во всех случаях.

Если $MR = P * (1 - 1/Э)$, (4)

и осуществляющий ценовую дискриминацию монополист распределяет объем реализации между сегментами рынка так, что $MR_1 = MR_2$, то

$$P_1 * (1 - 1/Э_1) = P_2 * (1 - 1/Э_2) \quad (5)$$

Пусть спрос на первом сегменте более эластичен, чем на втором :

$$Э_1 > Э_2 \quad (6)$$

Это означает, что:

$$(1 - 1/Э_1) > (1 - 1/Э_2) \quad (7)$$

Тогда из (5) и (7) следует, что

$$P_1 < P_2 \quad (8)$$

Таким образом, монополист всегда устанавливает на сегменте с более эластичным спросом цену ниже. чем на сегменте с менее эластичным спросом.

Из выражения (5) можно сделать еще один вывод. Если эластичность спроса на обоих сегментах рынка одинакова, то и цены, устанавливаемые монополистом, также будут одинаковы, т.е. ценовая

дискриминация потеряет для максимизирующего прибыль монополиста всякий смысл. Таким образом, различная эластичность спроса на разных сегментах рынка является важнейшим условием для осуществления монополистом ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация в действующем Прейскуранте 10-01

При построении железнодорожных тарифов используются элементы как первого 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 первого 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 учета рода перевозимого груза либо они должны строиться на основе принципа «Ad valorem» (в этом случае тарифы называют «адвалорными»), т.е. в зависимости от «платежеспособности» (в самом простом случае – от цены) перевозимого груза?

Действующая в настоящее время тарифная система (речь идет в данном случае только о грузовых тарифах), несмотря на то, что в основе ее ставок лежала себестоимость, все-таки учитывает разную платежеспособность различных грузов, выраженную через разную цену. Трехклассная 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 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.

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

Основной аргумент противников 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 ее 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 статьи, и будем вести речь лишь о тарифах за перевозку грузов.

В октябре 2009 г., в интервью журналу «РЖД-Партнер» 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» [1].

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. Берем 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 отгру-

[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-Партнер. 2009. № 20. С. 37–40.

жаемых товаров»[1]. Причем 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, так как в США после 1980 г. грузовые тарифы практически 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: все 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»[2].

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»[3]. Подчеркну, что это цитата не из статьи радикальных либертарианцев, это стандартный американский вузовский учебник. Так там учат студентов.

[1] Джонсон Д., Вуд Д., Вордлоу Д., Мэрфи-мл. П. Современная логистика. 7-е изд. М.: Издательский дом «Вильямс», 2009. 624 с.
[2] Арментано Д. Антитраст против конкуренции. М.: ИПИСЭН, Альпина Бизнес Букс, 2005. 432 с.
[3] Джонсон Д., и др. Указ. соч.

Аналогично, кстати, строились железнодорожные тарифы и в дореволюционной 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 железнодорожных перевозок, произошел 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 трехкратным.

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 нее 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»[2].

И мировая, и отечественная (дореволюционная) практика свидетельствует о том, что железнодорожный тариф почти везде (есть исклю-

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

чения – например, Германия в конце XIX в. [1]) зависит от платежеспособности 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 черных 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 еще более сложной, так как 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 дешевых 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.

[1] Так называемая «Эльзас-Лотарингская натуральная» система тарифов, действовавшая на государственных железных дорогах Германии в 1870-х годах учитывала только вес груза в вагоне. Впоследствии была заменена на систему тарифов, построенных по принципу платёжеспособности.

Очевидно, что если будет установлен какой-то средний уровень, не зависящий от платежеспособного спроса, то это приведет к повышению тарифа для грузоотправителей дешевых грузов, что (учитывая высокую долю транспортной составляющей) может сделать их перевозку невозможной так как тариф может в разы удорожать цену товара и удаленные рынки для такого товара станут недоступными. При этом произойдет 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 «дешевых 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 еще один аргумент в защиту принципа «ad valorem». Заключается он в том, что продавец транспортной услуги строго говоря продает не абстрактное перемещение из пункта А в пункт Б на такое-то расстояние. Продавец транспортной услуги продает грузоотправителю возможность доставить товар стоимостью – условно говоря – 1000 рублей на рынок, где этот товар стоит 5000 рублей. Продавец транспортной услуги создает 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 пойдет навстречу грузовладельцу и снизит цену, скажем на 1000 руб. к чему это приведет? 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 перераспределен 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.

Таким образом, 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.

Роль нового Прейскуранта № 10-01 в развитии конкурентной среды на железнодорожном транспорте [1]

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

Реализация структурной реформы осуществляется путем разделения монопольных и конкурентных видов деятельности. Основой для принятия решений о разделении существующих видов деятельности является их классификация на естественно-монопольные, временно-монопольные (потенциально конкурентные) и конкурентные. К монопольному сектору относятся виды деятельности, которые осуществляет ОАО «РЖД»:

- оказание услуг инфраструктуры железнодорожного транспорта (к инфраструктуре относятся железнодорожные пути и путевое хозяйство, системы и устройства электроснабжения, сигнализации и связи, локомотивное хозяйство, станции);
- оказание услуг с использованием технических и информационных систем железнодорожного транспорта, в том числе обеспечивающих управление движением поездов.

К конкурентному сектору железнодорожного транспорта относятся виды деятельности, которые могут осуществлять, наряду с ОАО «РЖД», другие транспортные компании:

[1] Печатается по публикации: Хусаинов Ф.И. Роль нового Прейскуранта № 10-01 в развитии конкурентной среды на железнодорожном транспорте // Ж.-д. Транспорт. Сер. Маркетинг и коммерческая деятельность. ЭИ/ЦНИИТЭИ. 2004. Вып. 2. С. 50–60.

- доставка грузов и пассажиров (с использованием собственных вагонов и локомотивов, либо локомотивов ОАО «РЖД» и собственных вагонов);
- услуги, оказываемые грузовыми и пассажирскими компаниями, а так же весь комплекс транспортно-экспедиционных услуг.

Временно-монопольные (потенциально конкурентные) и конкурентные виды деятельности должны быть, в соответствие с Программой структурной реформы на железнодорожном транспорте, открыты для конкуренции с целью повышения эффективности и уровня качества услуг.

Важнейшим фактором развития конкурентной среды на железнодорожном транспорте, является становление 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 [1]. Для получения официального статуса оператора компании, специализирующиеся на грузовых перевозках, представляют в рабочую группу Федерального агентства железнодорожного транспорта Министерства транспорта и связи России бизнес-план, согласованный с грузообразующими предприятиями и железными дорогами, который должен содержать: краткую характеристику грузообразующего предприятия (существующие и планируемые объемы работ, схемы перевозок сырья и готовой продукции, количество, тип и условия приобретения подвижного состава, необходимого для перевозок планируемого объема грузов, а также сроки, условия и порядок расчетов за приобретенный подвижной состав). Компании, претендующей на получение статуса оператора, необходимо отразить в бизнес-плане условия содержания и эксплуатации собственного подвижного состава, размещения заказов на проведение плановых видов ремонта и перечень предприятий, где предполагается это размещение.

[1] О железнодорожном транспорте в Российской Федерации. Федеральный закон от 10.01.2003 г. №17-ФЗ // РЖД-Партнер-Документы. 2003. № 1. С. 38–53.

Кроме того, бизнес-планом должны быть предусмотрены условия содержания и эксплуатации собственного подвижного состава, размещения заказов на проведение плановых видов ремонта и перечень предприятий, где предполагается это размещение, а также способы улучшения эксплуатационных показателей за счет совершенствования технологии перевозок (сокращения порожних пробегов, простоев под грузовыми и технологическими операциями и т.д.) и перспективы увеличения объемов перевозок.

Согласно утвержденным Приказом заместителя Министра путей сообщения от 01.06.99 г. Условиям взаимодействия МПС России и компаний-операторов собственного подвижного состава, бизнес-план должен содержать следующие обязательные разделы:

1. Краткая характеристика грузообразующего предприятия, существующие и планируемые объемы работы, схемы перевозок сырья и готовой продукции;
2. Количество, род и условия приобретения подвижного состава, необходимого для осуществления планируемых перевозок;
3. Сроки, условия и порядок расчёта за приобретаемый подвижной состав;
4. Условия содержания и эксплуатации собственного подвижного состава, условия размещения заказов на проведение плановых видов ремонта собственного подвижного состава и перечень предприятий, где предполагается размещение заказов;
5. Улучшение эксплуатационных показателей работы подвижного состава за счет совершенствования технологии перевозок грузов;
6. Перспективы увеличения объёмов перевозок сырья и готовой продукции грузообразующего предприятия [1].

Становление полноценных операторских компаний, происходит по следующему алгоритму. На первом этапе своего развития компания-оператор формирует кадровый и технический аппарат, через разработку бизнес-плана определяет номенклатуру и объемы перевозимых грузов, необходимое количество подвижного состава, заключает договоры с основными грузообразующими предприятиями. В дальнейшем, по мере увеличения и совершенствования вагонного парка, освоения новых, более совершенных технологий перевозок, компания-оператор расширяет полигон обращения собственного подвижного состава. В более удаленной перспективе можно рассматривать участие операторских компаний в осуществлении мультимодальных и смешанных перевозок.

[1] Условия взаимодействия МПС России и компаний-операторов собственного подвижного состава. Утверждены Приказом МПС РФ от 01.06.99 г. // Бюллетень транспортной информации. 2000. № 4. С. 10–11.

Можно выделить два типа компаний-операторов, различающихся характером перевозок – компании, осуществляющие общесетевые перевозки и компании, осуществляющие технологические перевозки от производителя сырья к переработчику или от производителя готовой продукции к потребителю (рис. 1).

По мнению разработчиков «Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте», постепенное увеличение доли парка грузовых вагонов, находящегося в частной собственности, целесообразно по следующим причинам:

- повышение уровня конкуренции в сфере грузовых перевозок, будет стимулировать рост их эффективности и качества;
- создание условий для функционирования операторских компаний позволит привлечь частные инвестиции в обновление и увеличение парка вагонов.

Основные условия, необходимые для развития частной собственности на подвижной состав, в настоящее время фактически созданы, поскольку значительное количество вагонов, прежде всего специализированных, уже принадлежит частным владельцам. Развитию операторских компаний способствует увеличение дефицита подвижного состава парка МПС, обусловленное снижением объемов приобретения вагонов, совпавшее с промышленным ростом в стране (табл. 1, рис. 2). Вследствие дефицита подвижного состава предприятия-грузоотправители несут убытки и выплачивают неустойки за невыполнение контрактов.

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. При этом согласно опросу, проведенному журналом «РЖД-Партнер» среди представителей крупнейших нефтяных компаний «качество работы опера-

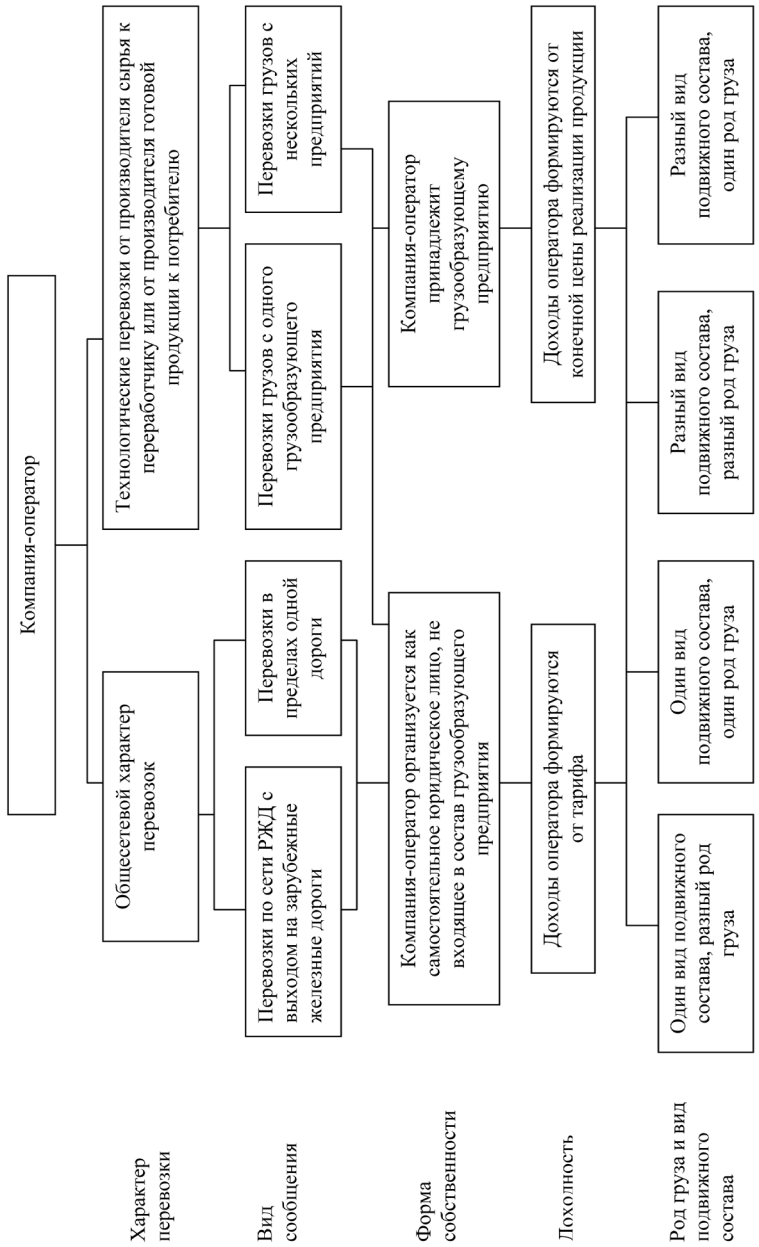


Рис. 1. Классификация компаний-операторов

Таблица 1

Закупка новых грузовых вагонов МПС России в 1994–2002 гг., единиц

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

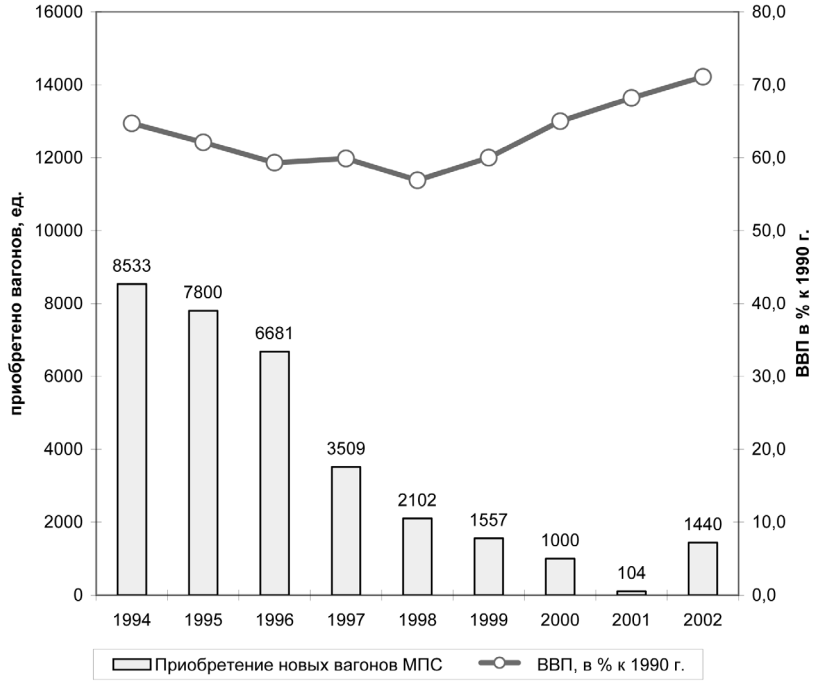


Рис. 2. Динамика ВВП и приобретения новых вагонов МПС России в 1994–2002 гг.

торских компаний выше, чем непосредственно железной дороги»[1]. В 2002 г. операторские компании перевезли 152,9 млн. т грузов, что составило 14,1% от общей погрузки по сети железных дорог, а инвестиции в приобретение подвижного состава компаний-операторов составили 9,1 млрд.руб., что позволило приобрести 14 692 грузовых вагона, в том числе 9523 новых. Собственный парк операторских компаний без учета арендованных вагонов к 2002 г. достиг 46 643 ед.[2] (табл. 2).

Таблица 2

Соотношение некоторых показателей работы МПС России и операторских компаний в 2002 г.

Показатель	МПС России	Компании операторы
Парк вагонов, шт.	520 000	46 643
Объем перевозок, млн. т	1084,2	152,9
Приобретено вагонов	1440	14692
в том числе новых	1440	9523

С **28 августа 2003 г. вступил в силу новый Прейскурант № 10-01** «Тарифы на перевозку грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами». Принципиальное отличие нового прейскуранта от предыдущих заключается в том, что с целью создания конкурентных условий в сфере железнодорожных перевозок впервые тариф за перевозки в вагонах парка железных дорог разделен на следующие составляющие:

- плата за использование инфраструктуры и локомотивов железных дорог (ОАО «РЖД»);
- плата за использование вагонного парка железных дорог (ОАО «РЖД»).

Методика разработки грузовых тарифов обсуждена и одобрена на Тарифной конференции в 2000 г. с участием пользователей услугами железнодорожного транспорта. Основные подходы к построению

[1] Ретюнин А. Обречены на партнерство? Операторские компании активно осваивают рынок перевозок нефтепродуктов // РЖД-Партнер. 2002. № 10. С. 42–45.

[1] Расширенное заседание экспертного совета Штаба реформирования железнодорожного транспорта МПС России // Экономика железных дорог. 2003. № 8. С. 9.

нового Прейскуранта обсуждены также 17 апреля 2002 г. на Комиссии Правительства Российской Федерации по вопросам тарифного регулирования на федеральном железнодорожном транспорте[1].

Одной из главных целей, разработанной МПС России и поддержанной Министерством по антимонопольной политике «Методологии формирования Прейскуранта тарифов на перевозки грузов и услуги инфраструктуры» стало создание условий для развития конкуренции в сфере услуг железнодорожного транспорта и демонополизация рынка аренды подвижного состава, привлекающая инвестиции операторов и перевозчиков в создание собственного вагонного парка.

Для развития конкуренции чрезвычайно важным является определение соотношения вагонной и инфраструктурной составляющих в тарифе. При низком уровне вагонной составляющей можно прогнозировать повышенный износ вагонного парка и отсутствие экономических стимулов к его оздоровлению, что и происходило с вагонным парком МПС во 2-й половине 90-х годов[2]. В новом Прейскуранте № 10-01, вагонная составляющая доведена до 15,5%. Эта величина создает условия для конкуренции. Ключом к созданию конкурентного рынка подвижного состава стало выделение в тарифе вагонной составляющей, а фактически - арендной платы за пользование вагонным парком МПС. Стоит отметить, что вагонная составляющая в европейских странах составляет от 20 до 30%, что делает перевозки в собственном подвижном составе более конкурентоспособными.

Вагонная составляющая в новом Прейскуранте выделена в виде твердых ставок без дифференциации по классам грузов и на нее не распространяется действие исключительных тарифов. Это сделано с целью создания равновыгодных экономических условий для использования собственного вагонного парка независимо от рода перевозимого груза. Подобное построение тарифа создает экономические условия для возможности выбора доставки грузов между вагонным парком ОАО «РЖД» и вагонами других собственников. Величина вагонной составляющей является ориентиром экономической целесообразности использования собственного вагонного парка и включает

[1] Рогачева Л.С., Мазо Л.А., Шмелев А.В. Методические основы формирования нового прейскуранта тарифов на грузовые перевозки и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами // Бюллетень транспортной информации. 2002. № 10. С. 5–8.

[2] Беседин И.С. О Методологии формирования Прейскуранта тарифов на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами // Бюллетень транспортной информации. 2002. № 10. С. 3–4.

затраты по техническому обслуживанию, ремонтам и амортизации с определенным, обоснованным уровнем рентабельности [1].

Прейскурант №10-01 [2] содержит также отдельный раздел, предусматривающий тарификацию перевозок грузов при использовании собственных (арендованных) локомотивов. Вслед за появлением вагонной составляющей, стимулирующей рост вагонного парка, ожидается и появление локомотивной составляющей, которая, по словам представителей МПС, будет составлять до 50–60% тарифа [3]. Таким образом, в обозримые сроки должен быть сформирован рынок не только вагонного состава, но и рынок тяги.

В настоящее время операторские компании работают, главным образом, на высокодоходных сегментах рынка: перевозка нефти и нефтепродуктов, черных металлов, минеральных удобрений, автомобилей. Но, при этом, практически отсутствуют операторы, осуществляющие перевозки грузов с низкой доходной ставкой – строительных грузов, цемента, промсырья.

В табл. 3 приведено соотношение между тарифом на перевозку в собственном подвижном составе и тарифом на перевозку в инвентарном парке МПС (с 1 октября 2003 г. – общем парке ОАО «РЖД» [4] нескольких родов груза).

Как видно из табл. 3, перевозка 1 тонны груза в собственном подвижном составе от станции отправления до станции назначения дешевле, чем в общем парке ОАО «РЖД».

Но, если учесть плату за возврат порожнего подвижного состава (которая взимается за вагон, но для соизмеримости приведена в табл. 3 в пересчете на 1 тонну груза), то картина меняется. Перевозка таких грузов, как сера, кокс, черные металлы, бензин в собственном подвижном составе обходится компании-оператору на 12–24% дешевле,

[1] Рогачева Л.С., Мазо Л.А., Шмелев А.В. Методические основы формирования... С. 5–8.

[2] Прейскурант № 10-01. Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами. Тарифное руководство №1. Часть 1. Правила применения тарифов. М.: МПС РФ, 2003. 160 с.; Часть 2. Расчетные таблицы плат за перевозку грузов. М.: МПС РФ, 2003. 464 с.

[3] Анатомия тарифа. Брифинг Ю.Косова и В.Иванова // Магистраль – XXI век. 2003. № 1. С. 44.

[4] ОАО «РЖД» учреждено 18.09.2003 г., а с 01.10.2003 г. официально приняло функции управления всем имущественным комплексом бывшего МПС.

Таблица 3

Провозные платы за перевозку грузов в собственном подвижном составе и в вагонах общего парка ОАО «РЖД» (в расчете на 1 т)*

Маршрут следования	Расстояние по РЖД, км	Род груза	Род подвижного состава	Средняя статистическая нагрузка	Провозная плата, руб./т				Тариф в собственном подвижном составе (груж + пор.) к тарифу в парке ОАО «РЖД», %
					вагоны общегопарка ОАО «РЖД»	собственные вагоны			
						груженый рейс	порожний рейс	Всего	
Аксарайская-2 - Темрюк	1271	сера	Зерно-воз	67	271,69	130,90	73,49	204,39	75,2%
Магнитогорск - Калининград	2500	кокс	Полува-гон	60	296,85	167,73	87,47	255,20	86,0%
Трубная - Череповец-II	1663	черные металлы	Полува-гон	39	568,9	421,6	9,30	430,89	75,7%
Аксарайская-II - Вентспилс	1781	бензин	Цис-терна	55	1884,11	1478,18	187,82	1666,00	88,4%
Татьянка - Туапсе	881	топливо дизельное	Цис-терна	55	340,0	250,6	99,96	350,59	103,1%
Медведица - Грушевая	1101	нефть сырая	Цис-терна	55	430,1	312,3	137,49	449,76	104,6%

* по состоянию на конец 2003 г.

Окончание таблицы 3

Провозные платы за перевозку грузов в собственном подвижном составе и в вагонах общего парка ОАО «РЖД» (в расчете на 1 т)*

Маршрут следования	Расстояние по РЖД, км	Род груза	Род подвижного состава	Средняя статическая нагрузка	Провозная плата, руб./т				Тариф в собственном подвижном составе (груж + пор.) к тарифу в парке ОАО «РЖД», %
					вагоны общегопарка ОАО «РЖД»	собственные вагоны			
						груженый рейс	порожний рейс	Всего	
Клены - Гончарово	4648	цемент	Цемен-товоз.	67	410,13	276,8	178,33	455,16	111,0%
В. Баскунчак - Чугун	824	камень гипсовый	Полува-гон	67	97,5	76,3	35,16	111,41	114,3%
Кушумская - Игумново	1091	щебень	Плат-форма	46	161,9	122,0	64,17	186,18	115,0%

* по состоянию на конец 2003 г.

чем в вагонах ОАО «РЖД». Тогда как перевозка, например, щебня, цемента или гипсового камня в собственном подвижном составе (с учетом платы за возврат порожних вагонов) превышает плату за перевозку в вагонах общего парка ОАО «РЖД» на 11–15%.

Данные табл. 3 объясняют, почему такое большое количество операторских компаний занимается перевозками нефтепродуктов или черных металлов, но практически отсутствуют частные компании, перевозящие щебень или цемент. Кроме того, из табл. 3 видно, что даже при перевозках нефтеналивных грузов отношение тарифа в собственном подвижном составе к тарифу в общем парке ОАО «РЖД» колеблется в зависимости от того, через российский или зарубежный порт осуществляется перевозка.

Таким образом, анализ нового Прейскуранта №10-01 в части тарифов на перевозки в собственном подвижном составе, позволил выявить неравновыгодность перевозок различных грузов и наличие высокодоходных и низкодоходных сегментов рынка.

Кроме вагонной составляющей, в тариф заложен ряд других новшеств. Прежде всего, принцип стимулирования перевозок крупными партиями распространен на менее крупные отправки, в то время как раньше скидки начинались только с 50 вагонов. Льготные тарифы на групповые отправки позволяют получить заметную экономию при сортировке поездов и ускорить сроки доставки. Новые тарифы на перевозки взаимозаменяемыми типами вагонов (например, платформами и полувагонами) учитывают и выравнивают спрос на разные типы вагонов, в частности, стимулируя перевозки платформами.

В новом Прейскуранте пересмотрены минимальные весовые нормы загрузки вагонов, стимулирующие перевозки сравнительно легковесных грузов, в то время как цистерны будут оплачиваться не по фактической загрузке, а по номинальной емкости, что, по расчетам составителей прейскуранта, сократит потребность в цистернах на 2–3%.

В Прейскурант заложен еще один важнейший для российских условий принцип льготирования дальних перевозок за счет ближних, сокращающий тарифное расстояние и выравнивающий конкурентные условия для отдаленных регионов. Усилена дифференциация тарифа в зависимости от стоимости груза. В результате тарифы на перевозку грузов первого тарифного класса (уголь, руда и пр.) снижены в среднем на 3% за счет соответствующего роста тарифов второго класса.

Снижен тариф на перевозки грузов первого тарифного класса, что должно стимулировать приобретение собственного вагонного парка для перевозки подобных грузов. Так, по новому Прейскуранту

перевозка угля в собственных вагонах обойдется на 41%, а перевозка руды – на 31% дешевле, чем по старому[1].

Некоторые положения нового Прейскуранта №10-01 вызвали негативную реакцию грузоотправителей и операторов. Так, почти в три раза выросла стоимость услуг по сопровождению грузов; увеличен (с 0,65 до 0,70) понижающий коэффициент к тарифу на перевозки нефтепродуктов в собственных цистернах, назначением на экспорт; на 12% увеличился тариф на экспортные перевозки нефтепродуктов в собственных цистернах, что, по мнению операторов, нарушает принцип создания равных условий для всех участников транспортного рынка. Кроме того, в прейскуранте предусмотрена обязательная плата в размере 669,0 руб. за каждый груженый вагон, следующий на экспорт через пограничные переходы, не зависящая от того, выполнялись ли с этим вагоном какие-либо операции или нет. Эта норма обусловлена затратами на таможенный досмотр вагонов, часто требующий их перегрузки, затраты на который фактически ложатся на ОАО «РЖД».

Таким образом, несмотря на отдельные спорные моменты, новый Прейскурант №10-01, в целом позитивно повлияет на создание условий для развития конкуренции на железнодорожном транспорте и становление системы операторских компаний. Развитие системы операторских компаний выгодно не только предприятиям-грузоотправителям, но и железнодорожной отрасли, в целом. Вместе с операторами в отрасль приходят инвестиции, появление компаний-операторов положительно повлияет на развитие сервиса в системе ОАО «РЖД», например, на развитие информационных услуг, включая услуги по предоставлению информации о дислокации вагонов, слежению за их продвижением и техническим состоянием и на повышение качества транспортного обслуживания.

[1] Анатомия тарифа. Брифинг Ю.Косова и В.Иванова // Магистраль – XXI век. 2003. № 1. С. 44.

О либерализации железнодорожных грузовых тарифов[1]

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[2] 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.

[1] Печатается по публикации: Хусаинов Ф.И. О либерализации железнодорожных грузовых тарифов // Бюллетень транспортной информации. 2008. № 5. С. 16–21; с сокращением некоторых повторов с другими статьями настоящего сборника. Краткая версия статьи: Хусаинов Ф.И. Либерализация железнодорожных тарифов: сложно, но уже можно // РЖД-Партнер. 2009. № 11 (июнь). С. 18–20.

[2] Фридрих Август фон Хайек (1899–1992) – великий экономист, представитель Австрийской экономической школы, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1974 год.

«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 ее чудом» [2]. По Хайеку решающий аргумент в пользу конкуренции (сравнительно с плановой экономикой) заключается в том, что конкурентный рынок позволяет с большей эффективностью использовать больший объем 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 четко и эффективно, что в большинстве случаев мы даже и не подозреваем о его существовании. Мы узнаем о нем 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 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 [3]. Контроль над ценами привел к тому, что информация о последствиях действий стран ОПЕК не

[1] Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2001. 256 с.
[2] Там же.
[3] Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать. Наша позиция: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2006. 356 с.

была точно и своевременно передана потребителям бензина. Таким образом «помехи», вносимые государством в систему цен могут приводить к негативным последствиям.

Все 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 – свободные [1].

Для упрощения анализа, предположим, что все расходы по приобретению серы у производителя и транспортировке до Туниса несет 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. 1), 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. 2а).

С февраля 2003 г., произошло двукратное увеличение цен на серу – до 60,0 долл. за тонну (см. рис. 1) и доход грузовладельца вырос до 44 центов с каждого доллара выручки (см. рис. 2б), 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.

[1] Забелин В.Г. Фрахтовые операции во внешней торговле. М.: РосКонсульт, 2000. 256 с.

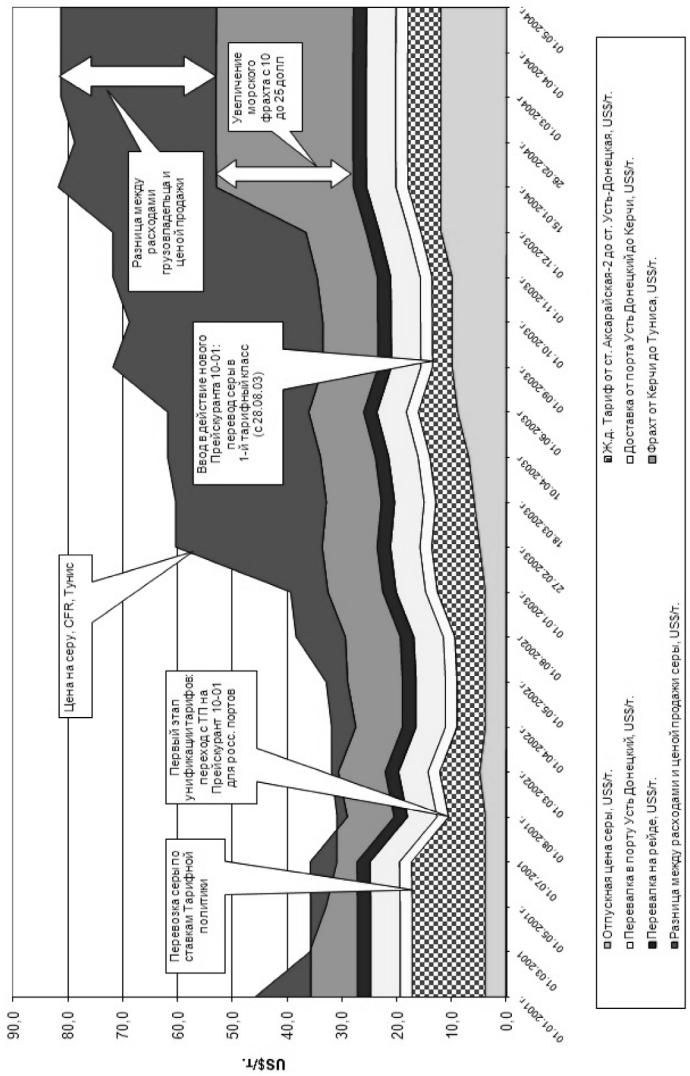
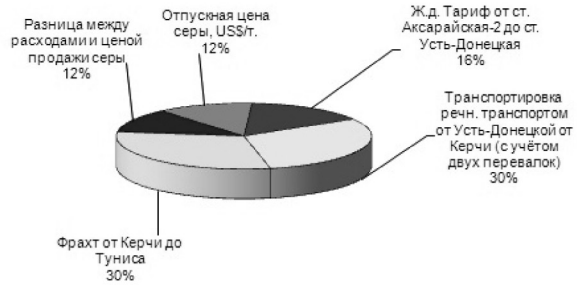


Рис. 1. Динамика цен на серу и расходов на доставку 1 тонны серы от ст. Аксарайская-II до Туниса в 2001–2004 гг.

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



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

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

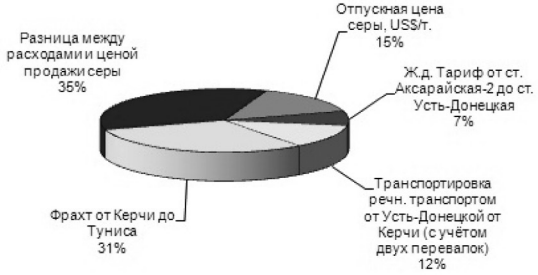


Рис. 2. Доли различных составляющих в цене 1 тонны серы в 2002–2004 гг.

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 счет 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 ее 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. 2в). 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.

Приведенный 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 взаимодействие 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 произвел товар, кто доставил к покупателю, кто обеспечил сбыт и т.д., каждый в соответствии со своим вкладом в конечный результат. В конечном счете, 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 счете, является важнейшим условием экономического роста. Так работают рынки «совершенной» 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 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 скидок [1]. Напомню, о чем шла речь. Ряд дорог, работающих в Поволжском регионе, вышли с предложением о снижении на время навигации железнодорожных тарифов на перевозки нефти и нефтепродуктов, которое позво-

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

лит удержать определенные объемы перевозок от переключения на речной транспорт. Казалось бы – железнодорожники готовы снизить тариф, грузоотправители нефти и нефтепродуктов готовы предъявлять повышенные объемы к перевозке на железную дорогу – никаких препятствий, но снижение тарифов не состоялось. Регуляторы не разрешили произвести снижение тарифов, так как ряд перевозчиков речного транспорта должны были понести убытки.

Что же, в конечном счете, 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 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 еще один важный аспект. Дерегулирование тарифов не достигнет своей основной цели – повышение эффективности транспортной системы, если тарифы попрежнему будут строиться на основе среднесетевой себестоимости. Еще в условиях плановой экономике рядом выдающихся ученых (такими как, А.П. Абрамов, А.В. Крейнин, Л.А. Мазо) высказывались идеи о необходимости территориально-дифференцированных тарифов [1]. 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 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:

[1] 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.

все 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**. Возьмем, к примеру, старую проблему пониженных железнодорожных тарифов при перевозке через российские порты (проблему настолько же старую, насколько и актуальную; работа С.Ю. Витте [2] на эту тему – «Русские порты и железнодорожные тарифы» [3], опубликованная в 1886 г. до сих пор читается, как написанная сегодня). С точки зрения российских портов справедливо, что грузопотоки в порты привлекаются за счет 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 счете, 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 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 счет других частей [4].

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

[2] Сергей Юльевич Витте (1849–1915) – российский государственный деятель, министр путей сообщения, министр финансов, председатель Совета министров.

[3] 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.

[4] Там же.

Наиболее развернуто аргументация теоретического характера в защиту свободной системы цен представлена в трудах представителей Австрийской экономической школы – Е. фон Бем-Баверка [1], Ф. фон Хайека, Л. Фон Мизеса [2] (утверждавшего в одной из своих работ, что «государство может регулировать цены не лучше, чем петух нести индюшачьи яйца» [3]), М. Ротбарда [4] 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 [5].

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] Ойген (Евгений) фон Бем-Баверк (1851–1914) – австрийский экономист и государственный деятель, министр финансов Австро-Венгрии, Президент Австрийской академии наук, один из главных представителей австрийской экономической школы.

[2] Людвиг фон Мизес (1881–1973) – экономист, философ, один из крупнейших представителей Австрийской экономической школы.

[3] Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории: пер. с англ. М.: Экономика, 2000. 878 с.

[4] Мюррей Ротбард (1926–1995) – американский экономист, философ, представитель Австрийской экономической школы

[5] Милтон Фридман (1912–2006) – американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1976 год, основатель и крупнейший представитель Чикагской экономической школы и монетаризма. По оценке журнала «The Economist» – «самый влиятельный экономист второй половины XX века».

Об изменении железнодорожных грузовых тарифов с 1 ноября 2012 г. [1]

С 1 ноября 2012 г. вступает в силу приказ ФСТ от 4 мая 2012 г. №78-т/1 о внесении очередных изменений и дополнений в Прейскурант № 10-01 (Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами, Тарифное руководство № 1). Основной задачей этих изменений является унификация тарифа за пробег порожних приватных (собственных) полувагонов и универсальных платформ, независимо от класса ранее перевозимого груза.

Но изменение тарификации порожнего пробега не единственный аспект нового приказа. Помимо провозной платы собственно за порожний пробег, немного изменились и тарифы за груженый пробег а, кроме того, для некоторых видов перевозок изменилось соотношение инфраструктурной [2] и вагонной составляющих в тарифе, что влечет за собой несколько важных последствий.

В связи с этим, представляется необходимым донести до тех специалистов предприятий-грузоотправителей, которые курируют взаимодействие своих предприятий с операторами подвижного состава, какие изменения в тарифной сфере предстоят с 1 ноября 2012 г. при перевозках в собственных вагонах.

[1] Печатается по публикации: Лукьянова О.В., Хусаинов Ф.И. Об изменении железнодорожных грузовых тарифов с 1 ноября 2012 г. // Бюллетень транспортной информации. 2012. № 10. С. 3–13.

[2] Напомним читателям, что под термином «инфраструктурная составляющая тарифа» в действующем Прейскуранте № 10-01 понимается «сумма платы за использование инфраструктуры и локомотивов РЖД». Но так как экономическая природа этих составляющих различается, то, в определенных случаях (в зависимости от контекста) принято разделять инфраструктурную и локомотивную составляющие.

Прежде чем перейти к анализу предстоящих изменений, полагаем небезынтересным, напомнить читателям как изменялся (индексировался) уровень железнодорожных грузовых тарифов, в том числе, по различным направлениям перевозки (во внутригосударственном сообщении, в международном сообщении, в частности, через российские порты и железнодорожные погранпере-ходы) с момента принятия в 2003 г. действующего Прейскуранта № 10-01 по 2012 год. Эти данные приведены в табл. 1.

Таблица 1

Индексация тарифов Прейскуранта № 10-01

Год	Даты индексации	Общая индексация	в том числе, по направлениям		
			Внутрироссийские перевозки	Экспорт и импорт через российские порты	Экспорт и импорт через погран-переходы
2004	с 01.01.2004 г.	1,120	1,120	1,120	1,120
2005	с 01.01.2005 г.	1,080	1,125	1,125	1,000
	с 01.08.2005 г.	1,021	1,054	1,054	1,000
2006	с 01.01.2006 г.	1,075	1,128	1,128	1,000
2007	с 01.01.2007 г.	1,080	1,109	1,109	1,016
2008	с 01.01.2008 г.	1,1109	1,148	1,148	1,000
	с 02.04.2008 г.	1,0101	1,0125	1,0125	1,000
	с 01.07.2008 г.	1,080	1,100	1,100	1,000
2009	с 10.01.2009 г.	1,050	1,050	1,050	1,050
	с 01.07.2009 г.	1,057	1,057	1,057	1,057
2010	с 01.01.2010 г.	1,094	1,094	1,094	1,094
2011	с 01.01.2011 г.	1,080	1,080	1,080	1,080
2012	с 01.01.2012 г.	1,060	1,060	1,060	1,060

В течении всего этого времени неизменным оставалось то, что тарифы за порожний пробег вагона дифференцированы в зависимости от рода и тарифного класса ранее перевозимого груза.

При разработке и согласовании проекта Прейскуранта 10-01 (2002–2003 гг.), а также в течение 2007–2008 гг. в ходе внутриотраслевой дискуссии неоднократно высказывалась идея унификации порожнего пробега однотипных вагонов независимо от ранее перевозимого груза. Затем в марте 2010 г. в Протокол заседания межведомственной комиссии по вопросам реализации структурной реформы на железнодорожном транспорте и в соответствующий План мероприятий на 2010–2011 гг. был внесен пункт о «подготовке предложений по унификации тарифов на порожний пробег собственных (арендованных) грузовых вагонов вне зависимости от класса ранее перевозимого груза». В итоге был подписан соответствующий приказ ФСТ от 04 мая 2012 г. № 78-т/1 "О внесении изменений и дополнений в Прейскурант № 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами»" [1].

Рассмотрим основные изменения, которые внесены в Прейскурант № 10-01 этим приказом:

1. Для грузоотправителей грузов 1 тарифного класса вырос тариф на пробег порожних вагонов (например, при перевозке в полувагонах щебня на 1700 км этот рост составит 13%, а при перевозке угля на 4700 км рост достигает 26%), но этот рост частично будет компенсирован небольшим снижением тарифа за груженый пробег (от 2 до 9% в зависимости от груза и расстояния перевозки). В результате суммарные платежи грузоотправителей вырастут, по нашим расчетам примерно на 4–8%.

При перевозках круглого леса на платформах ситуация немного другая – здесь, наоборот, увеличится тариф за груженый пробег (на 4,0–4,8%), но это увеличение будет компенсировано некоторым снижением (на 9–11%) тарифов за порожний пробег. Например, при перевозке лесоматериалов круглых со ст. Чуна до ст. Новосибирск, на расстояние 1316 км, тариф за груженый пробег вырастет на 4,8%, а тариф на порожний возврат по тому же маршруту, уменьшится на 11%. Уменьшение стоимости порожнего пробега в данном случае на 11% примерно соответствует росту стоимости груженого на 4,8. В результате суммарные провозные платежи для данной перевозки уменьшатся на 0,4%. С увеличением дальности перевозки леса суммарные платежи увеличиваются, но несущественно.

2. Для большинства грузов 2 тарифного класса практически ничего не изменилось, за небольшими исключениями, такими, как чугун (груз, относящийся к продукции металлургической

[1] Зарегистрирован в Минюсте РФ 04.07.2012 г., регистрационный номер 24789; дата публикации приказа – 11.07.2012 г.

промышленности, но в отличие от остальных подобных грузов, принадлежащий не к третьему, а ко второму тарифному классу). Так, при перевозке чугуна из Тулы в Новороссийск, на расстояние 1496 км, небольшое увеличение груженого пробега – на 4,0% с лихвой компенсировалось снижением тарифа за возврат порожнего вагона (на 55,2%) и, в итоге, суммарные провозные платежи уменьшаются на 16,1%.

3. Для грузов 3 тарифного класса стоимость груженого пробега выросла (в некоторых случаях рост составит до 4%), но за счет существенного снижения стоимости порожнего пробега (для отдельных направлений – трехкратного), общая тарифная нагрузка так же уменьшится (по отдельным грузам – примерно на 20%). Так, например, при перевозках проката черных металлов со ст. Новолипецк на ст. Кавказ, на расстояние 1241 км тариф за груженый пробег увеличивается на 4%, а тариф за возврат порожнего вагона уменьшается на 61,6%; в итоге суммарные провозные платежи снижаются на 17%. С увеличением расстояния перевозки разрыв между «старым» и «новым» тарифами – увеличивается. Так, при перевозке труб бесшовных со станции Трубная на станцию Ухта на расстояние 2542 км (загрузка труб большого диаметра составляет 30 тонн на вагон) тариф за груженый пробег увеличивается на те же 4%, что и в предыдущем примере, но вот тариф за возврат порожнего вагона снижается на 71,9%. В итоге суммарные провозные платежи снижаются на 24%.

Разумеется, еще раз повторимся: речь не идет о тарифах операторов, речь идет о ставках инфраструктурной и локомотивной составляющих, заложенных в Прейскуранте № 10-01 для перевозок грузов в приватных вагонах и самих приватных вагонов в порожнем состоянии.

4. Вследствие указанных в предыдущем пункте изменений для грузов 3 тарифного класса резко изменились доли инфраструктурной и вагонной составляющей в тарифе (произошло уменьшение условной «вагонной» составляющей и увеличение доли инфраструктурной), при этом для 1 и 2 класса изменения этих составляющих незначительны. Таким образом, вывод следующий: для грузоотправителей, отправляющих грузы 1 и 2 тарифных классов, изменения не так существенны, как для грузоотправителей грузов 3 класса, для которых условная (расчетная) тарифная нагрузка снизилась. Данные описанных выше расчетов приведены в табл. 2–5.

Таблица 2

Параметры выбранных корреспонденций

№ корреспонденции	Род груза	Тар. класс груза	Параметры перевозки				
			Род ПС	Вес, тонн	Станция отправления	Станция назначения	Расстояние, км.
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Уголь каменный не поимен. в алф	1	ПВ	68	Белово	Мурманск	4727
2	Уголь каменный не поимен. в алф	1*	ПВ	68	Белово	Находка-Вост.	6106
3	Уголь каменный не поимен. в алф	1	ПВ	68	Белово	Лужская	4054
4	Щебень гранитный	1	ПВ	68	Орск	Воронеж	1744
5	Щебень гранитный	1	ПВ	68	Орск	Челябинск	530
6	Лесоматериалы круглые	1	ПЛ	53	Чуна	Новосибирск	1316
7	Лесоматериалы круглые	1	ПЛ	53	Чуна	Владивосток-эксп.	4403
8	Бензин стабильный газовый	1	ЦС	66	Татьянка	Буденновск	944
9	Цемент	1	ЦМВ	68	Щурово	Ярославль-Главный	347
10	Цемент	1	ЦМВ	68	Себряково	Прохладная	1158
11	Комбайны с/хоз.	2	ПЛ	23	Ростов-Главн.	Тракторная-Товарная	555
12	Комбайны с/хоз.	2	ПЛ	23	Ростов-Главн.	Набережные Челны	1945
13	Изделия графитовые	2	КР	68	Богданович	Череповец	1710
14	Сахар-песок	2	КР	59	Валуйки	Москва	807
15	Чугун, не поимен.	2	ПВ	67	Тула	Новороссийск	1496
16	Бензины прочие не поименованные	2	ЦС	66	Новокуйбышевская	Туапсе	1749
17	Нефть сырая	2	ЦС	66	Новокуйбышевская	Туапсе	1749
18	Топливо дизельное	2	ЦС	66	Князевка	Грушевая	1218
19	Нефть сырая	2	ЦС	66	Князевка	Грушевая	1218
20	Топливо дизельное	2	ЦС	66	Татьянка	Буденновск	944
21	Топливо дизельное	2	ЦС	66	Татьянка	Одесса-Пересыпь	692
22	Чугун, не поименованный	2	ПВ	69	Ноаокузнецк-сорт	Находка-эксп	5948
23	Чугун, не поименованный	2	ПВ	69	Чугун II	Таганрог-эксп.	852
24	Алюминий	3*	КР	59	Багульная	Ванино	3997
25	Алюминий	3*	КР	59	Багульная	Находка	4399
26	Прокат черных металлов	3	ПВ	66	Новолипецк	Кавказ	1241
27	Трубы бесшовные	3	ПВ	30	Трубная	Ухта	2542
28	Конструкции металлические	3	ПЛ	24	Трофимовский-II	Койты	1967
29	Сталь	3	ПВ	69	Ноаокузнецк-сорт	Находка-эксп	5948
30	Сталь	3	ПВ	69	Чугун II	Таганрог-эксп.	852

Таблица 3

Тарифы по выбранным корреспонденциям в августе и в ноябре 2012 года

№ корреспонденции	Тарифы в августе 2012 г.				Тарифы в НОЯБРЕ 2012 г.			
	Тариф в общ. парке, руб./вагон без НДС	Тариф в собств. ПС, руб./вагон без НДС			Тариф в общ. парке, руб./вагон без НДС	Тариф в собств. ПС, руб./вагон без НДС		
		Тариф за груженый пробег	Тариф за порожний пробег	Суммарные провозн пл. за груж и пор пробег		Тариф за груженый пробег	Тариф за порожний пробег	Суммарные провозн пл. за груж и пор пробег
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	76976,0	39561,0	17695,0	57256,0	76615,0	38862,0	22281,0	61143,0
2	83130,0	40350,0	20242,0	60592,0	84839,0	39638,0	25726,0	65364,0
3	74286,0	39377,0	16399,0	55776,0	73019,0	38682,0	19666,0	58348,0
4	42312,0	22867,0	11325,0	34192,0	41402,0	20786,0	12870,0	33656,0
5	19887,0	10839,0	4431,0	15270,0	19190,0	9852,0	5471,0	15323,0
6	39642,0	26271,0	12880,0	39151,0	39340,0	27532,0	11467,0	38999,0
7	88517,0	47275,0	23341,0	70616,0	73959,0	49544,0	21290,0	70834,0
8	63963,0	35122,0	11778,0	46900,0	63963,0	35122,0	11778,0	46900,0
9	20074,0	11874,0	4677,0	16551,0	20074,0	11874,0	4677,0	16551,0
10	43299,0	24808,0	13750,0	38558,0	43299,0	24808,0	13750,0	38558,0
11	29658,0	21217,0	8567,0	29784,0	28512,0	21927,0	5711,0	27638,0
12	66084,0	44187,0	25647,0	69834,0	61889,0	45758,0	13538,0	59296,0
13	58155,0	37353,0	19771,0	57124,0	58155,0	37353,0	19771,0	57124,0
14	39468,0	26201,0	12042,0	38243,0	39468,0	26201,0	12042,0	38243,0
15	85063,0	51852,0	26692,0	78544,0	77758,0	53926,0	11970,0	65896,0
16	126370,0	74485,0	27661,0	102146,0	126370,0	74485,0	27661,0	102146,0
17	130620,0	77500,0	30295,0	107795,0	130620,0	77500,0	30295,0	107795,0
18	102736,0	61082,0	21577,0	82659,0	102736,0	61082,0	21577,0	82659,0
19	100651,0	59583,0	22155,0	81738,0	100651,0	59583,0	22155,0	81738,0
20	86291,0	51420,0	17243,0	68663,0	86291,0	51420,0	17243,0	68663,0
21	100636,0	70570,0	3973,0	74543,0	100636,0	70570,0	3973,0	74543,0
22	152991,0	76893,0	48823,0	125716,0	140375,0	79913,0	19016,0	98929,0
23	55688,0	36280,0	16815,0	53095,0	51234,0	37731,0	8404,0	46135,0
24	131148,0	85795,0	46914,0	132709,0	131148,0	85795,0	46914,0	132709,0
25	151071,0	93677,0	51592,0	145269,0	151071,0	93677,0	51592,0	145269,0
26	90233,0	60853,0	29032,0	89885,0	79794,0	63287,0	11143,0	74430,0
27	145428,0	93326,0	54474,0	147800,0	123398,0	97059,0	15294,0	112353,0
28	91738,0	60792,0	37740,0	98532,0	79335,0	63224,0	13538,0	76762,0
29	193817,0	102886,0	53918,0	156804,0	171477,0	107001,0	16116,0	123117,0
30	71169,0	48578,0	21515,0	70093,0	63594,0	50521,0	8404,0	58925,0

Таблица 4

Изменения тарифов в ноябре 2012 г. по сравнению с августом 2012 г. по выбранным корреспонденциям

№ корреспонденции	Тарифы в ноябре 2012 г. к тарифам в августе 2012 г., в процентах (%)				Отношение тарифа в собственном подвижном составе за груж. пробег к тарифу общего парка		Отношение суммарных провозных платежей за груж. и порожн. пробег к тарифу общего парка	
	Тариф в общ. парке, руб./вагон без НДС	Тариф в собств. ПС, руб./вагон без НДС						
		Тариф за груженый пробег	Тариф за порожний пробег	Суммарные провозн пл. за груж и пор пробег	в августе	в ноябре	в августе	в ноябре
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	99,5%	98,2%	125,9%	106,8%	51,4%	50,7%	74,4%	79,8%
2	102,1%	98,2%	127,1%	107,9%	48,5%	46,7%	72,9%	77,0%
3	98,3%	98,2%	119,9%	104,6%	53,0%	53,0%	75,1%	79,9%
4	97,8%	90,9%	113,6%	98,4%	54,0%	50,2%	80,8%	81,3%
5	96,5%	90,9%	123,5%	100,3%	54,5%	51,3%	76,8%	79,8%
6	99,2%	104,8%	89,0%	99,6%	66,3%	70,0%	98,8%	99,1%
7	83,6%	104,8%	91,2%	100,3%	53,4%	67,0%	79,8%	95,8%
8	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	54,9%	54,9%	73,3%	73,3%
9	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	59,2%	59,2%	82,4%	82,4%
10	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	57,3%	57,3%	89,1%	89,1%
11	96,1%	103,3%	66,7%	92,8%	71,5%	76,9%	100,4%	96,9%
12	93,7%	103,6%	52,8%	84,9%	66,9%	73,9%	105,7%	95,8%
13	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	64,2%	64,2%	98,2%	98,2%
14	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	66,4%	66,4%	96,9%	96,9%
15	91,4%	104,0%	44,8%	83,9%	61,0%	69,4%	92,3%	84,7%
16	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	58,9%	58,9%	80,8%	80,8%
17	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	59,3%	59,3%	82,5%	82,5%
18	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	59,5%	59,5%	80,5%	80,5%
19	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	59,2%	59,2%	81,2%	81,2%
20	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	59,6%	59,6%	79,6%	79,6%
21	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	70,1%	70,1%	74,1%	74,1%
22	91,8%	103,9%	38,9%	78,7%	50,3%	56,9%	82,2%	70,5%
23	92,0%	104,0%	50,0%	86,9%	65,1%	73,6%	95,3%	90,0%
24	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	65,4%	65,4%	101,2%	101,2%
25	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	62,0%	62,0%	96,2%	96,2%
26	88,4%	104,0%	38,4%	82,8%	67,4%	79,3%	99,6%	93,3%
27	84,9%	104,0%	28,1%	76,0%	64,2%	78,7%	101,6%	91,0%
28	86,5%	104,0%	35,9%	77,9%	66,3%	79,7%	107,4%	96,8%
29	88,5%	104,0%	29,9%	78,5%	53,1%	62,4%	80,9%	71,8%
30	89,4%	104,0%	39,1%	84,1%	68,3%	79,4%	98,5%	92,7%

Таблица 5

Изменения соотношения вагонной и инфраструктурной составляющих в ноябре 2012 г. по сравнению с августом 2012 г. по выбранным корреспонденциям

№ корреспонденции	в августе 2012				в ноябре 2012			
	Инфра-структурная составляющая в тарифе за груж пробег (**в руб.**)	Вагонная составляющая в тарифе за груженый пробег (**в руб.**)	Инфра-структурная составляющая в тарифе за груж пробег (**в процентах**.)	Вагонная составляющая в тарифе за груженый пробег (**в процентах**)	Инфра-структурная составляющая в тарифе за груж пробег (**в руб.**)	Вагонная составляющая в тарифе за груженый пробег (**в руб.**)	Инфра-структурная составляющая в тарифе за груж пробег (**в процентах**.)	Вагонная составляющая в тарифе за груженый пробег (**в процентах**)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	39 561,0	37 415,0	51,4%	48,6%	38862,0	37753,0	50,7%	49,3%
2	40 350,0	42 780,0	48,5%	51,5%	39638,0	45201,0	46,7%	53,3%
3	39 377,0	34 909,0	53,0%	47,0%	38682,0	34337,0	53,0%	47,0%
4	22 867,0	19 445,0	54,0%	46,0%	20786,0	20616,0	50,2%	49,8%
5	10 839,0	9 048,0	54,5%	45,5%	9852,0	9338,0	51,3%	48,7%
6	26 271,0	13 371,0	66,3%	33,7%	27532,0	11808,0	70,0%	30,0%
7	47 275,0	41 242,0	53,4%	46,6%	49544,0	24415,0	67,0%	33,0%
8	35 122,0	28 841,0	54,9%	45,1%	35122,0	28841,0	54,9%	45,1%
9	11 874,0	8 200,0	59,2%	40,8%	11874,0	8200,0	59,2%	40,8%
10	24 808,0	18 491,0	57,3%	42,7%	24808,0	18491,0	57,3%	42,7%
11	21 217,0	8 441,0	71,5%	28,5%	21927,0	6585,0	76,9%	23,1%
12	44 187,0	21 897,0	66,9%	33,1%	45758,0	16131,0	73,9%	26,1%
13	37 353,0	20 802,0	64,2%	35,8%	37353,0	20802,0	64,2%	35,8%
14	26 201,0	13 267,0	66,4%	33,6%	26201,0	13267,0	66,4%	33,6%
15	51 852,0	33 211,0	61,0%	39,0%	53926,0	23832,0	69,4%	30,6%
16	74 485,0	51 885,0	58,9%	41,1%	74485,0	51885,0	58,9%	41,1%
17	77 500,0	53 120,0	59,3%	40,7%	77500,0	53120,0	59,3%	40,7%
18	61 082,0	41 654,0	59,5%	40,5%	61082,0	41654,0	59,5%	40,5%
19	59 583,0	41 068,0	59,2%	40,8%	59583,0	41068,0	59,2%	40,8%
20	51 420,0	34 871,0	59,6%	40,4%	51420,0	34871,0	59,6%	40,4%
21	70 570,0	30 066,0	70,1%	29,9%	70570,0	30066,0	70,1%	29,9%
22	76 893,0	76 098,0	50,3%	49,7%	79913,0	60462,0	56,9%	43,1%
23	36 280,0	19 408,0	65,1%	34,9%	37731,0	13503,0	73,6%	26,4%
24	85 795,0	45 353,0	65,4%	34,6%	85795,0	45353,0	65,4%	34,6%
25	93 677,0	57 394,0	62,0%	38,0%	93677,0	57394,0	62,0%	38,0%
26	60 853,0	29 380,0	67,4%	32,6%	63287,0	16507,0	79,3%	20,7%
27	93 326,0	52 102,0	64,2%	35,8%	97059,0	26339,0	78,7%	21,3%
28	60 792,0	30 946,0	66,3%	33,7%	63224,0	16111,0	79,7%	20,3%
29	102 886,0	90 931,0	53,1%	46,9%	107001,0	64476,0	62,4%	37,6%
30	48 578,0	22 591,0	68,3%	31,7%	50521,0	13073,0	79,4%	20,6%

При этом важно отметить следующее: если рассмотреть отдельно инфраструктурную и вагонную составляющую, то получится, что инфраструктурная составляющая в абсолютных цифрах не уменьшилась и все снижение тарифов произведено за счет уменьшения вагонной составляющей. Дело в том, что тарифы на перевозки в так называемом «общем парке» [1] результате произведенных изменений снижены, тогда как вагонов, тарифицируемых на этих условиях практически не осталось (подробнее об этом – ниже). На 1 июля 2012 г. всего в России 1,1 млн. единиц вагонов, в том числе, вагонов, принадлежащих непосредственно «РЖД» (без учета парков дочерних и зависимых компаний) – 65,9 тыс. единиц (или 5,9%), а из них полувагонов 10,9 тыс. единиц (то есть, 0,98%). Кроме того, объем перевозок в полувагонах, принадлежащих «РЖД» и тарифицируемых по тарифам для полувагонов общего парка так же составляет около 1% от всех железнодорожных перевозок в России.

Следствием этого решения стало изменение соотношения инфраструктурной и вагонной составляющей в тарифе (см. табл. 5), поскольку вагонная составляющая может быть рассчитана как разность тарифа в вагоне общего парка и тарифа для перевозки груза в собственном (приватном) вагоне, который не включает вагонную составляющую.

И если для грузов 1 и 2 тарифных классов изменения соотношения вагонной и инфраструктурной составляющих либо осталось тем же, либо изменилось несущественно – в пределах 1–3 процентных пунктов, то для грузов третьего тарифного класса – ситуация иная.

Например, рассмотрим упомянутую перевозку проката черных металлов со ст. Новолипецк на ст. Кавказ. Провозные платежи по действующей ныне редакции Прейскуранта № 10-01 состоят из инфраструктурной составляющей (60853 руб.) и вагонной составляющей (29 380 руб.), то есть, соотносятся как 67,4% к 32,6%. В ноябре инфраструктурная составляющая вырастет (она составит 63287 руб.), а вагонная составляющая уменьшится и составит 16507 руб. В результате указанное соотношение составит 79,3% к 20,7%.

[1] Согласно п. 1.7. Прейскуранта № 10-01, «тариф на перевозку грузов в общем парке вагонов применяется к вагону принадлежности «РЖД», железных дорог государств-участников СНГ, Латвийской республики, Литовской республики и Эстонской республики...».

Изменение вагонной составляющей связано, в том числе, с изменением самого принципа тарификации для универсальных полувагонов и платформ общего парка с заменой тарифных схем групп «И» (инфраструктурная + локомотивная составляющие) и «В» (вагонная составляющая), применявшихся ранее для вагонов общего парка, на тарифные схемы № 8, 9, 25, применяемые для тарификации перевозок грузов в собственных вагонах и порожних собственных вагонов.

В действующем Прейскуранте № 10-01 п 2.4.1.5. выглядит следующим образом:

«*2.4.1.5. По расчетным таблицам, приведенным в части 2 настоящего Тарифного руководства, определяется плата:*

для универсальных и специализированных вагонов, включая вагоны-термосы, цистерн общего парка повагонными, групповыми, маршрутными отправками (кроме перевозок грузов в рефрижераторных вагонах, на транспортерах и негабаритных грузов), порожних специализированных контейнеров повагонными отправками в вагонах общего парка, вагонов общего парка с собственным (арендованным) локомотивом – как сумма платы за использование инфраструктуры и локомотивов РЖД (тариф группы И, умноженный на поправочные коэффициенты, установленные настоящим Тарифным руководством и исключительными тарифами) и платы за использование вагонов общего парка (тариф группы В, умноженный на коэффициенты для ИВ-термосов, багажных вагонов пассажирского парка, приписных вагонов, линий узкой колеи);

для собственных (арендованных) вагонов повагонными, групповыми, маршрутными отправками, мелкими, контейнерными отправками (в универсальных, специализированных, термических контейнерах), рефрижераторных вагонов, транспортеров и негабаритных грузов – как произведение единой платы и поправочных коэффициентов, установленных настоящим Тарифным руководством и исключительными тарифами» [1].

Но с 1 ноября 2012 г. этот пункт в соответствии с Приказом ФСТ от 04 мая 2012 г. № 78-т/1 будет выглядеть так:

«*2.4.1.5. По расчетным таблицам, приведенным в части II настоящего Тарифного руководства, определяется плата:*

[1] Прейскурант № 10-01. Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами (Тарифное руководство № 1).

для универсальных полувагонов и платформ, а также специализированных платформ для лесоматериалов с длиной по осям сцепления автосцепок менее 19,6 метров общего парка повагонными, групповыми, маршрутными отправками – как сумма:

- платы за использование инфраструктуры и локомотивов РЖД в груженом рейсе, определяемой умножением базовой ставки тарифной схемы №№ 8 или 9 (в зависимости от типа подвижного состава) на поправочные коэффициенты, установленные настоящим Тарифным руководством и исключительными тарифами;

- платы за использование инфраструктуры и локомотивов РЖД в порожнем рейсе определяемой умножением базовой ставки тарифной схемы № 25 за расстояние перевозки, соответствующее 60% от груженого рейса, на поправочные коэффициенты, установленные настоящим Тарифным руководством для расстояния, соответствующего 60% от груженого рейса;

- платы за использование вагонов общего парка (тариф группы В, умноженный на дополнительные коэффициенты в случаях, предусмотренных настоящим Тарифным руководством, – для приписных вагонов и линий узкой колеи) за расстояние перевозки в груженом рейсе; (...)» [1].

Таким образом, регулятор снизил вагонную составляющую тарифа в сегменте перевозок грузов 3-го тарифного класса.

В результате при заключении соглашения о ценах между грузоотправителями и операторами может возникнуть некоторая путаница. Дело в том, что некоторые из грузоотправителей оценивают уровень тарифа, отталкиваясь от уровня тарифа в общем парке, а не от стоимости перевозок в собственных вагонах, в которых фактически осуществляются их перевозки. Грузоотправители могут ожидать, что теперь тарифы должны снизиться и если даже предлагаемый им тариф будет тем же, что и раньше – они будут возмущаться: «как же так, тариф в общем парке снизился, а почему тариф для нас не уменьшился в той же пропорции?» Например, при упомянутой перевозке ст. Новолипецк – ст. Кавказ, если абстрагироваться от порожнего пробега, и рассматривать только груженый, может возникнуть такая ситуация: тариф общего парка на этом маршруте снижен на 12% и грузоотпра-

[1] Приказ ФСТ от 04 мая 2012 г. № 78-т/1 "О внесении изменений и дополнений в Прейскурант № 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами»" [http://www.fstrf.ru/docs/transport/330].

витель хочет, что бы его транспортные расходы (с учетом тарифа, выставленного ему оператором) так же снизились на 12%. При этом тариф за аналогичную груженую перевозку в приватном вагоне – вырос на 4,0%, и оператор хочет повысить свою ставку пропорционально на 4%. При этом и грузоотправитель и оператор понимают, что т.к. вагонов, принадлежащих непосредственно «РЖД» (перевозки в которых тарифицируются, как перевозки в вагонах общего) – практически нет, то формально верное утверждение о снижении тарифа на 12% представляет собою небольшое лукавство.

Что бы избежать подобных ситуаций, участникам перевозочного процесса, по-видимому, придется выработать иные механизмы формирования уровня цен, чем привязка тарифа к прейскурантным тарифам для общего парка. Причем, если грузоотправитель использует кольцевые маршруты, то с учетом снижения стоимости порожнего пробега он еще как-то может привязывать динамику своих планируемых платежей к динамике тарифов за перевозки в приватном парке, согласно Прейскуранту, пусть и довольно условно. А вот для грузоотправителей, отгружающих свою продукцию в различные направления, без использования кольцевых логистических схем, проблема формирования цены усложняется.

Возможно, в таких случаях грузоотправители совместно с операторами выберут один из следующих механизмов формирования ценовых параметров перевозки:

- отталкиваясь от динамики уровня инфраструктурной составляющей в тарифе для вагона общего парка или (что фактически эквивалентно) от тарифа за груженый пробег приватного вагона;
- отталкиваясь от динамики среднесуточной доходности вагона;
- вообще, не учитывая эту тарифную динамику, отталкиваться от динамики цен на перевозимый груз и конъюнктуру рынка соответствующего товара.

Последний вариант наиболее сложен, так как требует непрерывного мониторинга и маркетинговых исследований конъюнктуры соответствующего рынка. Впрочем, некоторые операторы уже сегодня работают именно так. Кроме того, последний вариант (то есть, переход от условно-нормативного ценообразования к маркетинговому ценообразованию) будет постепенно способствовать большей открытости ценовой политики операторов, повышению ее прозрачности.

Теперь несколько слов о самой идее унификации тарифа за порожний пробег. Подобная унификация нам представляется абсолютно

правильным решением, поскольку она существенно упрощает для всех участников перевозочного процесса организацию передислокации вагонов из под выгрузки грузов 2 и 3 классов, снижает непроизводительные простои вагонов и создает стимулы для сокращения как простоев в ожидании грузов необходимого класса, так и потери времени на различного рода способы «отмывки»[1] порожнего пробега, которые существенно замедляли оборачиваемость вагона. Подобные потери времени, по разным оценкам составляют от 4 до 5 суток. На эту величину время непроизводительного использование вагона сократится.

Вместе с тем, существовавшая ранее прогрессия тарифных ставок на сверхдальние расстояния служила механизмом дестимулирования излишнего перепробега вагонов в порожнем состоянии, и ее ликвидация может привести к росту порожнего пробега.

Какой из этих двух противоположно направленных факторов будет оказывать более сильное влияние, сейчас сказать трудно. Тем более, что предстоящие изменения тарифов радикально изменят существующие логистические схемы операторов. Но, вероятнее всего, выигрыш от сокращения непроизводительного использования вагонов, связанного с «отмывкой» порожнего пробега и сопутствующими простоями, превысит те потери, которые иногда будут возникать на отдельных направлениях в связи с прогнозируемым ростом дальности подешевевшего порожнего пробега.

Еще один важный потенциально негативный момент связан с идеей предоставления вагонов «собственных привлеченных» (парка ВСП), которые в соответствии с постановлением Правительства РФ от 20.12.2011 № 1051 оперируются ОАО «РЖД» по тарифам, предусмотренным для общего парка РЖД. В настоящее время тарифообразование на парк ВСП в той или иной степени построено на привязке к тарифу общего парка с некоторым коэффициентом (например, тариф общего парка плюс 10 процентов). Кроме того, если вагоны ВСП не доступны «напрямую», то, зачастую грузоотправитель обращает-

[1] Под «отмывкой» порожнего пробега понимают такую схему работы, при которой собственник вагона (или оператор) после выгрузки грузов второго и третьего тарифных классов осуществляет кратковременную (как правило) перевозку грузов первого класса с целью избежать уплаты более высокого уровня тарифов за последующую перевозку (возврат) порожнего вагона.

ся в некоторые посреднические компании, которые имеют возможность «доступа» к парку ВСП [1].

Некоторое время назад была высказана идея полностью перейти на тарифы общего парка при перевозках в парке ВСП.

Такое положение – наличие одновременно на одном рынке рыночного и нерыночного секторов – порождает ряд экономических проблем.

Первая и самая очевидная проблема заключается в том, что в условиях, когда одна и та же услуга продается по рыночным ценам в одном сегменте и по нерыночным – в другом, в нерыночном сегменте возникает «очередь» за излишне дешевой услугой, и эту услугу получает не тот экономический субъект, который в ней на самом деле более всего нуждается, а тот, кто в силу тех или иных причин находится ближе к лицам «распределяющим» эту услугу.

Вторая проблема – на первый взгляд не так заметна. Но она является самой важной. Если цена перестает быть механизмом балансировки спроса и предложения, то тем самым, в систему цен вносятся «помехи», которые искажают ценовые сигналы для участников рынка. И тогда превышение спроса над предложением по какой-то услуге (например, какому-то подвижному составу) вместо того, чтоб быть стимулом для ликвидации дефицита и приводить к увеличению предложения – наоборот – «запирает» этот ценовой сигнал, не позволяя ему дойти от покупателя к продавцу. В итоге это приводит к тому, что дефицит не сокращается, а иногда – просто усугубляется.

В результате, вместо стандартного рыночного сигнала, который увеличивает предложение на рынке, существование такого сегмента как парк «ВСП» консервирует дефицит. Этого могут не видеть отдельные конкретные грузоотправители, для которых существует лишь краткосрочная выгода (в текущем месяце) в виде некоторого снижения тарифа для парка, поданного с барского плеча железной дороги. Но это очевидно всем участникам рынка, рассчитывающим на работу в долгосрочной перспективе.

Выше уже было упомянуто о том, что разрыв между уровнями «старого» и «нового» тарифа на порожний пробег увеличивается с ростом дальности перевозки. Изменение тарифа за груженый и порож-

[1] Информацию о подобной практике, см. например, здесь: http://www.rzd-partner.ru/interview/2012/08/10/379920.html

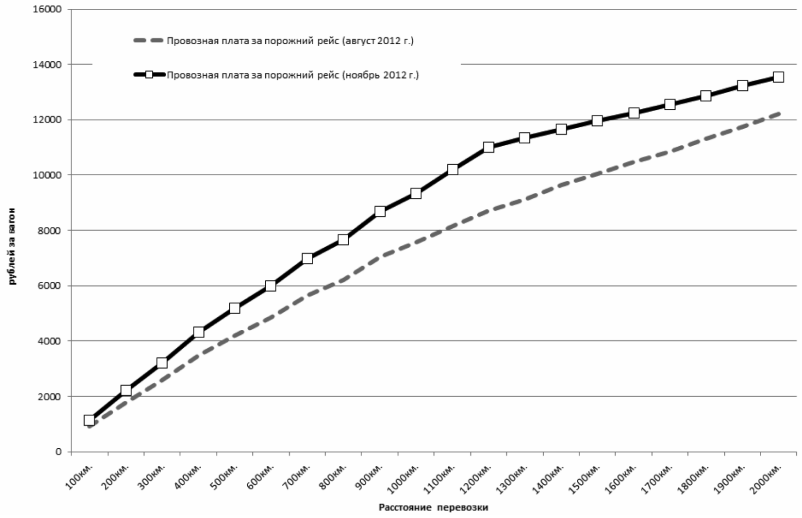


Рис. 1. Зависимость провозных плат за порожний пробег собственного полувагона при перевозке из-под груза 1 тарифного класса (щебня) от расстояния перевозки, руб./вагон

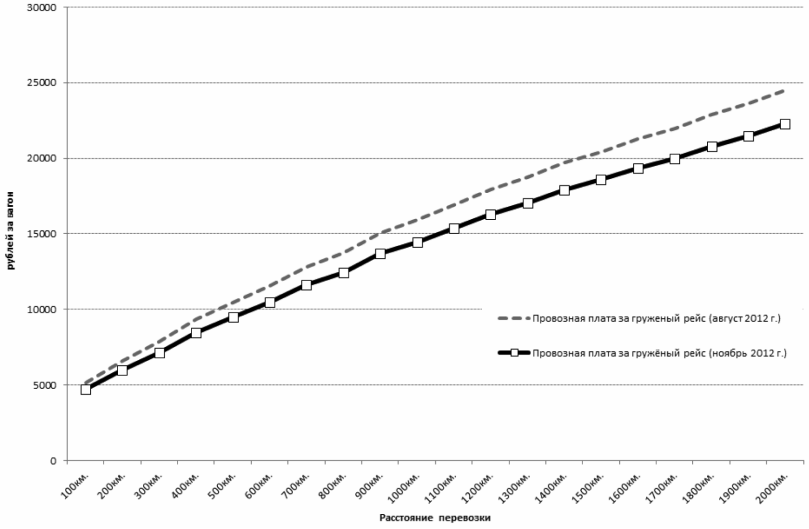


Рис. 2. Зависимость провозных плат за груженый пробег собственного полувагона при перевозке груза 1 тарифного класса (щебня) от расстояния перевозки, руб./вагон

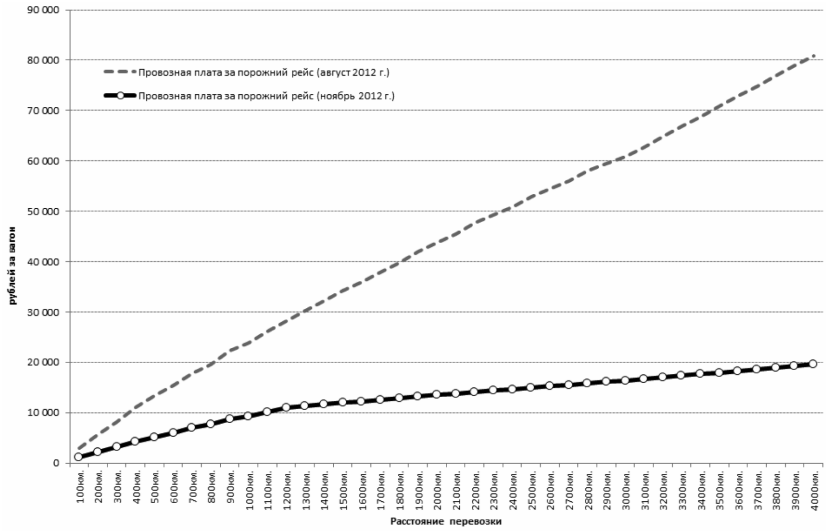


Рис. 3. Зависимость провозных плат за порожний пробег собственного полувагона при перевозке груза 3 тарифного класса (сталь) от расстояния перевозки, руб./вагон

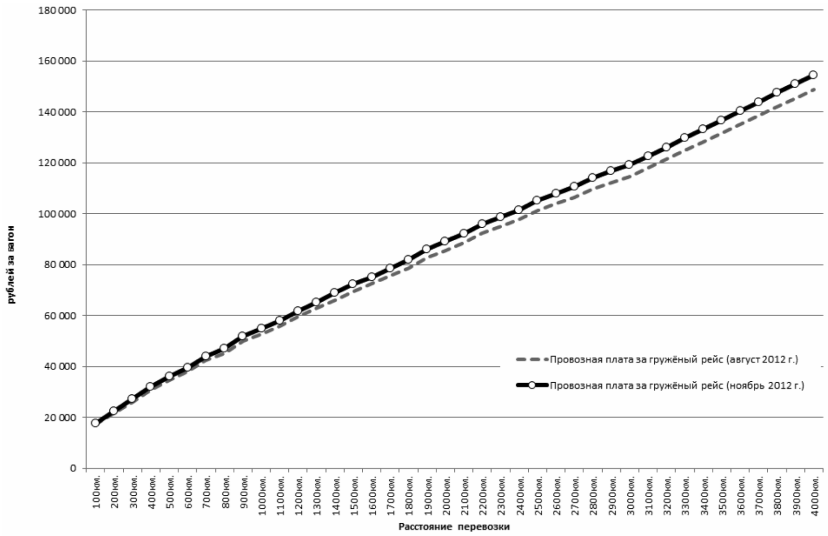


Рис. 4. Зависимость провозных плат за груженый пробег собственного полувагона при перевозке груза 3 тарифного класса (стали) от расстояния перевозки, руб./вагон

ний пробег в зависимости от расстояния перевозки для грузов первого и третьего тарифного классов иллюстрируют рис. 1–4.

Из рис. 1 видно, что темп удорожания тарифа с увеличением расстояния (за пробег порожних вагонов из-под грузов первого тарифного класса) имеет ярко выраженный «перелом» на расстоянии перевозки в 1200 км. В дальнейшем – наклон кривой становится более пологим. Учитывая, что перевозки строительных грузов (например, щебня) редко осуществляются на расстояния, сильно превышающие 1200 км, а перевозки таких грузов первого класса, как уголь, как правило, превышают этот порог, можно сделать вывод, что регулятор предпочел частично перераспределить тарифное бремя с грузоотправителей угля на грузоотправителей строительных грузов.

Кроме того, рис. 3. прекрасно иллюстрирует снижение тарифной нагрузки при перевозке порожних вагонов из-под грузов третьего тарифного класса на дальние и сверхдальние расстояния.

Подводя итог, можно сформулировать следующую оценку проведенных изменений. Унификация тарифов на порожний пробег позволит существенно облегчить (прежде всего – операторам), построение эффективных логистических схем: поскольку исчезает необходимость после выгрузки грузов второго и третьего классов тратить 4–5 суток на кратковременную перевозку грузов первого класса с целью избежать уплаты более высокого уровня тарифов (подобная схема работы, как уже было отмечено получила название «отмывка порожнего пробега»), то, в конечном счете, это должно положительно сказаться на использовании подвижного состава.

Учитывая значительную дегрессию ставок на дальние и сверхдальние расстояния (по сравнению с ныне действующими тарифами) возможно дополнительное увеличение порожнего пробега вагонов.

Вместе с тем, полагаем, что в итоге, некоторые негативные последствия проведенной унификации с лихвой будут компенсированы перечисленными положительными последствиями.

Нерегулируемые железнодорожные тарифы: российский опыт 1850–1880-х годов [1]

Предметом настоящей статьи является развитие системы железнодорожных тарифов в условиях отсутствия их государственного регулирование, т.е. до тарифной реформы 1889 года, а также обзор дискуссии 1880-х годов вокруг принципов построения тарифов.

Первые железные дороги в России, как известно, начали строиться в 1837–1838 гг. К 1851 протяженность 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. до середины 1870-х годов (см. рис. 1). За это время было построено 17,7 тыс. верст путей [2]), т.е. в 3,5 раза больше первоначальных планов. Авторы фундаментальной «Истории железнодорожного транс-

[1] Печатается по публикации: Хусаинов Ф.И. Нерегулируемые железнодорожные тарифы: российский опыт 1850-1880-х годов // Бюллетень транспортной информации. 2009. № 8. С. 15–22.
[2] 1 верста примерно равна 1,06 км.

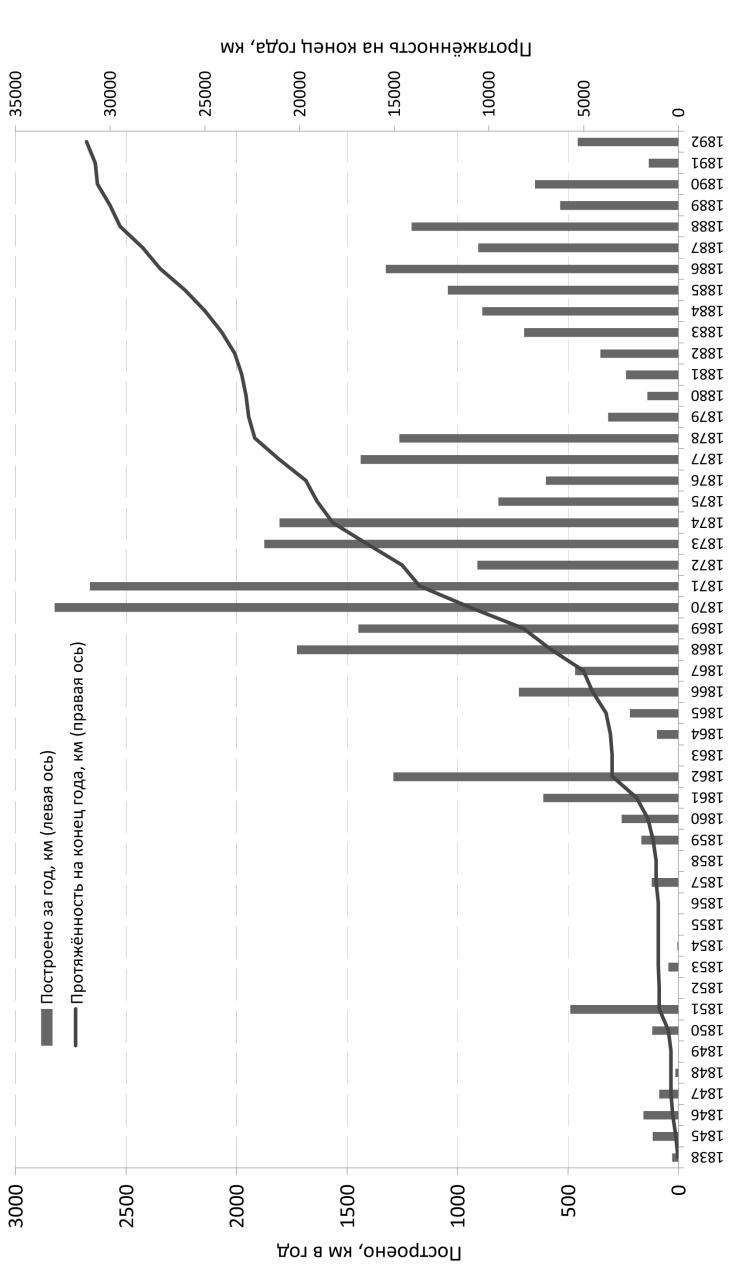
порта России» [1], отмечают, что «за пятилетие с 1868 по 1872 гг. было построено почти в два раза больше железнодорожных линий, чем за предыдущие 30 лет».

Представление о масштабах подъема в железнодорожном предпринимательстве дает такой факт: в 1866 г. правительство выдало только одно разрешение на изыскание линий, в 1869 г. их было выдано уже 139 [2]. С 1861 по 1873 гг. 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 гг. среднегодовой показатель строительства новых линий составил 1913,8 км/год, за пятилетие 1873–1877 гг. аналогичный показатель составил 1305,6 км/год. Таким образом, за десятилетие с 1868 по 1877 гг. среднегодовой показатель строительства новых линий составил 1609,7 км/год [3]. За исключением весьма специфического периода 1898–1907 гг. (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 статьи [4]), за всю историю железных дорог не было достигнуто подобных темпов строительства. Заметим, что за советский период (1918–1991 гг.) 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 гг. (см. табл. 1).

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 частной предприимчивости... Все это принесло обильные финансовые и экономические плоды: огромное возвышение доходов, возрастание торговли, увеличение цен на недвижимую собственность и

[1] История железнодорожного транспорта России. Т. 1: 1836–1917 гг. / под общей ред. Е.Я. Красковского, М.М. Уздина. СПб., 1994. 336 с.
[2] Там же.
[3] 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.
[4] Подробнее об этом см. в работе: Соловьева А.М. Железнодорожный транспорт России во второй половине XIX века. М.: Наука, 1975. 309 с.



Источник: 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.

Рис. 1. Строительство железных дорог в России в 1838–1892 гг.

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.

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 путем 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 путем 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 расчета 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.

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

Таблица 1

Строительство железных дорог в Российской империи и СССР

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

Источник: 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.

При «исторической» («коммерческой») системе тариф зависит от наименования товара, расстоянию перевозки, веса и объема 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, произошел постепенный переход к преимущественно «исторической» системе.

Какой-либо систематизированной системы тарифов в то время не существовало: они определялись эмпирическим путем, на договорной основе. Принцип, согласно которому в основе тарифа должна лежать цена перевозимого груза (а точнее – платежеспособность, определяемая через цену) называется в мировой тарифной практике «ad valorem», а тарифы, построенные на основе цены (платежеспособности) 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 дороги [1]. 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 ее взимания». Пониженная плата устанавливалась для военнослужащих (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. 2) и для каждого установлен высший тариф за провоз с каждого пуда и каждой версты (см. табл. 3). 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.

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

Пудо-верстный тариф понижался с увеличением расстояния перевозки. Идею понижения тарифной ставки при увеличении расстояния перевозки современники приписывали К.В. Чевкину [1]. Тарифные ставки за пудо-версту понижались на 10% при расстоянии перевозки от 200 до 500 верст, на 15% при расстоянии от 500 до 1000 верст и на 20% при пробеге более 1000 верст. Позднее понижающие коэффициенты стали устанавливать через ссылку на Устав Главного общества российских железных дорог.

В то время еще не было определенных правил, по которым железные дороги (как частные, так и казенные) 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 курьезные 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.

Таблица 2

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

Класс	Наименование груза
1	Машины и их части, медь, воск, губка, китовый ус, шелк
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.

Активно применялись т.н. 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, объема грузов. Впрочем, так как рефакции устанавливались избирательно, то их применение на государственных железных дорогах зачастую приводило к коррупции.

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

Таблица 3

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.

В начале 1880-х годов в российской прессе развернулась большая дискуссия о принципах построения системы железнодорожных тарифов, в которой приняли участие многие видные ученые и известные деятели транспорта: начальник коммерческой службы казенных 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, профессор 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 казенном (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 ут-

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

верждения 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, представлявший на съезде Рыбинско-Бологовскую железную дорогу, а через несколько месяцев, по предложению И.С. Блиоха 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 свое 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

[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.

господствовали взгляды о преимуществах коммерческой эксплуатации железных дорог» – пишет историк И.Н. Слепнев.

Несмотря на противодействие комиссии Баранова, рассмотрение вопроса о государственном регулировании тарифов не сходило с повестки дня. Переход к активному казенному строительству железных дорог после 1882 г. вызвал необходимость создания специального органа для управления казенной железнодорожной сетью. 15 октября 1882 г. на основе Высочайше утвержденного положения Комитета министров было создано Временное управление казенных железных дорог. С его помощью МПС сразу попыталось выставить себя сторонником интересов 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 казенной Харьково-Николаевской железной дороги, Временное управление казенных 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 казенных 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 еще 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 (порожнем) 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 дешевыми 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 пойдет 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, расширенное и дополненное – в 1884 и третье – в 1910 г. и была высоко оценена А.И. Чупровым и академиком И.И. Янжулом.

Заниматься экономическими и финансовыми науками Витте начал в бытность свою начальником службы движения Одесской железной дороги, когда ему непосредственно пришлось овладевать непростой тарифной проблематикой [3].

[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.

«Что именно вызывает необходимость в передвижении товаров из одного места в другое?» – задает 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 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 все 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.

Приведем 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 все 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.

[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.

- С уменьшением расходов эксплуатации собственный интерес железных дорог заставляет их стремиться к понижению тарифов.
- 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 объемному 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 расходов, зная, что перевезенная свекла даст дороге новый груз – сахар, который имеет такую ценность, что, вообще говоря, выдерживает высокий тариф, если при этом коммерческий расчет 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 путем 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 счет других частей» [1].

[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.

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 беспрегрузочном 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 согласованы 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 правительствлм «тарифов всех сухопутных и заморских заграничных 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

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

Комитета министров, которым было законодательно оформлено подчинение железнодорожных тарифов правительственному регулированию. Еще 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 еще некоторое время – 18 ноября 1888 г. было принято решение (утвержденное – 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 счете, приводило к тому, что дефицит покрывался за счет 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 истощенное состояние» – как писал С.Ю.Витте [1]. «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 счет грузоотправителей. В России же все убытки частных железных дорог покрывались казной. ... Важно подчеркнуть, что в США все железные дороги, по существу, являлись частными,

[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.

и поэтому государство в капиталах железных дорог совершенно не было заинтересовано и не участвовало» [1]. Именно правительственные гарантии станут одной из причин убыточности и последующего выкупа дорог казной. В мемуарах известного промышленника и предпринимателя Н.А. Варенцова содержится следующее 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 счет казны. Много позднее Я. Корнаи введет для описания подобных явлений термин «мягкие бюджетные ограничения» [2], 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.Витте, ставший в марте 1889 г. директором Департамента железнодорожных дел Министерства финансов придет к выводу, что, раз уж все 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% [3]. 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.

[1] Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2004 гг.). М.: НАТР, 2004. 225 с.
[2] Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990. 608 с.
[3] Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2004 гг.). М.: НАТР, 2004. 225 с.

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 сырье и хлебные грузы, создавали благоприятные условия для деятельности предпринимателей и способствовали развитию товарного зернового производства в отдаленных 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 обществ .

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

Железнодорожные тарифы в России на рубеже XIX–XX вв. [1]

Ранее автором была опубликована статья, посвященная системе железнодорожных тарифов в России в 1850–1880-х годах [2], т.е. периоду нерегулируемых железнодорожных тарифов. 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.

Настоящая статья является продолжением упомянутой работы и посвящена эволюции системы железнодорожных тарифов в период от реформы 1889 года до начала первой мировой войны.

Как государство завладело тарифной системой

Первая попытка ввести государственное регулирование тарифов была сделана в 1885 году.

3 августа 1885 г. было принято решение Министерства путей сообщения о предоставлении с 1 октября 1885 г. на рассмотрение и утверждение правительством «тарифов всех сухопутных и заморских заграничных 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.

[1] Печатается по публикации: Хусаинов Ф.И. Железнодорожные тарифы в России на рубеже XIX-XX вв./ Бюллетень транспортной информации. 2014. № 7. С. 3–10.

[2] Хусаинов Ф.И. Нерегулируемые железнодорожные тарифы: российский опыт 1850-1880-х годов // Бюллетень транспортной информации. 2009. № 8. С. 15–22. [http://f-husainov.narod.ru/neregbti82009.pdf]

Вместе с тем, контроль Правительства за тарифным делом был формальный и железнодорожные общества без всяких последствий для себя нарушали установленные МПС правила предоставления тарифов. Историк И. Слепнев приводит такой пример: 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. Еще 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 – министерство путей сообщения или министерство финансов. Спустя еще некоторое время – 18 ноября 1888 г. было принято решение 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.

[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.

Год «великого перелома»: тарифная реформа 1889 года

Таким образом, 1889 год стал переломным в истории железнодорожных тарифов.

Рассмотрим теперь, как стала выглядеть тарифная система, тем более, что в таком виде с некоторыми изменениями она просуществовала вплоть до 1917 года.

Законом от 8 марта 1889 года было утверждено «Временное положение о железнодорожных тарифах и об учреждениях по тарифным делам». Согласно этому Положению, государство получило «все руководство действиями железных дорог по установлению тарифов с целью ограждения интересов населения, промышленности, торговли и казны» [1]. Это Положение впоследствии (7 декабря 1892 г.) получило силу постоянного закона.

Согласно этому положению, руководство тарифным делом было сосредоточено в следующих подразделениях Министерства финансов: Совет по тарифным делам, который стал главной тарифной инстанцией, а так же Тарифный комитет и Департамент железнодорожных дел.

Регуляторы были наделены следующими функциями: установление тарифных норм, установление правил составления, введения в действие, изменения и отмены тарифов. Регуляторы так же утверждали предельные тарифные ставки, которые указывались в уставах соответствующих железных дорог (ставки эти могли прямо указываться в уставах, либо с отсылкой к Уставу Главного общества железных дорог).

Предложения об изменении или дополнении действующих тарифов, а также об установлении новых тарифов, формируются железными дорогами или съездами представителей железных дорог, которые созываются решением Министерства финансов. 29 марта 1889 г. министр финансов Иван Алексеевич Вышнеградский утвердил «Временные правила относительно составления, публикации, введения в действие и отмены тарифов Российских железных дорог, открытых для общественного пользования, с указанием сроков при сем соблюдаемых». 20 октября 1889 г., они были утверждены в качестве постоянных обязательных правил. В этих правилах подробно описывался порядок подачи железными дорогами предложений об изменении тарифов и процедура их предварительного опубликования. Тарифы, которые не были открыто опубликованы объявлены не имеющими юридической силы.

[1] Цит. по: Соловьева А.М. Железнодорожный транспорт России во второй половине XIX в. М.: Наука, 1975. 316 с

Таким образом, дороги лишились возможности устанавливать индивидуальные рефакционные [1] тарифы.

Впоследствии, в 1906 и 1911 гг. эти правила перерабатывались, но публичность тарифов и обязанность их публиковать сохранялась. Тарифы (после 1906 г) должны были публиковаться за шесть недель до вступления в силу, но в особых случаях, по личному решению министра финансов, допускались исключения из этого правила.

Как отмечают авторы «Краткого отчета о деятельности тарифных учреждений и департамента железнодорожных дел за 1889–1913 гг.» (подготовленного, по-видимому, сотрудниками министерства финансов и изданного в 1914 г.), до того момента, как руководство тарифным делом было передано Правительству «съезды представителей русских железных дорог по тарифным вопросам представляли из себя самостоятельную решающую тарифную инстанцию» [2].

Напомним, что тарифные вопросы, касающиеся интересов дорог ранее принимались Съездами только при условии полного согласия всех дорог, которых касались эти изменения. Но с 1889 г., как пишут авторы указанного отчета, «этим законом деятельность Съездов была ограничена лишь правом составления предположений [т.е. предложений] об установлении и изменении тарифов и представления тарифным учреждениям заключений» [3].

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%.

В действующей в это время тарифной системе основой для построения тарифа являлись цена груза в пункте производства и потребления,

[1] Индивидуальный пониженный тариф, предоставляемый грузоотправителю по особому соглашению (от франц. refaction – скидка).

[2] Краткий отчет о деятельности тарифных учреждений и Департамента железнодорожных дел за 1889–1913 гг. СПб.: Типография редакции периодических изданий Министерства финансов, 1914. 165 с.

[3] Там же.

спрос на перевозки и, как сказали бы сегодня – транспортная составляющая в цене груза.

Государство как генератор этатизма

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 счете, приводило к тому, что дефицит покрывался за счет государственных средств.

Железные дороги США, похожие по своей структуре на российские, в это время, как писал С.Ю. Витте «режутся тарифами, конкурируя между собой, они страшно понижают тарифы и приводят друг друга в истощенное состояние» [1]. В России, с ее сильной этатистской [2] традицией все было иначе. Вот как описывает эти различия крупнейший отечественный специалист в области железнодорожных тарифов А.В. Крейнин: «Железные дороги США в дальнейшем стали заключать между собой соглашения, образуя картель, повышая тарифы и покрывая все убытки за счет 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» [3].

Таким образом, российские железные дороги, которые изначально создавались и развивались аналогично «американской модели», постепенно под действием усиливающейся роли государственного чиновничества, приобретали некоторые специфические черты.

[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] Этатизм (от фр. etat — государство) — мировоззрение и идеология, абсолютизирующие роль государства в обществе и пропагандирующая максимальное подчинение интересов личностей и групп интересам государства.

[3] Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в Росии (1837–2004). М.: НАТР, 2004. 225 с.

Именно правительственные гарантии в России стали одной из причин убыточности и последующего выкупа дорог казной.

Парадоксально, что именно Витте – самому яркому стороннику частных, а не государственных железных дорог – пришлось через несколько лет, поступив из акционерной компании на государственную службу, проводить политику выкупа частных железных дорог в казну. Что же послужило причиной этого?

И Слепнев приводит переписку Витте по этому поводу. В частности, в августе 1889 г. Витте в письме С.А. Петровскому так описывает произошедшую с ним метаморфозу: «кто бы мог подумать лет пять тому назад, что Ивану Алексеевичу Вышнеградскому и мне придется вести линию, на усиление государственного вмешательства в дела железнодорожных обществ» [1].

Членами советов директоров акционерных обществ зачастую становились высшие сановники или родственники императора, которые, будучи вхожи к царю, периодически получали для патронируемых ими обществ не только выгодные подряды, кредиты, но решения об уплате долгов за счет казны и иные способы «приватизации прибылей и национализации убытков». Тема коррупции в государственной и хозяйственной жизни России XIX века выходит за пределы настоящей статьи, но интересующимся историей коррупции в Министерстве путей сообщения и в целом нравами в высшем руководстве страны в 1860–1880-е годы, можно рекомендовать мемуары инженера путей сообщения, барона А.И. Дельвига, занимавшено в 1861–1871 гг. ряд руководящих должностей в МПС, в том числе (во время болезни министра – В. Бобринского) должность Управляющего Министерством путей сообщения). Приведем здесь лишь одну цитату из этих мемуаров. «Еще в начале 1871 года, после 40-летней службы моей в ведомстве путей сообщения, а в том числе 10-летней при железных дорогах, я ничего не знал положительно о взятках (...) Доходили до меня смутные об этом слухи, но я большею частью им не верил, и вдруг в начале 1871 года передо мною разоблачается картина этих злоупотреблений, в которых принимает участие сам государь» И, описав ситуацию, Дельвиг подытоживает: «До настоящего года я полагал, что в России есть по крайней мере одна личность, кото-

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

рая, по своему положению, не может быть взяточником и грустно разочаровался» [1].

Забавный пример приводит в одной из своих книг Б.М. Лапидус: «акционерами, например, Общества Саратовской [2] железной дороги стали наследник-цесаревич Николай Александрович, великие князья Александр, Владимир и Алексей, а также многие придворные лица» [3].

Причины, по которым убытки частных железных дорог субсидировались казной (помимо официальных государственных гарантий на вложенный капитал), были просты и традиционны для Российского государства XIX века: там, где велика роль государственного регулирования, роль чиновников, - появляется коррупция. В результате ресурсы железнодорожных компаний тратились не на повышение эффективности работы, а на завоевание расположения чиновников, которые и покрывали убытки таких формально частных, но фактически тесно сросшихся с государством компаний.

Как принято говорить в современной экономической науке, в России XIX века были «плохие институты».

Поняв, что бороться с этим в одиночку невозможно (а Александр III, как, впрочем, впоследствии и Николай II, лояльно относился к коррупции в своем окружении), Витте придет к выводу, что раз уж все равно убытки плохо управляемых обществ покрываются казной, то проще выкупить эти дороги и сделать их государственными.

Таким образом, как это часто бывает, **основной причиной государственного вмешательства стало исправление негативных последствий предыдущего государственного вмешательства**.

Итоги реформы 1889 г

Как же современники оценивали реформу 1889 года?

Одни считали, что это необходимый и вынужденный шаг, обусловленный задачами по индустриализации страны. Тарифная политика Департамента железнодорожных дел, и, в первую очередь, введение низких

[1] Дельвиг А.И. Полвека русской жизни: воспоминания. М., Л.: Изд. «Академия», 1930. Т. 2. 600 с.

[2] Впоследствии – Тамбовско-Саратовская железная дорога, затем, в 1891 г. вошла в состав Рязано-Уральской железной дороги.

[3] Лапидус Б.М. Железнодорожный бизнес: как встать на главный путь. М.: ОАО «Газета "Гудок"», 2009. 384 с.

тарифов на сырье и хлебные грузы, создавали благоприятные условия для деятельности предпринимателей и способствовали развитию товарного зернового производства в отдаленных 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, как отмечает И. Слепнев, «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 обществ» [1].

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

Особенности регулирования тарифов

Отметим любопытную особенность тарифного регулирования в описываемое время. К возможностям железных дорог повышать тарифы, регуляторы, на этом этапе, относились лояльно.

Главной целью регулирования было запретить снижение тарифов, которое было следствием конкуренции между дорогами, в отчете министерства финансов так и было сказано: «главная забота Правительства была направлена к уничтожению вредных последствий соперничества железных дорог между собою путем чрезмерного понижения тарифов» [2].

В итоге, регуляторы запретили снижать тарифы, но разрешали их повышать. Так, в решении Государственного совета от 20 декабря 1894 г. было указано: «разрешать применение на частных железных дорогах провозных плат, превышающих предельные тарифные ставки, указанные в уставах обществ, коим сии дороги принадлежат». Как отмечается в отчете министерства финансов, благодаря этому

[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.

[2] Краткий отчет о деятельности тарифных учреждений и Департамента железнодорожных дел за 1889–1913 гг. СПб.: Типография редакции периодических изданий Министерства финансов, 1914. 165 с.

решению «тарифные учреждения были освобождены от последнего ограничения, стесняющего свободу их действий в области тарифов», и далее: «с этого времени железнодорожные тарифы могли устанавливаться вне всякой зависимости от уставных предельных норм железнодорожных обществ» [1].

Таким образом, государственные тарифные органы получили полную, ничем не ограниченную власть над установлением уровня тарифов.

Регулирование тарифов сначала положительно сказалось на финансовых результатах казенных железных дорог. Приведем несколько цитат из отчета министерства финансов: «Убытки казны по участию в железнодорожном хозяйстве, достигавшие в середине восьмидесятых годов свыше 50 миллионов руб. в год, стали постепенно сокращаться, понизившись к концу 1894 г. до суммы лишь около 4 миллионов руб. В следующие пять лет, казна получила уже чистую прибыль, в общей сложности, на сумму свыше 26 миллионов руб». Затем, с начала 1900 г., произошло ухудшение финансового состояния железных дорог – как казенных, так и сократившегося числа частных. С 1900 по 1906 гг. казенные дороги вновь стали убыточными. Согласно отчетам министерства финансов, «убытки эти, начиная с 1900 г. постепенно возрастали и достигли в 1904 г. 62,9 млн. руб, в 1905 – 89,5 млн. руб., в 1906 – 113,4 млн. руб.» и тарифные учреждения вновь повысили тарифы. Постепенно, ситуация стала выправляться и к 1910 г. дороги «вместо убытков уже приносят чистую прибыль, составившую в 1910 г. 8,7 млн. рублей» [2].

По результатам регулирования, сложилась система, при которой внутренние тарифы были сильно повышены, а экспортные – сильно снижены.

Общие контуры системы тарифов

В целом тарифная система стала более упорядоченной, грузы были сгруппированы в двенадцать тарифных классов, вместо многочисленных тарифных изданий, с 1903 г. основным руководством для расчета тарифов стал документ под названием «Общий грузовой тариф Российских железных дорог», который состоял из 8 частей. Часть 1 содержала общие положения, правила расчета провозных плат, правила перевозок некоторых грузов и правила взимания дополнительных сборов, часть 2 – содержала тарифные схемы, номенклатуру грузов, части с 3 по 7 – содержали тарифы на отдельные грузы, часть 8 – справочник тарифных расстояний.

[1] Краткий отчет о деятельности тарифных учреждений и Департамента железнодорожных дел за 1889–1913 гг. СПб.: Типография редакции периодических изданий Министерства финансов, 1914. 165 с.
[2] Там же. 165 с.

При этом, необходимо отметить одну важную особенность.

Тарифы в этот период уже устанавливались государством, но принципы, на основе которых они устанавливались, пока еще были похожи на рыночные. Во всяком случае, они сильно отличались от принципов, по которым устанавливались тарифы на советских железных дорогах. Авторитетнейший исследователь тарифов А.В. Крейнин так описывал принципы построения тарифов в это время: «основой для формирования тарифов по отдельным грузам являлась цена грузов в пункте производства и потребления, спрос на перевозки и другие показатели. Издержки на перевозку грузов в тот период не учитывались вообще при построении тарифов» [1].

Впрочем, довольно быстро система перестала быть «стройной». Под давлением различных промышленников, постепенно тарифная система стала обрастать отдельными «исключительными тарифами», числом около тысячи, содержавшими десятки тысяч отдельных спецставок для перевозок между отдельными станциями.

Существовали льготные тарифы на перевозку угля, дров, металлолома. Отдельными особенностями тарифной системы явились известный «Челябинский тарифный перелом» и менее известный «Иркутский тарифный перелом» [2], которые увеличивали тариф на перевозки зерновых их Сибири в центральную часть страны, что бы снизить конкурентоспособность сибирского зерна. Лоббистами подобной протекционистской меры были зернопроизводители Центральной России, которые попросили Правительство ограничить свой рынок от наплыва дешевого сибирского зерна.

[1] Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в Росии (1837–2004) М.: НАТР, 2004. 225 с.; Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2007). М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2010. 268 с.
[2] Подробнее см.: Хануков Е.Д. Транспорт и размещение производства. М.: Трансжелдориздат, 1955. 412 с.

Например, при перевозках сибирского хлеба[1] из Омска в Либаву тариф взимался как сумма плат за провоз по двум участкам: «Омск-Челябинск» и «Челябинск-Либава». Искусственное разделение общей длины пути на два участка приводило к тому, что нельзя было воспользоваться самыми низшими ставками.

В табл. 1 приведен пример удорожания тарифа на перевозку хлебных (зерновых) грузов из Западной Сибири через Челябинск на экспорт (для расстояния на 3500 км).

Таблица 1

Тарифные ставки на перевозки зерновых грузов железнодорожным транспортом в России 1890-е годы

	Плата за 1 тонну, руб.	Плата за 1 пуд[2], коп.	Дороже, чем из Центрально-черноземного района, коп. за 1 пуд
По общему тарифу	24,85	41	25
С Челябинским тарифным переломом	28,96	47	31

Источник: Хануков Е.Д. Транспорт и размещение производства. М.: Трансжелдориздат, 1955

Строго говоря, дополнительная плата за перевозки хлеба из Западной Сибири на экспорт даже по общему тарифу поглощала экономию в издержках производства сибирского хлеба по сравнению с центральными районами. А при оплате тарифа с переломом в Челябинске, провозная плата возрастала еще на 6 коп. с пуда (при ценах на хлебные грузы в Западной Сибири от 40 до 72 коп. за пуд). Таким образом, Челябинский тарифный перелом ухудшал конкурентоспособность продукции Западной Сибири по отношению к европейским рынкам, а Иркутский тарифный перелом затруднял вывоз хлеба на Восток.

Впрочем, несмотря на это часть хлеба из районов с наиболее благоприятными условиями выращивания зерновых культур попадала на рынок европейской части России. Иркутский тарифный

[1] Под термином «хлебные грузы» или «хлеб» в железнодорожной статистике учитывались те грузы, которые сегодня принято называть «зерновые». Применительно к Сибири, это были, главным образом, пшеница, рожь, овес.
[2] Пуд равен 16,38 кг.

перелом был отменен в 1900 г., а Челябинский – в 1913 г. Средняя доходная ставка от перевозки хлебных грузов в 1913 г. была на 66–67% выше себестоимости перевозки.

С постройкой Сибирской железной дороги, стала бурное развиваться такая отрасль, как маслоделие. К 1912 г. выручка от вывоза масла из Западной Сибири в 8 раз превышала выручку от вывоза хлебных грузов. Тарифы на перевозку масла были выше, чем на перевозку хлебных грузов, но составляли лишь 6–9% от стоимости масла.

В табл. 2 приведены данные о себестоимости и доходных ставках самых распространенных грузов, перевозимых в это время железными дорогами. В табл. приведены данные, рассчитанные для 1913 г., но по оценке Е.Д. Ханукова, «они в общем правильно отражают общий характер соотношений между тарифными ставками и себестоимостью перевозок, существовавший в течении длительного времени»[1].

При этом, необходимо иметь в виду, что в таблице приведены средние данные, но реальные тарифные ставки сильно дифференцированы как по родам грузов, так и по расстояниям перевозки.

По большинству грузов, при перевозке на короткие расстояния тарифы превышали себестоимость в 1,5–3,0 раза, а по отдельным грузам – в 7 раз; с увеличением дальности этот показатель снижался.

Влияние тарифной науки на тарифную практику

Тарифная практика в последней трети XIX века развивалась бок о бок с тарифной теорией. И даже после прихода к власти большевиков, часть ученых, которые по недосмотру не были сразу расстреляны, продолжали свои изыскания и дискуссии вплоть до конца 1920-х годов.

В это время в транспортной науке активно проводятся исследования тарифов различных видов транспорта, публикуется много работ, посвященных тарифам на перевозку зерновых («хлебных») грузов.

В частности, К.Я. Загорский анализируя динамические ряды роста объема перевозок и стоимости их транспортировки в последней трети XIX века, приходит к выводу, аналогичному тому, к которому

[1] Хануков Е.Д. Транспорт и размещение производства. М.: Трансжелдориздат, 1955. 412 с.

Таблица 2

Средняя себестоимость, доходные ставки и рентабельность перевозок на железных дорогах дореволюционной России (данные за 1913 г.)

№ п/п	Род груза	Себестоимость, коп. за 1 т-км	Доходная ставка, коп за 1 т-км	Доходная ставка к себестоимости, %
1	Каменный уголь	0,60	0,73	121,7%
2	Руда железная	0,56	0,56	100,0%
3	Черные металлы (все)	0,64	0,93	145,3%
4	Чугун	0,64	0,73	114,1%
5	Железо и сталь	0,64	1,08	168,8%
6	Камень строительный	0,66	0,69	104,5%
7	Известь, бут, щебень	0,67	0,66	98,5%
8	Хлебные грузы	0,69	1,15	166,7%
9	Сахар	0,69	2,35	340,6%
10	Спирт (в бочках)	1,15	1,97	171,3%
11	Водка (в бочках)	1,15	3,88	337,4%
12	Мануфактура	0,98	4,90	500,0%
13	Картофель	0,74	0,64	86,5%
14	Свекла	0,73	0,82	112,3%
	Средний груз	0,71	1,19	167,6%

Источник: Хануков Е.Д. Транспорт и размещение производства. М.: Трансжелдориздат, 1955.

ранее пришел А.И. Чупров [1]). Загорский делает вывод, что только значительное тарифное понижение может создать условия для увеличения перевозок.

В работе К.Я. Загорского «О влиянии железнодорожных тарифов и водных фрахтов на народное хозяйство» [2] сопоставляется

[1] Подробнее о взглядах Чупрова см.: Хусаинов Ф.И. Профессор А.И.Чупров – основатель экономики железнодорожного транспорта // Бюллетень транспортной информации. 2012. № 8. С. 3–8. [http://f-husainov.narod.ru/husainov_bti2012_08.pdf]

[2] Загорский К.Я. О влиянии железнодорожных тарифов и водных фрахтов на народное хозяйство // Транспорт и народное хозяйство. М., 1924. Вып. 5. С. 7–33.

динамика объема перевозок хлебов из портов Черного и Азовского морей в 1970–1895 гг. и данные о стоимости перевозки (фрахт Одесса-Лондон) а так же динамика перевозок пшеницы и муки в США с динамикой американских железнодорожных тарифов. При этом, у Загорского отсутствуют непосредственные данные о динамике железнодорожных тарифов за этот период (он, в частности пишет, «эта таблица еще более выиграла бы в яркости, если бы ввести в нее также данные о понижении наших железнодорожных тарифов к портам черноморско-азовским и балтийским» [1]).

При этом, Загорский делает предположение, что динамика железнодорожных тарифов связана с объемом перевозок аналогичным образом, как и динамика водных фрахтов: «Если бы сопоставить тарифы на другого рода грузы, особенно массовые, то, наверное, получилась бы такая же картина самой тесной связи между понижением железнодорожных тарифов и водных фрахтов с одной стороны, и ростом производства, добычи, переработки, экспорта соответственных продуктов – с другой» [2].

Данные, собранные К.Я. Загорским приведены в табл. 3

Данные Загорского, агрегированы Г.А. Гольцем и опубликованы с применением указанных допущений [3]. Полученная Г.А. Гольцем зависимость приведена в табл. 4.

Вместе с тем, Загорский предостерегает от поспешного вывода о том, что влияние тарифов на динамику перевозок всегда и везде одинаково. Он утверждает, что такая тесная зависимость наблюдается только тогда, когда промышленность еще не слишком развита, а тарифы еще слишком высоки, но по мере развития как железных дорог, так и производительных сил, указанная зависимость становится более сложной.

Загорский пишет: «*Когда же путем последовательных понижений тарифов уже действительно достигнут крупный переворот в производстве, привлечены новые грузы и доходность дорог доведена до максимума, то дальнейшее понижение тарифов, возможное при достигнутом уже низком уровне тарифных ставок лишь в незначительных размерах, обыкновенно не дает более расширения производства и потребле-*

[1] Загорский К.Я. О влиянии железнодорожных тарифов и водных фрахтов на народное хозяйство // Транспорт и народное хозяйство. М., 1924. Вып. 5. С. 7–33.

[2] Там же.

[3] Гольц Г.А. Культура и экономика России за три века. Том 1: Менталитет, транспорт, информация (прошлое, настоящее, будущее). Новосибирск: Сибирский хронограф, 2002. 536 с.

Таблица 3

Динамика объема перевозок хлебов из портов Черного и Азовского морей в 1970—1895 гг. и данные о стоимости перевозки (фрахт Одесса-Лондон)

Годы	Вывоз из портов Черного и Азовского морей всех хлебов, тыс. пуд.	Фрахт Одесса-Лондон, коп	Вывоз из Соединенных Штатов пшеницы и муки, тыс. пудов	Стоимость перевозки от Чикаго до Ливерпуля, мет. коп.
1870-1874	93,331	23,76	60,839	40,60
1875-1879	106,741	-	88,906	24,64
1880-1884	112,610	20,73	146,572	19,00
1885-1889	219,405	10,26	117,572	16,71
1890-1895	261,366	8,84	159,494	14,73

Источник: Загорский К.Я. О влиянии железнодорожных тарифов и водных фрахтов на народное хозяйство // Транспорт и народное хозяйство. М., 1924. Вып. 5.

Таблица 4

Индексы динамики объема перевозок хлебов и тарифов при вывозе из портов Черного и Азовского морей в 1970—1895 гг.

Годы	Индекс динамики (роста/снижения)	
	Объема перевозок	Провозной платы
1870-1874	100,0	100,0
1875-1879	114,4	93,6
1880-1884	120,6	87,2
1885-1889	235,1	43,2
1890-1895	280,0	37,2

Источник: Гольц Г.А. Культура и экономика России за три века. Том 1: Менталитет, транспорт, информация (прошлое, настоящее, будущее). Новосибирск.: Сибирский хронограф, 2002.

ния, не увеличивает перевозок и сопровождается уменьшением выручки железных дорог. Тогда дальнейшее развитие совершается значительно медленнее. Тарифы и их понижение продолжают, конечно, сохранять определенное и немаловажное значение в общей совокупности элементов экономической жизни; однако в это время становится особенно важным строгое соблюдение формальных и материальных принципов управления железнодорожными тарифами, но самые размеры тарифных ставок утрачивают свое прежнее первенствующее и решающее значение. (...)О влиянии тарифных повышений приходится сказать почти то же самое, но, до известной степени, в обратном смысле. Для грузов ценных повышение стоимости провоза обыкновенно безразлично, потому что в процентном отношении оно может вызвать повышение цены этих товаров лишь в относительно незначительной мере, которая едва ли в состоянии вызвать сокращение потребления. Совершенно иначе отражается тарифное повышение на грузах дешевых (...) которое чрезвычайно затруднит или даже вовсе прекратит их сбыт, а следовательно и производство» [1].

Таким образом, труды, посвященные ценовой эластичности спроса на грузовые железнодорожные перевозки в России опубликованные за XX век, по сути своей подтверждают результаты, полученные А.И.Чупровым в конце XIX в. и эмпирически подтвержденные в работах К.Я. Загорского в первой четверти XX века.

Как было сказано выше, тарифы в 1900—1920-х годах еще строились «по платежеспособности», но первые шаги в сторону методологии построения тарифов по себестоимости делаются именно в это время.

В 1908 г. А.Н. Фролов в статье «Железнодорожные тарифы и собственная стоимость перевозки» предложил строить тарифы по себестоимости перевозок. «Однако – пишет об этом проф. Е.Д. Хануков – предложения А.Н. Фролова в дореволюционное время не только не были приняты, но даже нигде всерьез и не обсуждались» [2].

Но если до Октябрьской революции 1917 г., пока были сильны представления о «коммерческой» составляющей железных дорог идеи Фролова не воспринимались всерьез, то после прихода к власти

[1] Загорский К.Я. О влиянии железнодорожных тарифов и водных фрахтов на народное хозяйство // Транспорт и народное хозяйство. М., 1924. Вып. 5. С. 7—33.
[2] Хануков Е.Д. Транспорт и размещение производства. М.: Трансжелдориздат, 1955. 412 с.

большевиков, именно идеи Фролова о построении тарифов на основе себестоимости войдут в резонанс с набирающим популярность в российском обществе марксизмом.

Фролов невольно, еще до революции 1917 года, сформулировал парадигму следующих нескольких десятилетий в сфере тарифообразования: «железнодорожные тарифы устанавливаются не самопроизвольно в результате рыночной борьбы, а планомерно учреждениями, ведающими железнодорожным делом» [1].

Отметим, что впоследствии, в работе «Общие основы железнодорожного хозяйства» (1920 г.) Фролов отойдет от такого упрощенного взгляда на тарифообразование и признает необходимость учета влияния цен в пунктах отправления и назначения. Но первоначальная, упрощенная версия идеи о том, что тарифы должны базироваться на себестоимости перевозок грузов, а не учитывать рыночные факторы (такие как соотношение спроса и предложения на перевозимую продукцию, эластичнось спроса и т.д.), подхваченная марксистами начнет жить самостоятельной жизнью.

[1] Цит. по: Гольц Г.А. Культура и экономика России за три века. Том 1: Менталитет, транспорт, информация (прошлое, настоящее, будущее). Новосибирск: Сибирский хронограф, 2002. 536 с.

Железнодорожные тарифы в России и СССР в 1917–1939 гг. [1]

Революция 1917 г. привела к радикальному изменению многих элементов экономической жизни России. Но в вопросах тарифообразования (если не считать эксперимента с бесплатными перевозками с января по август 1921 г.) революционных изменений было гораздо меньше. Точнее говоря, в этой сфере постоянно происходила борьба между попытками радикальных изменений и периодическими возвращениями к отдельным элементам дореволюционной тарифной практики.

Железнодорожные тарифы после Октябрьской революции 1917 г.

После прихода к власти большевиков были национализированы крупные капиталистические предприятия, в том числе почти все частные железные дороги.

Введение, изменение и отмена тарифов стали прерогативой Советского правительства – Совета народных комиссаров (СНК), а непосредственное управление тарифами осуществлялось народным комиссариатом финансов (Наркомфин) и подчиненными ему тарифными учреждениями. Некоторое время сохранялось действие применяемой до 1917 г. системы тарифов с периодической их индексацией в соответствии с уровнем инфляции.

Для тех частных железных дорог, которые не были национализированы декретом СНК от 20 апреля 1918 г. был сохранен действовавший ранее режим, когда государством устанавливались только

[1] Печатается по публикации: Хусаинов Ф.И. Железнодорожные тарифы в России и СССР в 1917–1939 гг. // Бюллетень транспортной информации. 2014. № 8. С. 3–13. Статья является продолжением статьи Хусаинов Ф.И. Железнодорожные тарифы в России на рубеже XIX–XX вв. // Бюллетень транспортной информации. 2014. № 7. С. 3–10.

предельные (максимальные) тарифные ставки. По данным, которые приводит крупнейший отечественный специалист по истории железнодорожных тарифов А.В. Крейнин, эти ставки были проиндексированы в соответствии с инфляцией с коэффициентом 1,5 по отношению к тарифам, действовавшим до 18 ноября 1917 г.[1]

Декретом СНК от 5 января 1920 г. руководство всем тарифным делом было передано из Наркомфина в Народный комиссариат путей сообщения (НКПС), при котором была образована специальная Тарифная комиссия, состоявшая из представителей народных комиссариатов путей сообщения, продовольствия, финансов и представителей Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ). Этой комиссии пришлось проработать меньше года – до 31 декабря1920 г.

В это время тарифная система была чрезвычайно сложной – первоначальная относительно простая система «обросла», как риф кораллами, более чем сотней классных дифференциальных схем общих тарифов для различных категорий грузов и сотнями исключительными и льготными тарифами.

Бесплатные тарифы времен «военного коммунизма»

Так как товарно-денежные отношения рассматривались теоретиками большевизма как пережитки капиталистического прошлого, в стране проводилась политика, получившая название «военного коммунизма». 4 декабря 1920 г. В.И. Ленин подписывает Декрет СНК «О бесплатном отпуске населению предметов широкого потребления», 23 декабря 1920 г. декрет «Об отмене денежных расчетов за пользование почтой, телеграфом, телефоном и радиотелеграфом», 27 января 1921 г. «Об отмене платы за жилые помещения, водопровод, электричество и общественные бани».

Не остался в стороне от указанных процессов и железнодорожный транспорт. С 1 января 1921 г. плата за перевозки грузов по железным дорогам была полностью отменена, т.е. перевозки стали осуществляться бесплатно. Финансирование железных дорог проводилось за счет бюджетных ассигнований по сметам. Как писал впоследствии в своей книге «Экономика транспорта» (1930) известный ученый, специалист по тарифам К.Я. Загорский, такая практика «оказала деморализующее влияние на главных отправителей, приведшее к понижению рациональности использования перевозочных средств и бережного отношения к транспорту, стимулировала встречные перевозки одних и тех же грузов, простои вагонов, нереальные заявки, кружные перевозки»[1], а так же возрастание объемов движения, ухудшение использования подвижного состава.

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

Возвращение платности тарифов

С апреля 1921 г. НКПС возглавил Ф.Э. Дзержинский, который сам не был железнодорожником, но в качестве советников активно привлекал «белогвардейских спецов» т.е. авторитетных специалистов-транспортников с дореволюционным железнодорожным образованием в том числе С.В. Земблинова, Ю.В. Ломоносова, В.Н. Образцова и даже бывшего министра путей сообщения Временного правительства проф. А.В. Ливеровского. В результате вместо начавшихся было радикальных изменений, была сформирована управленческая модель, в основе которой, как отмечал историк А.С. Сенин, лежал «преимущественно опыт дореволюционного управления отраслью»[2].

В связи с этим, а так же отказом от политики военного коммунизма и переходом к Новой экономической политике (НЭП) и развитием различных форм хозрасчета, в соответствии с подписанным В.И. Лениным Декретом СНК от 9 июля 1921 г «Об оплате за перевозки по железным дорогам и водным путям», **с 15 августа 1921 г. была постепенно (в несколько этапов) восстановлена платность перевозок**. Сначала платность была введена для частных граждан, затем кооперативов и затем – для государственных учреждений. При этом тарифная система была упрощена: вместо 100 тарифных схем осталось 12 классных общих и 9 специальных схем.

В период НЭПа тарифы дифференцировались по принадлежности груза: к тарифам негосударственного сектора были установлены надбавки – в 1926 г. – 50–100%, в 1931 г. – 400%. При этом, провозная плата взыскивалась не за тарифное, а за фактическое расстояние.

В 1921 г. в соответствии с Декретом СНК «О транспортных тарифах и об учреждениях по тарифным делам» были вновь возвращены

[1] Цит. по: Гольц А.В. Культура и экономика России за три века. Том 1: Менталитет, транспорт, информация (прошлое, настоящее, будущее). Новосибирск: Сибирский хронограф, 2002. 536 с.

[2] Сенин А.С. Железнодорожный транспорт России в эпоху войн и революций (1914–1922 гг.). М.: ГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2009. 320 с.

к жизни такие дореволюционные институты, как тарифные съезды, на которых грузоотправители и руководители дорог могли обсуждать предлагаемые тарифы. Кстати, именно в 1921 г. на одном из тарифных съездов было принято решение об установлении фиксированного расстояния в 54 км. для расчета провозных платежей при перевозках с участием станций Московского узла, которое до сих пор существует в действующем Прейскуранте № 10-01.

Принципы, на основе которых вырабатывались в это время тарифы были относительно рыночными. А.В. Крейнин писал, что в это время «не учитывались издержки на железнодорожную перевозку грузов. Это, в первую очередь, было связано с тем, что в тот период, да и ранее конкретные издержки на перевозки принципиально не принимались во внимание. Более того, как показала дальнейшая тарифная практика, при формировании тарифов господствовала теория построения тарифов по принципу «ad valorem», т.е. по платежеспособности» [1].

Для осуществления повседневного текущего регулирования тарифов в 1922 г. при НКПС был создан Тарифный комитет, который подчинялся непосредственно Совету труда и обороны (СТО). Тарифы рассматривались в Тарифном комитете НКПС, затем в Тарифном бюро Госплана и затем утверждались СТО. Исполнительным аппаратом Тарифного комитета являлся Секретариат комитета, а его рабочим аппаратом – Тарифно-экономическое бюро при НКПС. Это бюро издавало Тарифные руководства, готовило к публикации решения Тарифного комитета по всем видам транспорта в специальном издании «Сборник тарифов транспорта».

Тарифы времен послереволюционного «восстановления»

В декабре 1922 г. была введена новая система железнодорожных тарифов, которая отличалась большей дифференциацией по родам грузов и категориям грузоотправителей.

Все тарифы были указаны в «довоенных» (т.е. действовавших до начала Первой мировой войны) копейках, которые при взимании платы умножались на периодически изменявшийся коэффициент

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

для перевода провозной платы в советские деньги, т.н. «совзнаки». Впоследствии, после введения «червонца», эти тарифные коэффициенты были упразднены и с 1 октября 1923 года довоенные копейки были приравнены к т.н. «червонным копейкам».

В новой тарифной системе диапазон значений ставок был расширен почти в три раза. Так, по схеме № 1 начальная ставка составляла 0,20 коп., а по схеме № 12 – 0,0125 коп. с пуда и версты; это ниже, чем ставка схемы № 1 в 16 раз. Новые тарифные схемы отличались значительным снижением ставок с увеличением расстояния перевозки.

Расширилась и товарная номенклатура перевозимых грузов. Если в 1893 г. количество тарифных позиций в Номенклатуре перевозимых грузов составляло примерно 260 наименований, в 1914 г. – 424 наименования, то в 1922 г. была введена тарифная номенклатура, содержавшая 129 групп и 4500 наименований различных грузов.

При этом, в тарифной системе 1922 г. сохранялся принцип платежеспособности грузов. Вот что пишет по этому поводу в своей книге «Транспортные тарифы в СССР» А.В. Крейнин: «Железнодорожный транспорт не располагал в то время необходимыми данными о себестоимости перевозки грузов, поэтому дифференциация тарифных ставок по родам грузов и расстояниям перевозки основывалась не на действительных соотношениях издержек транспорта, а на соотношениях, сложившихся в дореволюционных тарифах. Это означало, что в тарифах 1922 г. был сохранен принцип платежеспособности грузов» [1].

Вместе с тем, несмотря на учет платежеспособности, именно в этот период происходит переход от тарифов, рассматриваемых как просто провозная плата к тарифам, рассматриваемым, как инструмент влияния на экономическое и промышленное развитие, как инструмент перераспределения ресурсов между отраслями.

«В восстановительный период – пишут по этому поводу авторы изданного в 1955 г. курса «Экономика транспорта» (под редакцией С.К. Данилова) – политика цен широко использовалась государством для распределения и перераспределения материальных ресурсов между отдельными отраслями и предприятиями социалистического сектора и между секторами – социалистическим, мелкотоварным и частнокапиталистическим. В соответствии с этим, на железнодорожном транспорте для перевозок грузов государственных

[1] Крейнин А.В. Транспортные тарифы в СССР. М.: Транспорт, 1978. 276 с.

и кооперативных предприятий наряду с общими тарифами применялось и большое количество пониженных исключительных тарифов, а для грузов капиталистического сектора применялись значительно повышенные тарифы по сравнению с тарифами за перевозки грузов государственных предприятий. Такая система тарифов отвечала проводимой советским государством политике ограничения и вытеснения капиталистических элементов» [1].

Аналогично описывал дифференциацию тарифов образца 1922 года в изданной в 1957 г. книге «Тарифы железных дорог СССР» известный специалист по тарифам С.Ф. Кучурин, руководивший впоследствии тарифно-экономическим отделом Главного грузового управления НКПС, а затем МПС [2]: «Тарифная система1922 г. и вся последующая тарифная политика восстановительного периода именно посредством такого перераспределения содействовали развитию и укреплению социалистического сектора хозяйства. (...) В 1926 г. для всех грузов, принадлежащих предприятиям частнокапиталистического и мелкотоварного сектора, были установлены надбавки к общему тарифу от 50 до 100%, что содействовало проводимой Советским государством политике ограничения и вытеснения капиталистических элементов и перераспределения через тарифы накоплений в пользу социалистического сектора» [3].

Таким образом, «победа» государственного сектора над частным в различных отраслях в 1920-е годы произошла не потому, что государственный был более эффективен, а потому, что частный сектор был поставлен в условия, при которых он не только платил более высокие тарифы, но еще фактически субсидировал государственный сектор; «делился» своей эффективностью с неэффективным государственным сектором.

Профессор А.Ф. Зайцев, в своей книге, выпущенной в 1925 г., дал следующую оценку тарифной системе в целом: «Конечно, современная система хлебных тарифов не представляется идеальной. Как и весь вообще тариф 1922 года, она возникла в условиях переходного времени, когда перед Тарифным комитетом стояла прежде всего задача хоть как-нибудь покрыть расходы эксплуатации железных дорог.

[1] Экономика транспорта / под ред. С.К. Данилова. М.: Трансжелдориздат, 1955. 619 с.
[2] В 1946 г. Народный комиссариат путей сообщения был переименован в Министерство путей сообщения.
[3] Кучурин С.Ф. Тарифы железных дорог СССР. М.: Трансжелдориздат, 1957. 164 с.

Значительным понижением провозных плат на дальних расстояниях Тарифный комитет внес существенное улучшение в современные тарифы, по сравнению с довоенными» [1].

В 1925–1926 гг. тарифы неоднократно повышались. Самые крупные повышения производились 1 января 1925 г. и 15 апреля 1926 г. Но особенностью этих повышений было то, что тарифы на грузы, которые потреблялись тяжелой промышленностью – твердое минеральное топливо (уголь, торф, сланцы), руды, чугун, железо, минеральные удобрения – не повышались либо повышались в меньшей степени, чем на другие грузы. Таким способом осуществлялась поддержка развития тяжелой промышленности за счет остальных секторов.

При этом необходимо отметить, что в 1926-27 гг. тарифы железнодорожного транспорта росли медленнее, чем цены по экономике в целом [2].

Дифференциация тарифов продолжала углубляться. К 1926 г. вместо 12 тарифных схем (классов) была разработана и введена в действие более сложная система, состоящая из 28 схем.

В итоге, к 1928 г., по оценке С.Ф. Кучурина, «наряду с установленными в 1926 г. процентными повышениями тарифа для грузов мелкотоварного и частнокапиталистического сектора действовали по существу две параллельные системы тарифов – для грузов, принадлежащих предприятиям и организациям социалистического сектора (...) и для грузов, не принадлежащих указанным предприятиям и организациям (...) с более высокими ставками.» [3].

Для стимулирования перевозок зерна из удаленных районов была усилена дегрессия ставок, в зависимости от расстояния (см. табл. 1).

С 1 января 1929 г. вместо 28-классной системы тарифных схем была введена еще более дифференцированная система, содержащая 38 классов. В тарифной системе 1929 г. тарифная ставка для 1 класса составляла 15,98 коп. за 1 т-км, а для 38 класса – 0,56 коп. за 1 т-км. Таким образом, диапазон ставок для 1 и 38-го класса различался **примерно в 30 раз** (против 16-кратного разброса в системе 1922 г.).

[1] Зайцев А.Ф. Очерки по истории железнодорожных тарифов СССР. Часть 1. Хлебные тарифы. М.: Транспечать, 1925. 282 с.
[2] Ильин С.С. Тарифы на перевозку сельскохозяйственных грузов в период НЭПа // Железнодорожный транспорт. 1994. № 7. С. 68–71.
[3] Кучурин С.Ф. Тарифы железных дорог СССР. М.: Трансжелдориздат, 1957. 164 с.

Таблица 1

Дегрессия пудоверстовых тарифных ставок на перевозки зерновых грузов в 1913 и 1926 гг., в % к начальной ставке

Расстояние, версты	Годы	
	1913 г.	1926 г.
500	100	100
1000	79,4	63,7
1500	66,2	49,9
2000	58,8	43,1
2500	54,3	38,5
3000	53,6	36,0
3500	52,6	33,2
4000	52,6	31,6
4500	52,6	30,6
5000	52,6	29,2

Источник: Ильин С.С. Тарифы на перевозку сельскохозяйственных грузов в период НЭПа // Железнодорожный транспорт. 1994. № 7. С. 68–71.

«Генеральная» тарифная реформа 1931 г.

В постановлении Совнаркома СССР от 26 февраля 1930 г. «О директивах к общему пересмотру железнодорожных и водных тарифов на пятилетие 1928/29 – 1932/33 гг.» была поставлена задача по приближению тарифов к себестоимости по отдельным грузам, но без изменения общего уровня тарифов.

Основное формальное отличие новой тарифной системы, введенной в действие с 1 января 1931 г. заключалось в следующем.

Если в системе 1922 г. общим (основным) тарифом были тарифы для частнокапиталистических и мелкотоварных производителей, а для государственных предприятий были установлены льготные, пониженные тарифы, то теперь – наоборот – общие (основные) тарифы были установлены для предприятий социалистического сектора, а для «несоциалистического» сектора были предусмотрены надбавки – от 50 до 400%.

Государство «посылало сигнал» о том, что мелкотоварные и «недобитые» частные предприятия – теперь исключение, следствие досадных «недоработок» социалистического строительства, которые постепенно исчезнут «как класс».

Важным элементом стимулирования укрупнения партий перевозимого груза было применение в тарифной системе 1931 года системы премирования грузоотправителей за предъявление груза к перевозке отправительскими маршрутами в размере 10% от провозной платы, а так же премирования грузоотправителей за сокращение времени простоя вагонов под грузовыми операциями [1]. А за неполное использование грузоподъемности вагона – устанавливались штрафы.

Кроме того, в 1931 г. «в основу тарифной номенклатуры был положен производственный принцип вместо алфавитного построения номенклатуры грузов в прошлом» [2]. Вся номенклатура грузов была разделена на два раздела: «А. Продукты сельского хозяйства» и «Б. Продукты промышленности».

Раздел А состоял из четырех отделов:

1. Продукты полеводства, садоводства и огородничества
2. Животные и продукты животноводства
3. Продукты рыболовства
4. Продукты лесоводства.

Раздел Б состоял из девяти отделов:

1. Продукты пищевкусовой промышленности
2. Продукты горной и силикатной промышленности
3. Продукты металлургической и металлообрабатывающей промышленности
4. Продукты текстильной промышленности
5. Продукты кожевенной и пушной промышленности
6. Продукты деревообрабатывающей промышленности
7. Продукты писчебумажной и полиграфической промышленности
8. Продукты химической промышленности
9. Продукты прочих отраслей промышленности.

Отдельно тарифицировались перевозки в цистернах.

[1] Вольфсон Л.Я., Ледовский В.И., Шильников Н.С. Экономика транспорта. М.: Трансжелдориздат, 1941. 688 с.
[2] Там же.

Каждый отдел включал в себя тарифные группы, состоящие из однородных грузов. Внутри каждой группы грузы группировались в тарифные позиции.

Дополнительно к этому, с целью стимулирования переключения грузов на водный транспорт, с мая 1931 г. была введена специальная система навигационных исключительных, повышенных (на 10–100%) тарифов на перевозку хлебных грузов, леса, дров, сахара, каменного угля, соли, цемента, черных металлов и ряда других грузов на направлениях, параллельных водным путям. Одновременно с этим, на перевозку всех грузов в смешанном железнодорожно-водном сообщении были установлены исключительные тарифы с понижением (против общих) на 30% [1].

Тарифы на перевозки грузов для тяжелой промышленности были установлены на уровне ниже себестоимости перевозки с целью стимулирования развития этого сектора экономики.

В частности на уровне ниже себестоимости были установлены тарифы на каменный уголь, нефть, руду, черные металлы, лесные грузы, минеральные строительные материалы, лес, хлопок и некоторые другие [2].

Для большинства грузов была усилена дегрессия тарифных ставок в зависимости от расстояния. Впрочем, на некоторые грузы, например на зерно и муку – наоборот – были сильно снижены тарифные ставки на короткие расстояния и немного увеличены для перевозок на дальние расстояния.

Учитывая рост в общем объеме перевозок грузов, перевозимых по тарифам ниже себестоимости (с 48,4% в 1931 г. до 64,7% в 1936 г.) а так же рядом других факторов, железнодорожный транспорт столкнулся с ростом себестоимости перевозок, снижением доходности и – начиная с 1934 г. – с убыточностью грузовых перевозок (табл. 2).

[1] Крейнин А.В. Транспортные тарифы в СССР. М.: Транспорт, 1978. 276 с.; Кучурин С.Ф. Тарифы железных дорог СССР. М.: Трансжелдориздат, 1957. 164 с.; Куренков П.В., Котляренко А.Ф. Внешнеторговые перевозки в смешанном сообщении. Экономика. Логистика. Управление. Самара: СамГАПС, 2002. 636 с.

[2] Хачатуров Т.С. Экономика транспорта / Т.С. Хачатуров // Избранные труды в 2 т. М.: Вольное экономическое общество России, 1996. Т. 2. С. 10–534.

Для ликвидации убыточности тарифы были повышены в апреле 1935 и в апреле 1936 г. в общей сложности более чем на 20%.

Таблица 2

Финансовые показатели железнодорожных грузовых перевозок за 1931–1938 гг.

Показатели	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1938 г. к 1931 г., в%
Средняя дальность перевозки, км	588	632	632	649	664	669	686	723	123,0%
Доходная ставка, коп. за 1 т-км.	1,80	1,74	1,66	1,59	1,61	1,91	2,00	2,09	116,0%
Себестоимость коп. за 1 т-км	1,37	1,50	1,61	1,77	1,88	2,00	2,17	2,24	163,5
Прибыль (+) или убыток (-), коп. с 1 т-км	+ 0,43	+ 0,24	+ 0,05	- 0,18	- 0,27	- 0,09	- 0,17	- 0,15	

Источник: Кучурин С.Ф. Тарифы железных дорог СССР. М.: Трансжелдориздат, 1957.

Тем не менее, убыточность грузовых перевозок сохранялась. В связи с этим, было решено провести новую тарифную реформу, целью которой было не только повышение тарифов, но и некоторые изменения в самой тарифной системе.

Основной задачей тарифов в этот период считалась задача по стимулированию грузоотправителей к определенному экономическому поведению. Тарифы должны не просто возмещать расходы транспорта, но быть инструментом промышленной политики советского государства. Такой точки зрения придерживался, в частности упомянутый выше С.Ф. Кучурин.

Как видно из табл. 3, многие из генеральных грузов перевозились по ставкам ниже себестоимости. Таким способом осуществлялось перекрестное субсидирование между отдельными отраслями.

В 1936 г. произошло изменение системы управления тарифами. Тарифный комитет был упразднен, а право установления тарифов было передано Совнаркому (т.е. Правительству СССР). Совнарком, в свою очередь поручил тарифную работу Народному комиссариату путей сообщения, который был обязан разрабатывать тарифы, обосновывать их и представлять их в Совнарком для утверждения.

Таблица 3

Доходные ставки и себестоимость перевозок отдельных массовых грузов в 1935 г.

№ п/п	Наименование груза	Доходная ставка, коп. за 1 т-км	Себестоимость, коп. за 1 т-км	Доходная ставка к себестоимости, в %
1	Каменный уголь	1,14	1,44	79,1
2	Руда	0,71	1,55	45,8
3	Торф	1,83	3,79	48,2
4	Чугун	0,94	1,54	60,7
5	Хлебные грузы	1,37	1,59	86,1
6	Лес	1,21	1,62	74,6
7	Дрова	1,23	2,21	55,6
8	Минеральные удобрения	0,77	1,52	50,4
9	Камень строительный	1,27	1,89	57,1
10	Земля, глина, песок	1,51	2,13	70,8
11	Нефть, мазут	1,55	2,07	74,8
12	Кирпич строительный	1,40	1,65	84,8
13	Свекла сахарная	2,10	2,84	73,9
14	Колчедан серный	0,63	1,36	46,3

Источник: Крейнин А.В. Транспортные тарифы в СССР. М.: Транспорт, 1978.

Реформа 1939 года: тарифы стимулирующие и дестимулирующие

С 1 апреля 1939 г. общий уровень железнодорожных тарифов был повышен на 46,3% [1].

«В результате – пишет С.Ф. Кучурин, – железнодорожный транспорт превратился из дефицитной в высокорентабельную отрасль народного хозяйства. Прибыль по грузовым перевозкам составила в 1939 г. 24,3% и в 1940 г. 23,4% к расходам эксплуатации» [2].

[1] Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2004). М.: НАТР, 2004. 225 с.; Крейнин А.В. Транспортные тарифы в СССР. М.: Транспорт, 1978. 276 с.

[2] Кучурин С.Ф. Указ. соч.

Повышение коснулось всех грузов, но в разной степени. На массовые индустриальные грузы (каменный уголь, руду, лес, торф, дрова строительные материалы и др.) тарифы повысились в меньшей степени, чем на т.н. «товары народного потребления».

Наряду с общим повышением тарифов была радикально перестроена структура всех действующих тарифных схем.

Например, с целью дестимулирования сверхдальних перевозок, тарифные ставки были построены так, что бы при перевозке на средние расстояния и расстояния т.н. «нормальной дальности» повышение тарифа было относительно невысоким, а при перевозке на расстояние, превышающее «нормальное», тарифы увеличивались более высокими темпами.

Для борьбы с нерациональными короткопробежными перевозками было предусмотрено повышение тарифных ставок на короткие расстояния, а плата за перевозку исчислялась таким образом, чтобы при перевозке менее, чем на 50 км, тариф взимался за 50 км.

Для тех грузов, для которых в «старой» тарифной системе (1931) была установлена сильная дегрессия ставок на дальних расстояниях, величина этой дегрессии в «новой» системе (1939) была снижена; т.е. с ростом расстояния ставки за 1 тонно-км снижались не так быстро (цемент) либо даже росли (минеральные и строительные материалы – камень, песок, земля, глина, кирпич и т.д.).

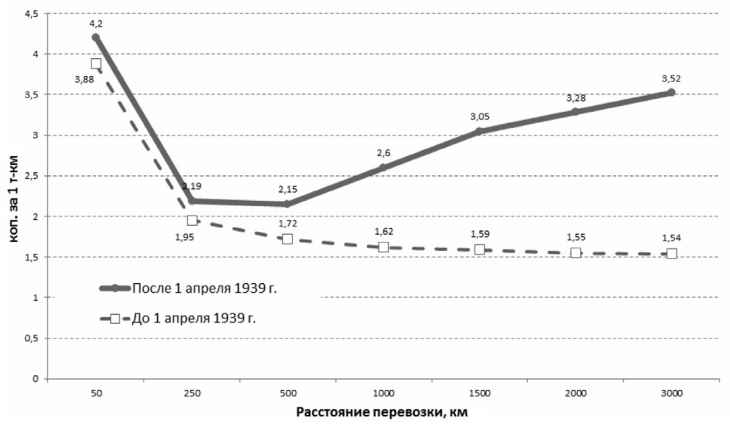
На рис. 1 и 2 приведена дифференциация тарифных ставок в зависимости от расстояния перевозки для тарифов, действовавших до 1 апреля 1939 г. и после.

Подобное дифференцирование тарифных ставок по расстояниям было установлено по каждой группе груза отдельно в соответствии с особенностями экономики их производства и потребления.

Кроме того, для отдельных грузов и отдельных направлений устанавливались специальные ставки с целью стимулирования (иногда, «точечного») отдельных отраслей или предприятий либо для дестимулирования встречных перевозок.

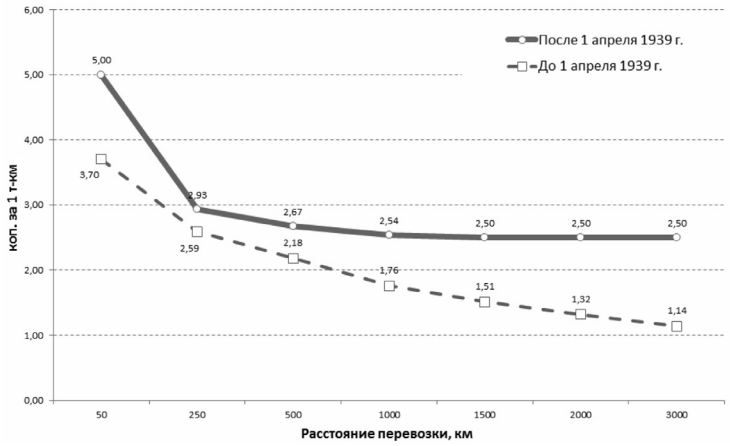
Например, в целях ликвидации «излишне-дальних» перевозок руды из Закавказья и Украины на Урал и в Сибирь, были установлены исключительные тарифы, повышенные на 25–100%. Такое повышение предусматривалось на перевозки лесных грузов из Сибири в Европейскую часть СССР и из районов Европейской части в Среднюю Азию.

Вместе с тем, для стимулирования развития местных топливных баз и создания продовольственных баз вблизи крупных промышленных центров, был установлен ряд специальных пониженных тарифов в местном сообщении. Например, для улучшения снабжения про-



Источник: Кучурин С.Ф. Тарифы железных дорог СССР. М.: Трансжелдориздат, 1957.

Рис. 1. Дифференциация тарифных ставок на перевозку минеральных строительных материалов в зависимости от расстояния перевозки, коп. за 1 т-км



Источник: Кучурин С.Ф. Тарифы железных дорог СССР. М.: Трансжелдориздат, 1957.

Рис. 2. Дифференциация тарифных ставок на перевозку цемента в зависимости от расстояния перевозки, коп. за 1 т-км

дуктами животноводства жителей крупных городов, были снижены на 50% тарифы на перевозки масла, яиц, сыра на расстояния до 150 км в районах Москвы, Ленинграда, Киева, Харькова, Баку Тбилиси, Свердловска, Горького и еще некоторых городов.

Для борьбы со встречными перевозками были установлены повышенные на 25% исключительные тарифы на перевозку черных металлов с Юга на Урал; на перевозку леса и дров по дорогам Восточно-Сибирской, Забайкальской и Амурской в направлении на Восток с повышением на 50%, на перевозку цемента из Европейской части в Сибирь – на 25%.

В 1939 г. для стимулирования отправок отправительскими маршрутами к такому механизму, как премия грузоотправителю, добавилась скидка за маршрутизацию в размере 5% от общего тарифа [1]. В целях стимулирования развития смешанных железнодорожно-водных перевозок, наряду с ранее существовавшими навигационными тарифами, были установлены специальные тарифы на перевозку нефти и нефтепродуктов от пристаней Волги, Оки и Камы, лежащих выше Куйбышева (сегодня – Самара), со скидкой в размере 30%, а от пристаней Куйбышева и ниже – со скидкой 10%.

Для стимулирования перевозок ряда грузов водными путями, в частности, кавказской нефти по Волге и Черному морю, зерновых грузов по Волге, Днепру, Каме, а так же соли по Иртышу, – на перевозки этих грузов в прямом железнодорожном сообщении был установлен повышенный тариф.

Если в тарифной системе 1931 г. в качестве основного был принят тариф для мелких отправок, а повагонные тарифы были установлены лишь для основных массовых грузов, то после реформы 1939 г. повагонные тарифы были установлены в качестве основных для всех без исключения грузов. Это создавало стимулы к максимальному использованию грузоподъемности вагона. Тарифы же на перевозку мелких отправок стали производными от повагонных тарифов.

Минимальное расстояние, за которое взыскивается тариф было увеличено с 15 до 50 км. Лишь для перевозок сахарной свеклы, торфа и сланцев, минимальное расстояние установлено в 25 км.

[1] Вольфсон Л.Я., Ледовский В.И., Шильников Н.С. Экономика транспорта. М.: Трансжелдориздат, 1941. 688 с.

Разная рентабельность для разных грузов

Поддержка индустриализации, так же не сходила с повестки дня и поэтому ряд грузов (так же, как и в тарифной системе 1931 года) перевозились по тарифам, которые были ниже себестоимости.

В табл. 4 приведено отношение средней тарифной ставки по соответствующей тарифной группе груза к себестоимости перевозки. Как видно из этой таблицы, подход к тарификации перевозок разных групп грузов, даже в рамках одной отрасли дифференцирован. Руда и чугун, используемые в качестве сырье перевозятся по тарифам ниже себестоимости, тогда как прокат, как готовый материал (хоть и той же отрасли) перевозится с относительно высокой рентабельностью.

Таблица 4

Отношение средних тарифных ставок к себестоимости перевозок в 1939 г., в %

№ п/п	Наименование груза	Средняя тарифная ставка в % к себестоимости перевозки
1	Каменный уголь и кокс	79,5
2	Нефть темная	94,2
3	Бензин	161,5
4	Керосин и лигроин	139,1
5	Руда всякая	98,5
6	Чугун черновой	94,2
7	Прокат	145,5
8	Лесные грузы	90,7
9	Цемент	120,1
10	Хлебные грузы	180,5
11	Хлопок	93,2
12	Свекла сахарная	132,2
13	Сахар	539,0

Источник: Кучурин С.Ф. Тарифы железных дорог СССР. М.: Трансжелдориздат, 1957.

В результате тарифной реформы 1939 г. резко выросла рентабельность грузовых перевозок. По данным, которые приводит **А.В. Крейнин**, она составила: в 1939 г. – 24,6%, в 1940 г. – 23,3% и даже в

военном 1941 г. (по итогам первого полугодия) – 22,7%. В 1938 г. были повышены так же и пассажирские тарифы – в среднем на 20% [1].

Введенная в апреле 1939 года тарифная система просуществовала с незначительными изменениями до 1 января 1949 года.

Научные дискуссии конца 1920-х – начала 1930-х годов

В конце 1920-х – начале 1930-х годов, среди экономистов проходили дискуссии о принципах работы тех или иных отраслей в новых условиях, в условиях плановой, централизованно регулируемой экономики.

Остановимся на одной, одной очень важной дискуссии, которая проходила в это время в экономической науке – дискуссии о «принципе платежеспособности» при построении железнодорожных тарифов.

Существует две совершенно различные концепции построения железнодорожных тарифов. Согласно одной из них, тариф должен строиться «по платежеспособности», т.е. различаться для грузов с разной ценой. Для дорогих грузов, такой тариф, как правило, будет выше, а для дешевых – ниже. В основе принципа платежеспособности лежали представления о субъективной ценности, заложенные представителями австрийской экономической школы, в частности Ойгеном (Евгением) фон Бем-Баверком. Согласно альтернативной концепции, тариф должен строиться на основе себестоимости перевозки. В основе этого взгляда лежала трудовая теория стоимости, восходившая к Д. Рикардо а так же марксизм, в основу которого она была положена.

В рыночной дореволюционной экономике тарифы базировались на платежеспособности, затем после революции было не до теоретических дискуссий и тарифы строились в общих чертах, на тех же принципах.

Но так как «орудием победившего пролетариата» стал именно марксизм, то ряд марксистски настроенных ученых вдруг обратили внимание на некоторое противоречие между официальной «государственной религией» – марксизмом и практикой тарифообразования.

[1] Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2004). М.: НАТР, 2004. 225 с.; Крейнин А.В. Транспортные тарифы в СССР. М.: Транспорт, 1978. 276 с.

Бессонов против Струмилина

Так, экономист С.А. Бессонов выступил в 1928 г. «зачинщиком» дискуссии о соответствии принципа платежеспособности марксизму. В феврале 1928 г. в газете «Экономическая жизнь» он опубликовал статью, в которой писал: «Теоретический принцип платежеспособности представляет собой прямое порождение австрийской теории ценности, выводящей ценность из предельной полезности благ. Субъективная ценность перевозки для грузоотправителя в качестве основания для назначения провозных плат составляет теоретический лейтмотив всех тарифных рассуждений, начиная от Эмиля Закса в Германии и Витте в России и кончая современными теоретиками этого дела – Загорским, Оранжереевым и др. Теория тарифов – это последнее убежище, в котором австрийская школа уцелела в Советском Союзе, ничем не тревожимая и в полной теоретической сохранности» [1]. В марте того же года, в следующей статье Бессонов развивает свою мысль: «для Маркса принцип платежеспособности («прямо пропорционально стоимости товаров») был лишь результатом спекулятивных махинаций железнодорожных магнатов, искажавших во имя своих интересов подлинную природу ценообразования на транспорте «пропорционально протяжению и весу», т.е. пропорционально издержкам перевозок») [2].

Любопытны здесь стиль и методы полемики тех лет. В споре с С.Г. Струмилиным (будущим академиком), Бессонов помимо собственно экономических аргументов активно пользуется принятым в то время способом полемики: ищет противоречия между своим оппонентом и «священными текстами» марксистского учения. В статье Бессонова в журнале «Плановое хозяйство» [3] мы читаем: «тов. Струмилин в своих статьях грешит против учения Маркса о транспорте», «если б Маркс сказал о транспорте не более двух слов, мы все же обязаны были бы исходить именно их этих слов Маркса, а не из учений буржуазных экономистов, как бы последние ни были многословны», «Но мы видим, что, к сожалению, мы не можем учиться у тов. Струмилина, потому что он учит неладному – пренебрежению к наследству Маркса», «против всех этих утверждений собственно нет смысла спорить. Нужно просто отослать тов. Струмилина ко II тому «Капитала», где Маркс в главе 6 специально по поводу аналогичных ошибок подчеркивал...». И наконец: «тов. Струмилин пошел от Маркса к Загорскому, потеряв при этом руководящую идею о трудовой стоимости перевозок, как основе ценообразования на транспорте» [1].

[1] Цит. по: Струмилин С.Г. Тарифная проблема в СССР // На плановом фронте 1920–1930. М.: Госполитиздат, 1958. С. 422–447.
[2] Там же.
[3] PDF-файлы номеров журнала «Плановое хозяйство» за 1928 г. доступны по ссылке: http://istmat.info/node/36269

Если встать на последовательно марксистскую позицию, то можно сказать, что точка зрения Бессонова по-своему логична и внутренне непротиворечива (насколько вообще возможна внутренняя непротиворечивость в гуманитарных дисциплинах).

Дискутировать с таким последовательным и бескомпромиссным марксистом, как С.А. Бессонов, С.Г. Струмилину трудно, потому что прямой «лобовой», подходящей цитаты из Маркса не найти, а цитата, напомню, в это время постепенно становилась главным аргументом в споре.

С другой стороны – с практической точки зрения, переход на тарифы на основе себестоимости представлялся Струмилину вредным для развития железнодорожного транспорта и, на наш взгляд, в этом Струмилин был прав.

Теперь перед академиком стояла сложная задача: с одной стороны нужно защитить интересы развития железнодорожного транспорта (как он их понимал), а с другой – избежать прямого конфликта с марксистским учением.

В результате в августовском номере журнала «Плановое хозяйство» за 1928 год появляется большая статья Струмилина под названием «Тарифная проблема в СССР». И в этой статье, призвав на помощь всю изворотливость, на какую он был способен Струмилин тонко лавируя между Сциллой антимарксистской ереси и Харибдой марксистской догматики, доказывает, что в построении тарифов по платежеспособности нет ничего предосудительного.

Как ему это удалось?

Сначала Струмилин соглашается с основным тезисом Бессонова, а потом постепенно объясняет, что советские тарифы, дифференцируемые по платежеспособности – это совсем не то, что «буржуазные» тарифы, дифференцируемые по платежеспособности.

[1] Бессонов С.А. Проблема пространства в перспективном плане (К тарифной реформе) // Плановое хозяйство. 1928. № 6. С. 3–89 (начало); № 7. С. 55–66 (окончание).

Затем, Струмилин отвечая Бессонову говорит, что и принцип платежеспособности и принцип себестоимости – оба являются «буржуазными» принципами. Он пишет: «Почему же тов. Бессонов отдает столь решительное предпочтение буржуазному принципу себестоимости перед таким же буржуазным принципом платежеспособности?» [1].

И, наконец, Струмилин отмежевывается от теории платежеспособности, но поддерживает подобную практику установления тарифов.

Приведем цитату из указанной статьи: «На наш взгляд, он [Бессонов] прав только в одном. Пользовавшаяся до сих пор большим влиянием у тарификаторов из НКПС теория платежеспособности грузов должна быть отвергнута. (...) она скользит лишь по поверхности явлений рынка и потому не может нам дать удовлетворительное объяснение протекающих гораздо глубже процессов ценообразования...мы не менее решительно, чем и сам Бессонов, отвергаем эту крайне убогую, мещански поверхностную и явно фетишистскую теорию (...) Но из того, что какая-либо теория плохо объясняет и обосновывает действующую практику тарификации, отнюдь еще нельзя без дальнейших обоснований отвергать вместе с теорией и практику дифференциальных тарифов» [2].

Дальше Струмилин на практических числовых примерах показывает пользу от дифференциации тарифов по платежеспособности, но помня, что помимо аргументов, нужно как-то «отбиться» от обвинений в антимарксистской «ереси», Струмилин добавляет: «не понятно только, зачем Бессонову понадобилось изображать нас противниками этого тезиса и поучать нас такими ссылками на Маркса, которые мы сами уже неоднократно использовали в печати и притом даже раньше Бессонова» [3].

Заканчивая свой ответ Бессонову Струмилин пишет: «Бессонову ничего не стоит заявить, что Струмилин выступает "в защиту теории платежеспособных тарифов", хотя я, наоборот, отвергаю эту "теорию" и отстаиваю дифференциацию тарифов, исходя из совсем другой теории» [4].

[1] Струмилин С.Г. Тарифная проблема в СССР // На плановом фронте 1920–1930. М.: Госполитиздат, 1958. С. 422–447.
[2] Там же.
[3] Там же.
[4] Там же.

Таким образом, идея учета платежеспособности в тарифах была Струмилиным спасена, но за счет отказа от некоторых теоретических ее оснований и будучи завернутой в квази-марксистскую «обертку».

Точка зрения Загорского

О выдающемся российском ученом К.Я. Загорском мы уже упоминали в предыдущей статье [1]. Здесь стоит сказать о нем несколько слов, тем более, что в марте 2014 г. исполнилось 155 лет со дня его рождения, а в ноябре 2014 года будет 80 лет со дня его смерти.

Константин Яковлевич Загорский был не только одним из самых уважаемых и авторитетных экономистов-«тарифников», но и – да простят меня читатели за такой литературный штамп – человеком яркой судьбы. В юности был членом революционных организаций (и это роднит его со Струмилиным), участвовал в группах «Черный передел» и «Земля и воля», за участие в студенческих беспорядках был подвергнут аресту, занимался распространением среди студенчества революционных (или как сказали бы сегодня – экстремистских) изданий, читал доклады на социально-экономические темы в студенческих кружках, находился под негласным надзором полиции. Впоследствии увлекся экономической наукой, под воздействием которой эволюционировал от леворадикальных идей к умеренному либерализму (здесь стоит напомнить, что слово «либерализм» в России в конце XIX в. имело несколько иное – более широкое – значение, чем сегодня; например, либералом называли А.И. Чупрова, хотя его экономические взгляды сегодня назвали бы скорее – социал-демократическими). В советское время энциклопедии характеризовали Загорского как «представителя буржуазных экономических теорий в науке о железнодорожном транспорте» [2].

В 1889–1890 гг. работал в департаменте торговли и мануфактур, а с 1891 г. – в департаменте железнодорожных дел.

С 1899 г. работает представителем министерства финансов в Тарифном комитете и в Комиссии о новых железных дорогах, позже – член Совета по тарифным делам и председателем особого совещания по железнодорожному делу.

[1] Хусаинов Ф.И. Железнодорожные тарифы в России на рубеже XIX–XX вв. // Бюллетень транспортной информации. 2014. № 7. С. 3–10.
[2] Загорский К.Я.[биографическая статья] // Деятели революционного движения в России: биобиблиографический словарь: От предшественников декабристов до падения царизма: [В 5 т.]. М.: изд-во Всесоюзного общества политических каторжан и ссыльнопоселенцев. Т. 5. Вып. 1. 1933. 582 с.

В 1901 г. К.Я. Загорский публикует книгу «Теория железнодорожных тарифов» (2-е издание вышло в 1923), ставшую одной из важнейших работ в этой области, которая цитируется до сих пор.

В 1910–1920-е годы публикует ряд книг, посвященных тарифной политике: «Наша железнодорожная тарифная политика» (1910), «Обзор железнодорожных тарифов Франции, Германии и Австро-Венгрии сравнительно с тарифами русских железных дорог» (1912), «Железнодорожные тарифы Германии и России в связи с их экономической политикой» (1914), «Система железнодорожных и водных тарифов» (1925) а так же ряд статей в периодических изданиях. В 1904–1908 гг. занимается педагогической деятельностью в Петроградских вузах: читает лекции в Петербургском университете, а позже – в Политехническом институте.

Революция 1917 г. застала его в должности работает заведующим отделом международных сообщений российских железных дорог Министерства путей сообщения, после революции работает на аналогичной должности в НКПС. В 1918 г. участвует в качестве эксперта по железнодорожным вопросам в советской делегации по ведению мирных переговоров с Украиной. Параллельно с 1919 г. занимается педагогической деятельностью в Москве: читает лекции в Институте народного хозяйства им. Карла Маркса [1] и Институте инженеров транспорта [2].

В 1920–1930 гг. Загорский являлся членом – и одно время даже заместителем председателя – Тарифного комитета НКПС.

Отношение Загорского к проблеме платежеспособности сформулировано в его главной книге «Теория железнодорожных тарифов»: «Сущность тарификации по ценности заключается в том, чтобы посредством возможно лучшего приспособления тарифных ставок к платежной способности перевозимых грузов достигнуть наибольшего чистого дохода. В этом и заключается главное оправдание системы тарификации по ценности с точки зрения общих интересов народного хозяйства (...) Следовательно, рассматриваемая система построения тарифов должна быть признана естественной, т.е. отвечающей самой природе вещей, но ни в каком случае не "произвольной", "искусственной" (...)».

[1] После 1924 г. – Московский институт народного хозяйства им. Г.В. Плеханова (МИНХ); с 1991 г. – по настоящее время – Российская экономическая академия имени Г. В. Плеханова

[2] В эти годы и впоследствии МИИТ неоднократно менял свое название: Московский институт инженеров путей сообщения (с 1913 по 1924), Московский институт инженеров транспорта (с 1924 по 1931), Московский эксплуатационный институт инженеров железнодорожного транспорта (с 1931 по 1933), Московский институт инженеров железнодорожного транспорта (с 1933 по 1993), и наконец – Московский государственный университет путей сообщения (с 1993 г. по настоящее время).

Несмотря на такие отклонения от «генеральной линии», научный авторитет Загорского был так высок, что ему предложили написать вузовский учебник для студентов-железнодорожников.

Струмилин против Загорского

Книга К.Я. Загорского «Экономика транспорта», написанная как учебное пособие и одновременно, как научный труд увидела свет в 1930 г. И на всякий случай была предусмотрительно раскритикована уже в предисловии, которое написал будущий академик С. Струмилин.

Сначала Струмилин отдает должное Загорскому, как «прикладному» ученому: «Предлагаемая работа принадлежит перу одного из наиболее компетентных знатоков прикладной экономики транспорта. В качестве источника конкретных знаний в указанной области она, несомненно, стоит на уровне лучших руководств и пособий по данному предмету для высших учебных заведений» [1].

Но затем переходит к его «идейно-теоретической подготовке», которая оказывается неудовлетворительной.

Струмилин пишет: «Гораздо слабее автор в области чисто теоретических проблем, которых ему приходится касаться в отдельных разделах предлагаемой книги. Не будучи марксистом, он зачастую трактует эти проблемы с нашей точки зрения совершенно неудовлетворительно. В качестве примера укажем хотя бы на его трактовку тарифной проблемы в совершенном отрыве от теории трудовой ценности. Правда, поддерживаемая проф. Загорским так называемая "теория платежеспособности грузов" пользуется общим признанием в широчайших кругах буржуазных ученых. Но это отнюдь не повышает ее достоинств в наших глазах. Все марксисты (...) сошлись на одном: на полной несостоятельности вышеуказанной "теории платежеспособности"» [2]).

[1] Цит. по: 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.

[2] Там же.

Если до начала 1930-х годов в экономической науке еще продолжались какие-то дискуссии, то примерно с середины 1930-х годов в интеллектуальном пространстве отечественной экономической науки жизнь была надолго полностью прекращена и везде воцарился догматизированный марксизм.

Академик Струмилин это понял довольно быстро (именно ему приписывают афоризм «Лучше стоять за высокие темпы роста, чем сидеть за низкие»), и научился приспосабливаться к меняющейся генеральной линии партии. Поддерживал сначала взгляды Л.Д. Троцкого, позднее – взгляды Н.А. Вознесенского, после расстрела Вознесенского оставался «верным сталинцем», участвовал в травле и уничтожении ряда своих коллег, в том числе Николая Дмитриевича Кондратьева (подробнее об этом см. в работе проф. В.М. Кудрова [1]) и прожил долгую жизнь – 96 лет (он умер в 1974 г.), позволяя себе – уже в более «вегетарианские» времена иногда легкую фронду.

Профессор К.Я. Загорский умер в ноябре 1934 г. дома, своей смертью, незадолго до начала «большого террора».

А последовательный и бескомпромиссный (если судить по статьям) марксист и коммунист С.А. Бессонов, успевший в начале 1930-х поработать в Германском и Британском торгпредствах, был арестован в 1937 г. по делу, по которому так же, в частности были арестованы Н.И. Бухарин и А.И.Рыков, в 1938 г. в рамках т.н. «Третьего московского процесса» получил 15 лет лишения свободы и был заключен в Орловскую тюрьму. Расстрелян сотрудниками НКВД по т.н. «сталинским спискам» 11 сентябре 1941 г. в Медведевском лесу под Орлом накануне прихода немецких войск (всего в этот день было расстреляно более 150 человек, включая, кстати, легендарную революционерку, одну из руководителей партии эсеров, Марию Спиридонову).

Бессонов не был исключением.

В эти годы было уничтожено множество ученых. Проф. В.М. Кудров, так описывал ситуацию в экономической науке в эти годы: «Увы, надо честно признать, что руки многих советских экономистов были в крови, доносы, проявления человеческой подлости и предательства по отношению к своим коллегам стали в советские времена обычным, чуть ли не нормальным явлением» [2].

[1] Кудров В.М. Крах советской модели экономики. Монография. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. 224 с.
[2] Там же.

Большинство крупнейших ученых-экономистов были либо расстреляны (как Н.Д. Кондратьев, А.В. Чаянов, Л.Н. Юровский) либо погибли в тюрьмах и лагерях (как «отец» денежной реформы 1922 г. Г.Я. Сокольников и проф. В.Г. Громан) либо, отсидев в лагерях, выжили, но долго не могли вернуться к научной работе (как В.А. Базаров и Альб. Л. Вайнштейн) [1].

В этих условиях, разумеется всякая научная дискуссия, а следовательно и интеллектуальное развитие в отрасли – прекратились. Вот что пишут в своей книге «Экономическая теория транспорта в СССР» И.В. Белов и В.А. Персианов: «Конец 1930-х годов не дал сколько-нибудь заметных идей в постановке проблем социалистического транспорта. (...) Печатные выступления этих лет содержат в основном критику «вредителей» и одобрение курса Л.М. Кагановича, причем выступавшие менялись ролями [с жертвами] с калейдоскопической быстротой» [2].

Период с конца 1930-х вплоть до конца 1950-х годов станет интеллектуально самым бесплодным периодом в отечественной экономической науке и в экономике железнодорожного транспорта.

От «контузии» сталинского периода научное сообщество начнет «отходить» лишь во второй половине 1960-х годов.

[1] А.В. Чаянов расстрелян в 1937 г., Н.Д. Кондратьев и Л.Н. Юровский расстреляны в 1938 г., Г.Я. Сокольников убит в тюрьме сотрудником НКВД по распоряжению Л.П. Берии. В.Г. Громан расстрелян в 1938 г., В.А. Базаров арестован в 1930 г., после 5 лет тюрьмы и последующей ссылки вернулся в Москву и вскоре умер (в 1939 г). Альб.Л. Вайнштейн арестовывался в 1930 и 1937 г. (во второй раз – за отказ написать письменное отречение от отца), после лагерей и ссылки, в 1957 г. вернулся в Москву и плодотворно работал в экономической науке, опубликовав в 1960-е гг. ряд выдающихся исследований.
[2] 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.

Эволюция тарифного регулирования на железных дорогах США [1]

Когда-то К. Маркс заметил, что «Страна, промышленно более развитая, показывает менее развитой стране лишь картину ее собственного будущего» [2]. Эта же мысль верна не только применительно к промышленному развитию, но и, в некоторых случаях, к развитию институтов.

Поэтому проблемы, связанные с регулированием железнодорожной отрасли, с т.н. «захватом регуляторов» (когда тарифы устанавливаются в интересах регулируемой компании), с сопротивлением или поддержкой регулирования различными группами интересов и коалициями, а так же последствия тех или иных реформаторских действий в сфере регулирования железных дорог, могут быть небезынтересны для российского экспертного сообщества и – особенно – для широкого круга пользователей услуг железнодорожного транспорта.

В дискуссиях о дерегулировании железнодорожных грузовых тарифов американский опыт в этой сфере играет очень важную роль, еще по одной причине. США одна из немногих (наряду с Канадой) стран, которую всегда сравнивают с Россией из-за сопоставимости основных показателей железнодорожных грузовых перевозок – роли железных дорог в грузообороте различных видов транспорта, величине и структуре грузооборота, средней дальности перевозок.

[1] Первая версия статьи опубликована: Хусаинов Ф.И. Дерегулирование железнодорожных грузовых тарифов: опыт США // Вестник транспорта. 2008. № 11. С. 18–20. Вторая, существенно расширенная версия: Хусаинов Ф.И. Эволюция тарифного регулирования на железных дорогах США // Бюллетень транспортной информации. 2014. № 6. С. 17–24. В настоящем издании публикуется последняя версия с незначительными дополнениями.

[2] Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. М.: Эксмо, 2011. 1200 с.

Общие сведения о железных дорогах США

Особенностью железнодорожной системы США, отличающей ее от российских железных дорог, является то, что частные железнодорожные компании там владеют и инфраструктурой и подвижным составом (локомотивами и вагонами). Конкретный населенный 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 клиентов. Слово «параллельный», впрочем, не всегда следует понимать буквально. Маршруты, которые называются «параллельными» в экономическом смысле, могут достаточно отличаться друг от друга географически [1]. Важно, что они представляют собой экономичную альтернативу для предприятий, желающих перевезти груз.

На рынке железнодорожных грузовых перевозок США работают более 560 частных компаний, из них 7 относятся к т.н. дорогам 1 класса [2], 33 компании – к региональным железным дорогам [3], более 320 – к местным железным дорогам [4].

Около 200 компаний, эксплуатируют и владеют отдельными сортировочными станциями и контейнерными терминалами [5]. На рынке пассажирских перевозок работает государственная компания «Amtrak». В железнодорожной отрасли США, в 2010 г. было занято примерно 215 тысяч человек [6] (хотя еще в 1950 г. эта цифра составляла 1,2 млн. человек).

[1] Питтман Р. Конкуренция на железных дорогах: что выбирать России? // Эко. 2001. № 8. С. 13–29.

[2] Самые крупные железнодорожные компании, на которые в сумме приходится около 66–68% всей эксплуатационной длины и более 90% выручки всех железных дорог. Две из них являются канадскими компаниями, работающими на территории США.

[3] Региональные железные дороги (региональные перевозчики) охватывают, как правило, несколько соседних штатов, эксплуатационная длина таких дорог колеблется от 420 до 700 км; в таких компаниях работает в среднем около 500 сотрудников (хотя, в отдельных из них – более 600 сотрудников).

[4] Длина местных железных дорог обычно не превышает 560 км.

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

[6] Эта цифра в 2006–2010 гг. по различным источникам составляет от 190 до 215 тыс. человек.

Протяженность железных дорог США в последние 10 лет практически не менялась и составляет сегодня 228,5 тыс. км[1], из них 153,9 тыс. км приходится на железные дороги 1 класса.

В настоящей статье сделана попытка проанализировать эволюцию системы железнодорожных тарифов в США с особым акцентом на дерегулирование, проведенное в 1980–1981 гг.

Фундамент: конкуренция и отсутствие регулирования

Но сначала необходимо вкратце напомнить историю североамериканских железных дорог, которая начинается с 1827 года[2], когда компания «Baltimore & Ohio Railroad» начала строить первую в истории страны железную дорогу между Балтимором и Огайо (штат Мэриленд). Первый участок дороги общего пользования, протяженностью 24 км был открыт 7 января 1830 года[3]. Сначала использовались локомотивы, произведенные в Великобридании Д.Стефенсоном, а через год в США появилось собственное паровозостроение. В декабре 1830 года была открыта вторая железная дорога Чарльстон-Огеста (в Южной Каролине), протяженностью 64 км.

Вторая половина XIX и начало XX в. были временем бурного развития железных дорог. Если в 1860 г. общая протяженность железных дорог США составляла 49 тыс. км, то в 1870 г. она достигла 85 тыс. км, а за следующие 10 лет сеть удвоилась, достигнув к 1880 г протяженности 186 тыс. км, а к 1890 г. – еще раз удвоилась, достигнув протяженности 320 тыс. км[4]. К 1890 г. существовало более тысячи самостоятельных железных дорог.

[1] В различных статистических сборниках приводятся цифры от 226 до 231 тыс. км. Согласно ежегодному справочнику «The Economist: Мир в цифрах-2013», протяженность железных дорог США в 2010 г. составляла 228,5 тыс. км. Эта цифра включает в себя протяженность магистральных железных дорог без учета станционных путей, подъездных путей, вторых-третьих и т.д. путей на многопутных линиях; линии используемые несколькими железными дорогами учтены один раз. По данным справочника Росстата «Транспорт России-2010» (раздел «Международные сравнения») она составляла (по состоянию на 2008 г.) – 227,0 тыс. км.

[2] Строго говоря, первые железные дороги появились в США в 1826–1827 гг. в штате Пенсильвания на ряде шахт и использовались для перевозки угля, но они не были железными дорогами общего пользования и на них наряду с двумя локомотивами, выписанными из Великобритании, использовалась, в основном, конная тяга.

[3] Крейнис З.А. Очерки истории железных дорог: два столетия. М.: ГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2007. 335 с.

[4] Сарычев В.Г. Экономическая история США. СПб.: Тесса, 2002. 271 с.

С самого рождения отрасли 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 истощенное состояние»[1].

Милтон Фридман писал об этих временах: «Конкуренция была жесточайшей. Вследствие этого, тарифы на перевозку грузов и пассажиров, были, вероятно, самыми низкими в мире»[2].

Вообще, роль государства в железнодорожной отрасли была невелика. Фрэнк Доббин в своей монографии, посвященной становлению железнодорожной отрасли США, Великобритании и Франции пишет: «В США обширная национальная система железных дорог сложилась в отсутствие государственной координации. Американцы вынесли из опыта железнодорожной политики убеждение, что прогресс произошел не вопреки, а благодаря невмешательству государства»[3].

Отсутствие государственного регулирования Доббин иллюстрирует множеством примеров, приведем два из них: «В США ни штаты, ни Конгресс не хотели ничего предписывать железным дорогам, и в результате каждая железнодорожная компания могла самостоятельно выбирать ширину колеи. В итоге к 1881 г. половину общей протяженности американских железных дорог составляли линии, ширина колеи которых отличалась от наиболее популярного формата (4 фута 8,5 дюймов[4]). Лишь в 1881 г. появилась частная организация, которая занялась стандартизацией железнодорожной колеи и убедила операторов по всей стране предпринять работу по приведению ширины колеи к стандартным 4 футам 8,5 дюймам». Второй пример касается согласования расписаний. Доббин пишет: «американские правительства предоставили частным предпринимателям право самим решать вопросы стандартизации часовых поясов, призванной сделать перевозки по сети железных дорог регулярными и предсказуемыми, а так же вопро-

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

[2] Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать. Наша позиция. М.: Новое издательство, 2006. 356 с.

[3] Доббин Ф. Формирование промышленной политики: Соединенные штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 368 с.

[4] Т.е. 1435 мм.

сы координации графика движения поездов, принадлежавших разным компаниям. (...) В отсутствие воли Конгресса в 1873 г. более 100 железнодорожных компаний образовали конвенцию об общем времени, призванную согласовать расписания движения поездов» [1].

«Захват регуляторов»

Но постепенно, пока железнодорожные компании «набирали силу» их отношение к регулированию начало меняться. Как это произошло?

Здесь мы подходим к проблеме, которую в экономической науке принято называть «захват регуляторов».

В обществе всегда находятся популисты левого, социалистического толка, которые требуют усилить государственное регулирование в той или иной сфере.

В 1870-х годах железные дороги, которые были тесно связаны с Уолл-Стрит и финансовыми центрами часто попадали в скандалы. Пресса писала о финансовых манипуляциях (или даже махинациях) в этой сфере. В результате, железные дороги стали естественной мишенью для критики, как со стороны деловой прессы, так и особенно, со стороны фермеров Среднего Запада и представителей движения грейнджеров. Милтон и Роуз Фридманы отмечали: «Популистская партия ... призывала не только к регулированию железных дорог, но и требовала передать их в полную государственную собственность и управление. Карикатуристы с неизменным успехом изображали железные дороги в виде спрутов, удушающих страну и оказывающих громадное политическое влияние – которым они на самом деле обладали» [2].

Американские железнодорожные магнаты поняли, что эти требования они могут использовать в своих целях - в целях снижения конкуренции. Поэтому они присоединились к требованиям общественности и реформаторов, подержав их требования о введении правительственного регулирования. В результате, в 1887 году была создана Комиссии по междуштатному транспорту и торговле, которую возглавил юрист Томас Кули, представлявший интересы железных дорог. Министр юстиции Ричард Олни писал железнодорожному магнату Чарлзу Перкинсу, что комиссия, которая будет регулировать тарифы «может стать очень полезной для железных дорог (...) Она удовлетворяет требованиям публики о правительственном контроле над железными дорогами, и в то же время этот контроль является фактически номинальным», а в будущем эта Комиссия станет «защитой от поспешных и сырых законов, враждебных интересам железных дорог» [1].

[1] Доббин Ф. Формирование промышленной политики...

[2] Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать. Наша позиция. М.: Новое издательство, 2006. 356 с.

Постепенно полномочия Комиссии по регулированию отрасли возрастали. Особенностью государственных регуляторов и в том числе указанной Комиссии было то, что многие чиновники, которые должны были регулировать железнодорожную отрасль, сами пришли из железнодорожной отрасли и их надежда на будущую карьеру так же была связана с железнодорожными компаниями. Таким образом, возвышенная риторика («в интересах государства», «в интересах всего общества»), которой такие регуляторы прикрывали свои решения служили лишь дымовой завесой для передачи большего количества регулирующих функций в руки чиновникам, которые уже могли использовать появившиеся у них нерыночные рычаги в своих интересах.

Регулирование вызывает коллапс

Итак, в 1887 году Конгрессом была создана Комиссия по междуштатному транспорту и торговле (впоследствии – Междуштатная коммерческая комиссия), в компетенцию которой были включены вопросы правового регулирования перевозок, вопросы тарифов, финансирования, правил эксплуатации, согласования расписаний, взаимоотношений железных дорог с грузоотправителями и грузополучателями, а так же между собой. Все железнодорожные компании были обязаны публиковать тарифы и правила их применения, регистрируемые Комиссией. Договорные тарифы не допускались. Закон Клейтона (1914) 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 на протяжении большей части XIX века, пришли идеи этатизма и экспансии государства в экономическую жизнь.

[1] Цит по: Фридман М., Фридман Р. Указ. соч.

О последствиях такой экономической политики пишет Милтон Фридман: «Реальная угроза железным дорогам возникла в 1920-х годах, когда появились автоперевозчики на дальние расстояния. Искусственно завышенные тарифы на железнодорожные грузоперевозки, установленные Комиссией, послужили стимулом для скачкообразного роста грузовых автомобильных перевозок. Эта отрасль [автоперевозки] ,была нерегулируемой и высококонкурентной. Любой человек мог начать свой бизнес, если был в состоянии купить грузовик» [1].

Подобная экономическая политика привела сначала к ухудшению мотивации железнодорожных компаний, низкой чувствительности к изменению рыночных сигналов и стимулов, а затем, с учетом возросшей конкуренции с другими видами транспорта (особенно с автомобильным), – к массовому банкротству железнодорожных компаний, пик которых пришелся на 1960-е годы. Происходила ликвидация многих железнодорожных компаний, шла распродажа их имущества, тысячи людей лишались работы. Протяженность железных дорог, достигнув к 1925 г. своего «пика» – 420,1 тыс. км, начала снижаться.

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 трех главных культур – кукурузы, соевых бобов и проса» [2].

Необходимость реформ становилась понятной все большему числу экспертов.

Противниками реформ выступали (как это часто бывает) руководители железнодорожных компаний и отраслевых профсоюзов, привыкшие действовать в условиях регулируемого рынка, опасающиеся конкуренции и не желающие изменений.

[1] Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать. Наша позиция. М.: Новое издательство, 2006.

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

К концу 1970-х годов чрезмерное регулирование условий деятельности железнодорожного транспорта наряду с нарастающей конкуренцией автомобильного и речного привело многие компании на грань краха. Ситуация продолжала ухудшаться вплоть до 1980 г.

«Особый путь» пассажирского сектора

Сделаем небольшое отступление о пассажирских перевозках, на которые либеральные реформы не распространялись и которые до сих пор осуществляются в США государственной компанией. Из-за убыточности пассажирских перевозок перед железными дорогами в конце 1960-х годов встал вопрос о необходимости отказа от них. Но регуляторы запрещали железным дорогам отказываться от этого, убыточного вида деятельности. Стремясь получить разрешение Междуштатной 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» (American Transportation on Track). Тридцать наиболее крупных железнодорожных компаний по предложению правительства перечислили суммы равные убыткам от пассажирских перевозок в фонд создаваемой компании «AMTRAK». На этих условиях государство обязалось освободить все компании от пассажирских перевозок. На полученные деньги компания «AMTRAK» закупила пассажирский подвижной состав, вокзалы, депо, а также приобрела междугородние автобусы. Предполагалось, что спустя несколько лет компания «AMTRAK» перестанет быть убыточной. Однако, этого так и не произошло. Проф. Института проблем транспорта РАН д.т.н. И.М. Кокурин пишет, что это произошло не из-за объективных причин, а «из-за крайне неэффективного управления – типичной беды всех государственных компаний» [1].

Создание компании «AMTRAK», позволившее снять бремя убыточных видов деятельности с частных железнодорожных компаний, позволило более активно развиваться грузовому сектору. Лик-

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

видация перекрестного субсидирования пассажирских перевозок за счет грузовых и возложение этой обязанности на бюджеты позволило грузовым компаниям применять маркетинговые методы в ценообразовании, что в итоге и привело к снижению грузовых тарифов в условиях конкуренции (но об этом – ниже).

Дерегулирование и либерализация

Вернемся к грузовым перевозкам. 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 перевозок. 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 Междуштатной коммерческой комиссии были уменьшены.

«Закон о возрождении железных дорог...(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 все же он узаконил новые стандарты и практику ценообразования в транспортной отрасли.

Акт 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-R. Важная

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

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. В спорных случаях право на отказ могло быть обжаловано грузоотправителем в суде.

Президент «IIT» 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 пятидесятых 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, 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.

Таким образом, начиная с 1980-х годов, в большинстве случаев грузовые железнодорожные 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 учреждения.

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

Как отмечает проф. И.М. Кокурин «подъем Американских железных дорог произошел благодаря Акту Стаггерса, освободившего их от жесткого государственного тарифного регулирования» [1]. Аналогичную оценку Акту Стаггерса дает 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 принес 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 объемы перевозок, поднять производительность труда» [2]. Произошло закрытие нерентабельных линий и развитие наиболее востребованных направлений.

Результаты «эры Стаггерса»

В результате, период с 1980-го по 2000 гг. называют «эрой Стаггерса». Этот период характеризовался радикальным изменением с 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 с 1980 г. увеличился к 1999 г. на 50%, а к 2008 г. – в два раза (с 1351,4 млрд. т-км в 1980 г. до 2690,7 млрд. т-км в 2008 г). Производительность труда по отношению к 1981 г возросла к середине 1990-х годов в 2,5 раза, а к 2003 г. и почти в 3 раза [3].

Удельный годовой грузооборот на одного работника (это примерный эквивалент того, что на российском железнодорожном транспорте называют производительностью труда; показатель же

[1] Кокурин И.М. Заграница нам... подскажет, или американский тарифный опыт // РЖД-Партнер. 2006. № 8. С. 30–32.
[2] Ахполов И.К. Формирование и регулирование грузовых железнодорожных тарифов. Критический анализ и предложения по совершенствованию. М.: ВИНИТИ 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

производительности труда в США считают в долларах выручки на одного работника) вырос более, чем в 4 раза: с 3,06 млн. т-км/человек в 1980 г. до 12,7 млн. т-км/человек в начале 2000-х годов [1].

На рис. 1 приведены некоторые результаты работы железных дорог первого класса в США до и после принятия Акта Стаггерса.

Была сокращена численность локомотивных бригад (с 4–5 до 2–3 человек) и увеличена протяженность «плеч» их работы.

Малодеятельные линии были закрыты или проданы железным дорогам второго класса, значительные объемы работы были переданы на аутсорсинг. Почти полностью прекращены исследования и разработки, выполняемые собственными силами, оказалось эффективнее, если подобные работы выполняются специализированными компаниями.

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. Состояние инфраструктуры улучшилось: с 1980 г. по 2007 г. число аварий снизилось на 70%, число несчастных случаев с сотрудниками на 80% [2].

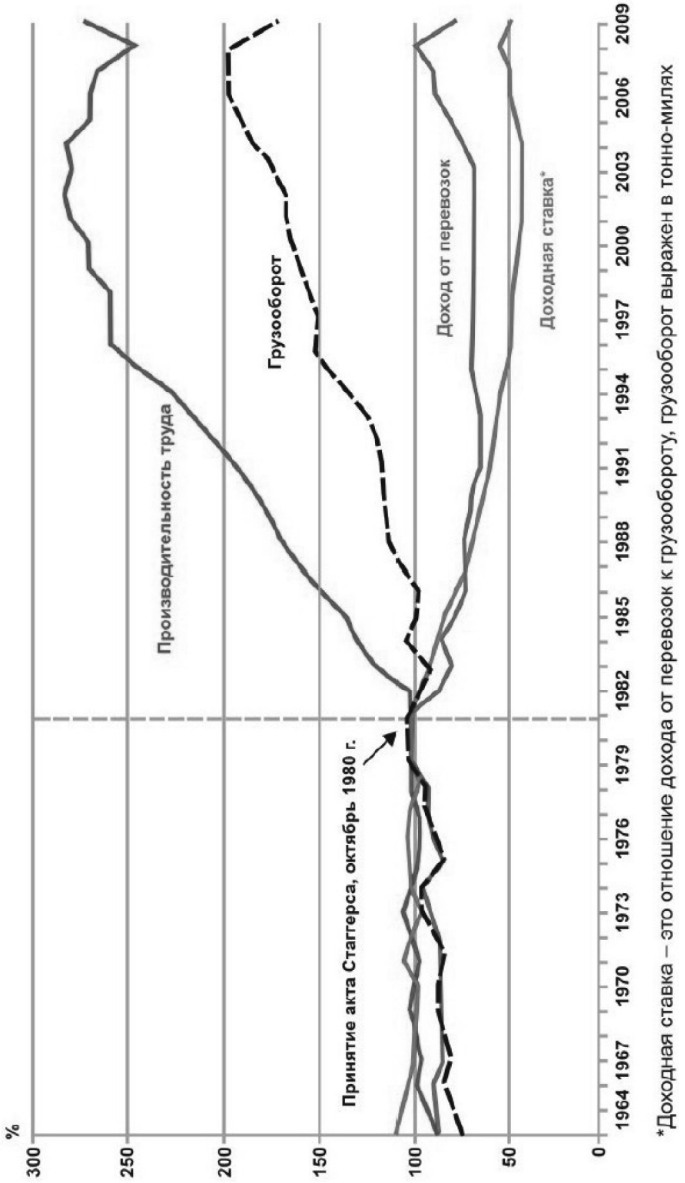
Маркетинговая политика была сфокусирована как на привлечение грузов с других видов транспорта (и доля железных дорог на рынке транспортных услуг немного выросла), так и на решениях, позволяющих снизить издержки. Например, организация перевозок контейнеров в два яруса сократили издержки почти на 40% по сравнению с перевозкой контейнеров обычными поездами, а внедрение хоппер-зерновозов грузоподъемностью 100 тонн снизило себестоимость и, как следствие, тарифы на перевозку зерна.

Последствия либерализации тарифов

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

Доходная ставка (доход, приходящийся на 1 т-км или т-милю грузооборота) железных дорог снижалась, но расходы (а точнее – себестоимость оказания услуг по перевозке) снижались еще более бы-

[1] Бернс Д. Цена прибыльности железных дорог США // Железные дороги мира. 2002. № 9. [http://www.css-rzd.ru/zdm/09-2002/02184.htm].
[2] 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: AAR [http://www.aar.org/StatisticsAndPublications.aspx]

Рис. 1. Результаты работы железных дорог первого класса в США с 1964 г. по 2009 г.

стрыми темпами, что означало повышение эффективности работы и рост прибыльности (см. рис. 2).

Как же работали дерегулированные тарифы? Вот как описывает ситуацию с дифференциацией тарифов в США в знаменитой книге «Антитраст против конкуренции» проф. 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: все 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.

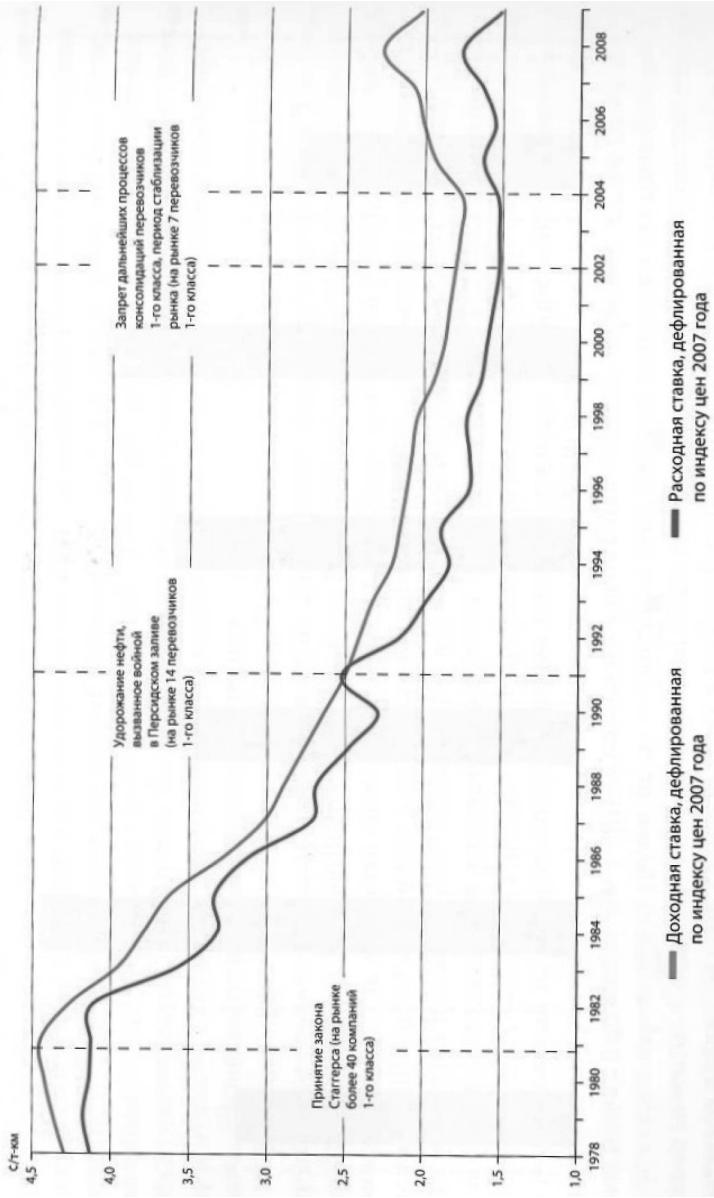
Проф. МГУПС, д.э.н. Ю.Н. Кожевников писал в своей докторской диссертации: «отказ от регулирования тарифов в США позволил увеличить более чем в два раза как чистую прибыль от эксплуатации, так и норму прибыли на инвестируемый капитал» [3].

К середине 2000-х годов в США успешно работают более 560 частных грузовых железнодорожных компаний, шесть самых крупных из которых имеют выручку от 4 до 15 млрд. долларов в год. Американские железные дороги добились наименьшей в мире численности персонала на 1 км эксплуатационной длины путей – 0,8–0,9 работающих на 1 км

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

[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.

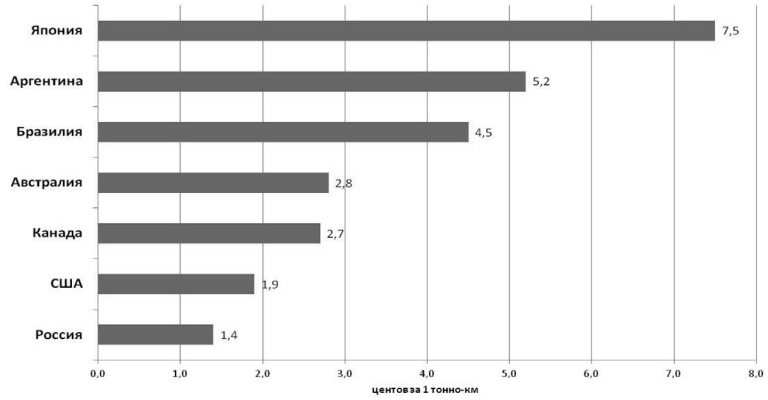


Источник: Surface Transportation Board, AAR; ИПЕМ

Рис. 2. Динамика средних доходных и расходных ставок (себестоимости) с 1978 г. по 2009 г.

пути (для сравнения – в России в 2000 г. было 16 работающих на 1 км пути, к январю 2011 г. этот показатель снизился до 11,6)[1].

Благодаря наличию конкуренции тарифные ставки на железных дорогах США – одни из самых низких в мире: при пересчете по паритету покупательной способности – самые низкие в мире, а при прямом пересчете по валютным курсам (в центах на 1 тонно-км), ниже – ставки только в России (см. рис. 3 и 4).

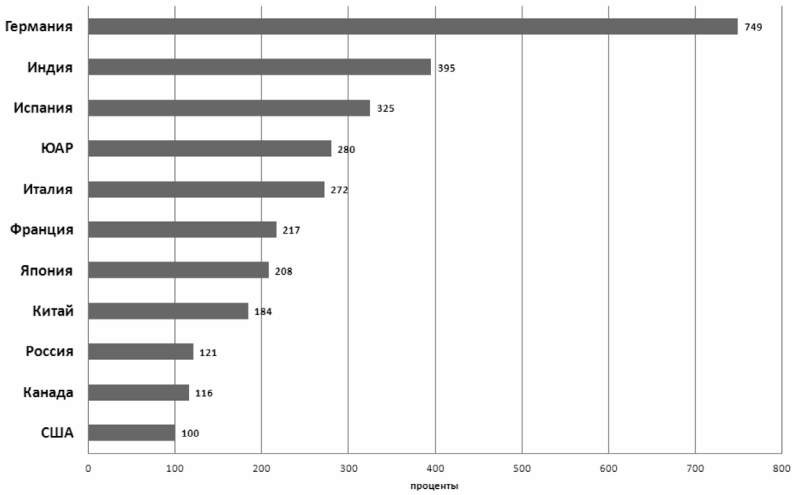


Источник: данные ИПЕМ

Рис. 3. Доходные ставки за грузовые перевозки в различных странах мира (данные за 2006 г.)

К 2002–2003 гг. тарифные ставки в США снизились до исторического минимума – 1,5–1,6 центов/т-км. В это время регулятором 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 может снижает себестоимость за счет эффекта масштаба или синергии от повышения эффективности использования ресурсов.

[1] Численность сотрудников МПС РФ составляла в 2000 г. 1,6 млн. человек, численность сотрудников ОАО «РЖД» составляла на 01.01.2010 г. – 1,1 млн. человек, на 01.01.2011 г. – 0,98 млн. человек. Эксплуатационная длина сети «РЖД» по данным Росстата соответственно – 86,0 тыс. км в 2000 г. и 85,5 тыс. км в 2010 г. и 2011 г.



Источник: Americas Freight Reilroads; ИПЕМ

Рис. 4. Сравнение доходных ставок в различных странах (сопоставленных по паритету покупательной способности, США = 100%), 2006 г.

Как отмечал в 2002 г. в «Railway Gazette International» Д.Бернс: «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].

Еще 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.

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

Таблица 1

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

Железная дорога	Среднее расстояние перевозки, км	Средний доход, дол./вагон	Средняя статическая нагрузка, т/ваг	Средний доход, центов/т-км
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.

Тарифы и институты

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 вертикально-интегрированных компаний-перевозчиков и собственников инфраструктуры. 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 определенных случаях суд может обязать железную дорогу – собственника инфраструктуры пропускать по своим путям подвижной состав другого собственника, подаваемый под погрузку предприятию-грузоотправителю. При определенном, достаточно высоком повышении тарифа [1] регулятор может даже вмешаться в процесс ценообразования железнодорожной компании.

Но, как показал опыт, железнодорожные компании и грузоотправители вполне эффективно договариваются в рамках двусторонних переговоров, а обращение к помощи судебных инстанций и

[1] Формально оцениваться должен не собственно рост тарифов, а рост рентабельности, считаемой по зависящей части издержек. Для обращения грузоотправителя к регулятору, этот рост должен быть на 180% или в 2,8 раза.

регуляторов по этим вопросам – носит в последние двадцать лет единичный характер.

Основная причина подобной эффективности заключается в том, что в США нет единой инфраструктуры, принадлежащей одному собственнику. Благодаря этому исчезает огромное количество рисков, связанных с монополизацией, доминированием, навязыванием невыгодных условий. Основным критерием работы железнодорожных перевозчиков становятся – тарифы и сервис. Если компания не справляется со своими обязанностями, она становится банкротом и уходит с рынка. Ни одному политику в США не придет в голову самоубийственная мысль о финансировании железнодорожной компании (за исключением пассажирской) из государственного бюджета.

Таким образом, экономические институты и политическая культура не позволяют одному участнику стать доминирующим игроком.

Т. Макгрей в работе, посвященной роли регуляторов в американской истории писал: «В представлениях американцев концентрация хозяйственной власти в руках огромных трестов и картелей угрожала традиционным экономическим свободам. Крупные объединения, возникшие в 1880-х годах, представляли опасность для независимых железнодорожных фирм, а так же для фермеров, грузоотправителей и производителей» [1].

В результате, подобное отношение общественного мнения не позволило произойти монополизации в отрасли.

Независимые собственники вагонов

Начиная с 1970-х годов в США наблюдается устойчивый рост числа грузовых вагонов, принадлежащих различным не железнодорожным компаниям. Этот процесс отражает определенные экономические преимущества использования грузоотправителями собственного подвижного состава. Уже в 1980-х годах свыше 100 нежелезнодорожных компаний в США являлись владельцами вагонных парков, каждый из которых насчитывал более 500 единиц, а доля их суммарного парка составляла около 40% от общего парка вагонов страны [2].

[1] McGraw T.K. Prophets of Regulation – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1984. P. 77.

[2] Анненков А.В. Управление транспортной компанией: Монография. М.: ВИНИТИ РАН, 2003. 280 с

Важную роль в расширении парка вагонов, не принадлежащих железным дорогам сыграл в свое время переход железных дорог при перевозках зерновых грузов от использования обычных крытых вагонов к специализированным крытым хопперам-зерновозам. Более высокая грузоподъемность и ускорение операций погрузки-выгрузки стали важными показателями зерновых перевозок. Многие зерновые компании стали приобретать собственные вагоны, что бы быть независимыми от железных дорог с точки зрения наличия подвижного состава. Аналогичные процессы происходили и в других сегментах. Ряд компаний не были собственниками инфраструктуры а владели лишь вагонами и локомотивами. Другие компании владеют лишь вагонами и специализируются на их техническом обслуживании.

Парк грузовых вагонов, эксплуатируемый на территории США составляет чуть больше 1,5 млн. единиц [1]. Примерно треть парка принадлежит железным дорогам первого класса, около трети – находится в собственности у региональных железных дорог, грузоотправителей или компаний, специализирующихся на эксплуатации какого-то рода специализированного подвижного состава (например, зерновозов), еще чуть больше трети (в разные годы от 30 до 40%) – принадлежит банкам, лизинговым компаниям и прочим экономическим субъектам [2].

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 (как считают американские железнодорожники) может быть качественнее и быстрее выполнен на предприятиях грузовладельцев.

[1] Структура вагонного парка США по родам подвижного состава выглядит следующим образом: 36% – полувагоны, 24% – крытые (всех типов, включая хопперы), 17% – цистерны, 9% – вагоны рефрижераторы.

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

Выводы

Суммируя опыт США в области либерализации железнодорожных тарифов и дерегулирования отрасли, можно отметить следующее:

1. Важнейшим элементом транспортной системы США является конкуренция между множеством транспортных компаний, как крупных, владеющих инфраструктурой, вагонами и локомотивами, так и мелких и средних, которые могут быть, например собственниками только подвижного состава (вагоны и/или локомотивы)
2. Отмена государственного регулирования железнодорожных грузовых тарифов в условиях жесткой конкуренции между железнодорожными компаниями привела к снижению тарифов.
3. 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 счет внедрения более эффективной техники и использования более эффективных технологий).
4. 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. Важнейшим механизмом, оптимизирующим такое взаимодействие является система гибких тарифов.

РАЗДЕЛ 3. ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ

Железные дороги в условиях плановой экономики: миф о потерянном рае [1]

На протяжении последних 10–15 лет на железнодорожном транспорте РФ проводится структурная реформа, целью которой является адаптация этой специфической отрасли к рыночным отношениям.

При этом половинчатость и несистемность проводимых реформ, постоянно порождают среди достаточно большой части железнодорожников не только оценки типа «зачем было реформировать то, что и так хорошо работало», но и призывы вернуться к модели организации отрасли, аналогичной той, что была характерна для времен плановой экономики. Более того, последние два года (2011–2012) в отрасли прошли под знаком периодических попыток «усиления плановости», повышения централизации и жесткости планирования грузовых перевозок. Результатом стали такие инициативы, как попытка реанимировать элементы плановой системы, например, возврат к месячному календарному планированию грузовых перевозок (которое действовало с советских времен до 1998 г.), попытка ограни-

[1] Опубликованные варианты настоящей статьи: Хусаинов Ф.И. Железные дороги в условиях плановой экономики: миф о потерянном рае // Бюллетень транспортной информации. 2013. № 7. С. 10–19 (начало); № 8. С. 9–15 (окончание); Хусаинов Ф.И. Советские железные дороги: миф о «золотом веке» // Экономическая политика. 2013. № 5. С. 39–61. Так же публиковалась краткая версия статьи: Хусаинов Ф.И. Железные дороги при плановой экономике: миф о золотом веке // РЖД-Партнер. 2013. № 16 (август). С. 48–51. В настоящей публикации добавлены эпиграфы и некоторые примечания. Автор выражает благодарность первому заместителю главного редактора журнала «РЖД-Партнер» и газеты «Гудок», кандидату исторических наук, доценту кафедры истории ПГУПС А.И. Гурьеву за ценные замечания и дополнения, сделанные при обсуждении рукописи настоящей статьи. [дополнение 2014 г: в настоящее время А.И. Гурьев не работает в редакциях газеты «Гудок» и журнала «РЖД-Партнер»].

чить число операторских компаний с целью снижения конкуренции и ряд других инициатив [1].

Миф о «потерянном рае», которым были советские железные дороги в условиях плановой экономики, представления о «золотом веке» – высокой эффективности и качестве работы железных дорог в период «развитого социализма» – миф, активно продвигаемый сегодня частью руководителей «РЖД» – очень опасен. Когда вы принимаете решение о выборе стратегии развития, очень важно видеть реальность, а не мифологическое представление о ней.

Поэтому автор посчитал весьма актуальным напомнить о некоторых системных аспектах функционирования железнодорожного транспорта в условиях планово-централизованной советской экономики, показав тем самым, что это далеко не лучший пример для подражания.

Экономика дефицита: вспоминаем вместе

По крупицам, по крохам собирали былое
Справедливым ножом отсекали гнилое.

Д. Ревякин
«С боевыми глазами»

В СССР железнодорожный транспорт являл собой едва ли не идеальную модель социалистической экономики. Все его активы принадлежали государству, которое определяло для него объемы и номенклатуру работ, тарифы, инвестиции и поставки продукции в его адрес. При этом Министерство путей сообщения (МПС) являло собой симбиоз органа государственного регулирования и субъекта хозяйственной деятельности.

С легкой руки Яноша Корнаи плановую экономику принято называть «экономикой дефицита». Корнаи показал, что плановой экономики состояние дефицита не является чем-то случайным, каким-то отклонением от нормального состояния. Дефицит – ее имманентное свойство, ее характерная черта.

[1] См. об этом, например: Хусаинов Ф.И. О некоторых методологических проблемах оценки работы железнодорожного транспорта // Бюллетень транспортной информации. 2013. № 3. С. 22–31 [http://f-husainov.narod.ru/husainov_bti2013_3.pdf]; а так же посты на Slon.ru: «Ты рядом – даль социализма» [http://slon.ru/economics/ty_ryadom_dal_sotsializma-795437.xhtml]; «Нам бы конкуренцию – взять и отменить» [http://slon.ru/economics/nam_by_konkurentsiyu_vzyat_i_otmenit-824322.xhtml].

И железнодорожный транспорт не был исключением. Это подтверждает в своей книге «Рынок грузовых перевозок» бывший заместитель министра путей сообщения СССР Н.К. Исингарин [1]: «Жестко централизованная система управления не допускала свободы предпринимательской деятельности и даже инициативы, принятия самостоятельных решений, что не давало возможности активно работать. Любое самостоятельное решение, даже в благих целях, но в нарушение действующих инструкций и правил, строго наказывалось. **Будучи неотъемлемой частью социалистической экономики, железнодорожный транспорт имел те же пороки и недостатки**» [2].

С одной стороны, советские железные дороги отличались более высокими эксплуатационными показателями по сравнению с магистралями капиталистических стран. Так, грузонапряженность на железных дорогах СССР не имела аналогов в мире, в пять-шесть раз превосходя американскую. Более интенсивно, чем за рубежом использовался и вагонный парк. Благодаря регулированию порожних вагонопотоков в масштабе сети доля порожнего пробега вагонов (к общему пробегу) была меньше чем в США. При сопоставимой средней дальности перевозок оборот вагона в СССР был в три раза ниже (т.е. вагоны оборачивались втрое быстрее). Лишь вес и скорость движения поездов на отечественных железных дорогах уступали американским [3].

С другой стороны – при высоких эксплуатационных показателях железных дорог спрос на перевозки не удовлетворялся, и промышленные предприятия постоянно жаловались на дефицит вагонов, у пассажирских касс стояли многочасовые очереди, а железнодорожники неизменно испытывали нехватку ресурсов и людей [4].

Вот как описывал экономику МПС бывший министр А.А. Зайцев [5]: «Каждое нижестоящее звено стремилось защитить, отстоять,

[1] Исингарин Н.К. – в 1984–86 гг. начальник Целинной железной дороги, в 1986–89 гг. заместитель министра путей сообщения СССР, в 1989–91 гг. начальник Алма-Атинской железной дороги, в 1991–94 гг. министр транспорта Республики Казахстан; доктор экон. наук.

[2] Исингарин Н.К. Рынок грузовых перевозок. Опыт, проблемы, предложения. Алматы, 2006. 187 с.

[3] Белов И.В., Персианов В.А. Экономическая теория транспорта в СССР. М.: Транспорт, 1993. 415 с.

[4] Гурьев А.И. Истоки // Гудок. 2013. 26 февраля. С. 5.

[5] А.А. Зайцев – в 1988–1996 гг. начальник Октябрьской железной дороги, в 1996–1997 гг. министр путей сообщения РФ. В настоящее время профессор Петербургского государственного университета путей сообщения (ПГУПС), доктор экон. наук.

«забить в план» как можно более высокие расходы и как можно менее напряженные количественные и качественные показатели с тем, чтобы гарантированно, с минимальным напряжением их выполнять» [1].

То есть это была в целом, так называемая, затратная модель экономики, не содержавшая внутренних стимулов к росту конкурентоспособности и клиентоориентированности. Подобная система не содержала в себе необходимых стимулов для более эффективной работы в смысле стремления к сокращению расходов и увеличению объема и качества продукции.

К чему это приводило? Давайте послушаем руководителей отрасли тех лет.

Министр путей сообщения СССР в 1977–1982 годах И.Г. Павловский [2] в своих мемуарах «Моя дорога» [3] вспоминает, что «хронически не хватало вагонов, провозных возможностей инфраструктуры» и «десятки тысяч поездов простаивали на подходах к важнейшим узлам сети», в частности на подходах к портам.

Сами современники характеризовали работу советских железных дорог весьма негативно. Вот что, например, писала газета «Правда» 15 августа 1977 года: «Министерство путей сообщения СССР выполняет план подачи вагонов лесозаготовительным хозяйствам не более чем на 50%. Древесина, так нужная во всех районах страны, лежит на складах, портится, превращается в дрова. Что толку из того, что тысячи людей рубят ангарский и енисейский лес, сплавляют, выгружают на берег, если он здесь годами гниет?.. Территория складов на лесоперевалочных базах загружена нескончаемыми рядами штабелей из посеревших от времени бревен... В европейской части страны положение не лучше, чем в Сибири... Западнее Урала значительная часть древесины-лиственные породы, дорогое фанерное и лыжное сырье. Долго хранить ее нельзя. Пролежав год-другой, березовые кряжи трескаются, украшаются плесенью и грибками... В погрузочных пунктах Союза скопилось свыше 20 миллионов кубометров лесоматериалов. И в то же время министерства лесной и деревообрабатывающей промышленности СССР в первом полугодии заплатили десятки миллионов рублей штрафов за то, что не поставили потребителям древесину» [1].

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

[2] Павловский И.Г. – в 1961–1967 гг. первый заместитель начальника, в 1967–1972 гг. начальник Приволжской железной дороги, в 1972–1976 гг. начальник Главного управления движения — заместитель министра, в 1977–1982 гг. министр путей сообщения СССР.

[3] Павловский И.Г. Моя дорога. М.: Интекст, 2002. 160 с.

Остановимся подробнее на проблеме необеспечения заявок грузоотправителей подвижным составом, поскольку она являлась важнейшим симптомом «экономики дефицита».

О проблемах вывоза зерна и его потерях написано много, не будем на этом останавливаться. Но проблемы были не только у зерновиков, но и у нефтяников. Газета «Правда» нам сообщает: «За первую половину 1977 года заводы Башкирии только под светлые нефтепродукты недополучили 11 160 цистерн. По этой причине народное хозяйство в период уборочных работ лишилось сотен тысяч тонн топлива» [2].

Аналогичная ситуация наблюдалась и по очень многим другим грузам. Так, Г.М. Фадеев [3], работавший в 1979–1984 годы начальником Красноярской железной дороги, любил приводить пример, как в Красноярске директор машиностроительного завода имел привычку выставлять десятки комбайнов, для вывоза которых регулярно не хватало платформ, прямо на площадь перед заводом [4].

Ущерб от простоев обогатительных фабрик в угольной промышленности из-за неподачи вагонов в 1978 г. составлял при расчетах по оптовым ценам 178,2 млн. руб. Ущерб от простоев металлургических агрегатов и соответствующего снижения выпуска готовой продукции из-за несвоевременной подачи вагонов с окускованным сырьем в 1978 г. при расчетах по оптовым ценам составил 23,9 млн. руб. [5]

В монографии Д.К. Зотова [6] и С.С. Ушакова [7] «Проблемы развития транспорта в СССР», выпущенной издательством «Транспорт» в 1990 г. приводятся следующие данные. «Из-за нерегулярной подачи вагонов с сырьем или неподачи вагонов для вывоза продукции простои мощностей по производственному объединению «Уралкалий»

[1] Цит по Никонов А.П. За фасадом империи. М., 2012. 512 с.

[2] Никонов А.П. За фасадом империи. М.: Энас; СПб.: Питер, 2012. 512 с.

[3] Фадеев Г.М. – в 1979–1987 гг. начальник Красноярской, затем Октябрьской железных дорог; в 1987–1991 гг. заместитель министра, первый заместитель министра путей сообщения СССР; в 1992–1996 гг. и в 2002–2003 гг. министр путей сообщения РФ; в 2003–2005 гг. президент ОАО «РЖД».

[4] Фадеев Г.М. Судьба моя – железная дорога. М.: Аст-Пресс Книга, 2007. 336 с.

[5] Комаров А.В. Определение ущербов в экономике от некачественного транспортного обслуживания // Вестник транспорта. 2002. № 2. С. 30–38.

[6] Зотов Д.К. – в тот период начальник отдела транспорта Госплана СССР.

[7] Ушаков С.С. – в тот период заместитель директора Института комплексных транспортных проблем при Госплане СССР.

привели к повышению эксплуатационных расходов за год на 17,6 млн. руб. Между тем в результате было недодано сельскому хозяйству 1,3 млн. тонн удобрений, а потери народного хозяйства от снижения урожайности составили 200–250 млн. руб., т.е. почти в 12 раз больше, чем учтено в потерях от низкого качества транспортного обслуживания. Из-за несвоевременного прибытия рудного сырья и дополнительных его перегрузок комбинат «Азовсталь» недодал 18 тыс. тонн чугуна, что привело к потерям на комбинате 4 млн. руб.» [1].

Вернемся еще раз к проблеме вывоза лесных грузов. В статье В. Селюнина «Нерв экономики» [2], опубликованной в 1981 г. (и переизданной издательством «Правда» в сборнике 1990 г. с добавлением) есть сюжет, написанный по результатам исследования работы «Союзглавлеса» – подразделения Госснаба СССР и объединений «Лесогорсклес» и «Чуналес».

Итак, предоставим слово В.И. Селюнину:

«...все годы железная дорога подавала в лучшем случае 80% запланированных вагонов. Поскольку планы заготовок леса выполняются более исправно, запасы древесины продолжают расти. Передо мной пачка писем, поступивших в министерство. Тягостно читать их. «Иркутская область забита лесом, который приходит в полную негодность. В реке Ия местами в четыре слоя лежат утонувшие бревна. Надо приостановить заготовки, пока не вывезено гибнущее добро» – сообщает иркутянин Б. Цветков. «Заготовленная древесина превращается в дрова. Что толку, если лес пилят, сплавляют, выгружают на берег и здесь он гниет», – пишут двадцать лесорубов Енисейской лесоперевалочной базы. «Лес, росший сотню лет, срублен нами, разделан и выброшен на свалку» – докладывают министру 32 рабочих лесопункта «Сплавной» Архангельской области.

Причина везде одна: нет вагонов. Я взял данные, начиная с 1970 года: ни разу железнодорожники не справились с планом перевозок. Если в 1975 году было переброшено 142,5 миллиона тонн продукции, распределяемой через «Союзглавлес», то в 1979-м – лишь 110 миллионов. (...) Цифры, сколь они не ужасны, не впечатляют. Надо видеть своими глазами. Я проехал по железной дороге от Иркутска до Тайшета и от Тайшета до Братска. На каждом разъезде, где есть пункт разделки хлыстов [1], из окна вагона видишь воочию загубленные миллионы, которые как-то теряют свою реальность в сводках отчетов. На километры в обе стороны от пункта разделки тянутся штабеля древесины. Вблизи пункта древесина черная, гнилая – ее не смогли вывезти еще десять и больше лет тому назад. А с лесосеки доставляют новые бревна» [1].

[1] Зотов Д.К., Ушаков С.С. Проблемы развития транспорта СССР. М.: Транспорт, 1990. 304 с.

[2] Селюнин В.И. Нерв экономики // Селюнин В.И., Шмелев Н.А. Истоки. Авансы и долги. М.: Правда, 1990. С. 5–43.

[3] *Хлыст* – термин, используемый в лесозаготовительной промышленности, означающий срубленное дерево с обрубленными сучьями. Разделкой хлыстов называют технологический процесс «раскряжевки» дерева на бревна (кряжи).

В итоге всего этого во-первых сгнивает огромное количество древесины, а во-вторых деревообрабатывающие комбинаты не получают нужного количества сырья, что в свою очередь приводит к хроническому дефициту продукции, изготавливаемой из древесины.

Некоторые получатели древесины запасаются ею через т.н. «самозаготовителей», которые обращаются к лесорубам с просьбой продать им заготовленный лес.

Селюнин пишет: «Трудно представить себе более нелепую картину: по всей Иркутской области лежат штабеля леса, который не удается вывезти. Так зачем самозаготовители рубят еще? Почему не отдать им готовое добро? Лесники уже много лет вносят такое предложение.» А ему отвечает главный инженер «Союзглавлеса»: «В прошлом году потребители получили на одну треть леса меньше, чем им полагалось по фондам. И у нас не поднимется рука отдать готовую древесину сверх фондов, когда не удовлетворены законные потребители».

Но потом оказывается, что в Чунском районе самозаготовителям все же продали однажды триста с лишним тысяч кубометров древесины. Но такой, которая пролежала не меньше двух лет, которая не годна в качестве строевого леса – «сгодится на доски для заборов» – поясняет один из лесников.

«Интересно получается – недоумевает В.Селюнин – одни годами не могут вывезти прекрасный лес, а другие и гнилушки отправили. Как им это удалось?

Для нас это не проблема, – успокоим меня главный инженер Ошкин – У каждого самозаготовителя богатый хозяин. Мы, например, относимся к Тургайскому областному управлению сельского хозяйства. У него свой лимит на вагоны – сколько мне надо, столько и получу» [2].

Вот тут необходимо закончить цитату и сделать некоторые пояснения.

[1] Селюнин В.И. Нерв экономики // Селюнин В.И., Шмелев Н.А. Истоки. Авансы и долги. М.: Правда, 1990. С. 5–43.

[2] Там же.

Сегодняшние грузоотправители, привыкли за последние годы (2003–2012) к тому, что предоставление вагонов под перевозку различными частными операторскими компаниями (собственниками или арендаторами вагонов) – это самый обычный конкурентный рынок, такой же, как рынок продажи холодильников или телевизоров. Некоторые из этих грузоотправителей иногда скучают по государственной собственности на подвижной состав [1], еще чаще это делают представители железнодорожной науки.

Эти люди видят, что сегодня на рынке предоставления железнодорожных грузовых вагонов имеется профицит вагонов, что рыночная ставка предоставления вагонов постоянно снижается [2] они думают, что если вернуть централизованное плановое управление в этот сегмент, то все «плюсы» рынка (в виде избыточного предложения вагонов) сохранятся, но при этом, за счет «улучшения системы планирования» можно будет управлять этим вагонным парком более эффективно.

Здесь необходимо напомнить следующее.

Во время трансформационного спада 90-х проблема дефицита вагонов перестала быть столь острой. Но в 1999–2001 гг., на фоне начавшегося экономического роста, острейшей проблемой для российской промышленности вновь стала катастрофическая нехватка вагонов. В эти годы МПС приобретало: в 1999 г. – 1557 вагонов, в 2000 г. – 1000 вагонов, в 2001 г. – 104 (сто четыре!) вагона, в 2002 г. – 1440 вагонов, в 2003 г. – 3480 вагонов. Вследствие дефицита подвижного состава предприятия-грузоотправители несли убытки и выплачивали неустойки за невыполнение контрактов. Казалось, что только начавшийся промышленный рост вот-вот будет остановлен из-за того, что просто нечем будет вывозить готовую продукцию. Единственным выходом в этой ситуации была либерализация рынка предоставления вагонов, позволившая частным компаниям самостоятельно приобретать подвижной состав и предоставлять его под перевозку грузоотправителям.

Итак, в начале 2000-х годов на рынке появились частные компании – собственники подвижного состава (вагонов), которые самостоятельно «оперировали» или «управляли» этими вагонами. Подобные

[1] Ковшов В. Реформа РЖД: Не надо бояться госрегулирования // Ведомости. 2012. 18 апреля. [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/279429/ne_nado_boyatsya_gosregulirovaniya]

[2] Белоусов А. Сортировка интересов // Эксперт-Урал. 2013. № 5 (от 04.05.13 г.) [http://www.expert-ural.com/1-590-12082]

компании стали называть операторами собственного (приватного) подвижного состава, а сам этот бизнес – операторским.

«Управляли» в данном случае значит – определяли, какому заказчику и по какой цене подавать вагоны. Управление, как продвижение по сети и все эксплуатационные функции (такие как переработка на сортировочных станциях), оставалось у собственника инфраструктуры, т.е. у РЖД.

Уже 2002 г. компании-операторы приобрели более 14 тыс вагонов, т.е. в 10 раз больше вагонов, чем МПС (1,4 тыс. вагонов), и все остальные годы (с 2003 по 2010) частные компании инвестировали в приобретение подвижного состава больше чем МПС-РЖД [1].

После тарифной реформы 2003 г. и принятия нового Прейскуранта № 10-01 (основного документа определяющего железнодорожные грузовые тарифы РЖД) процесс создания и развития операторского бизнеса стал особенно активным и начали расти инвестиции в приобретение подвижного состава.

В результате хронический дефицит вагонов постепенно стал преодолеваться, общее количество вагонов выросло более чем на треть, объем перевозок грузов стабильно рос до кризиса 2008 г., и восстанавливался после кризиса. Это все было в том сегменте, где работало множество частных компаний безо всякой «заботливой руки» государства.

В 2003–2008 гг. прирост вагонного парка операторских компаний соответствовал темпам роста грузооборота и обеспечивал прирост грузовой базы необходимым количеством вагонов. Можно сказать, что фактически весь прирост объемов погрузки за эти годы был возможен благодаря появлению частной собственности на грузовые вагоны и либерализации вагонной составляющей железнодорожных тарифов.

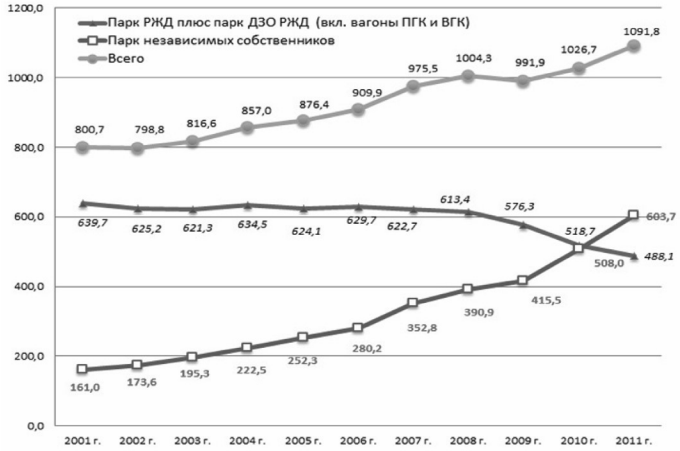
Выделим из совокупного вагонного парка российской принадлежности парк независимых собственников и рассмотрим его динамику в сравнении с динамикой суммарного парка РЖД и ДЗО РЖД (включая вагоны ПГК [2] и ВГК). Смысл подобного выделения заклю-

[1] Подробнее об этом см: Хусаинов Ф.И. Реформа российских железных дорог: неоконченная пьеса // Экономическая политика. 2011. № 5. С. 68–97.[http://www.iep.ru/ru/ekonomicheskaya-politika-5-oktyabr.html]

[2] ОАО «ПГК» начало работу в октябре 2007 г. как дочерняя компания ОАО «РЖД». 28 октября 2011 г. был проведен аукцион, на котором пакет в «75% минус две акции» был продан ОАО «Независимая транспортная компания», входящей в холдинг UCLH. 16 октября 2012 г. оставшиеся акции (25% плюс одна акция) «Первой грузовой компании» были проданы по итогам «конкурентных переговоров» той же «Независимой транспортной компании». С этого момента ОАО «ПГК» не относится к «дочерним и зависимым обществам РЖД».

чается в том, что бы выявить различия в инвестиционном поведении частных независимых компаний, покупавших вагоны на рынке и компаний, которым весь вагонный парк достался «в наследство» от МПС-РЖД. Строго говоря, первые частные компании тоже получали вагоны «из рук» МПС, но, учитывая, что в дальнейшем эти компании, в основном, приобретали вагоны на рынке, при рассмотрении долгосрочной перспективы, этим фактом можно пренебречь.

Мы видим, что основной прирост вагонного парка произошел именно в сегменте независимых собственников – более, чем трехкратный – с 161 тыс. вагонов в 2001 г. до 508 тыс. ед. на конец 2010 г. При этом парк вагонов Холдинга РЖД (т.е. вагоны инвентарного парка РЖД плюс вагоны ДЗО) – сокращается (см. рис. 1).



Источник: Годовые отчеты «ОАО «РЖД»

Рис. 1. Динамика парка российских грузовых вагонов в 2001–2011 гг., тыс. единиц

Так, по состоянию на конец 2011 года общий парк вагонов российской принадлежности, по данным годового отчета ОАО «РЖД» составлял 1091,8 тыс. единиц, из них 488,1 тыс. единиц (или 45% от всех вагонов в стране) – это парк самого «РЖД» и дочерних и зависимых обществ (включая «ПГК» и «ВГК»), а 603,7 тыс. единиц подвижного состава (или 55%) – это вагоны независимых собственников, в том числе операторов.

Еще раз зафиксируем: рост вагонного парка произошел в том сегменте, в котором созданы основные институты рыночной экономики: частная собственность, нерегулируемые тарифы и относительная экономическая свобода.

Но мы забежали вперед. Вернемся к 1970–80-м годам.

Ситуация с нехваткой вагонов в какой-то момент обострилась настолько, что даже ЦК КПСС и Совет министров СССР вынуждены были признать проблему.

В постановлении ЦК КПСС и Совмина СССР № 49 от 13 января 1977 г. отмечалось, следующее: «В настоящее время железнодорожный транспорт работает с большим напряжением и не обеспечивает возрастающих потребностей народного хозяйства и населения страны в перевозках. За 1976 год железные дороги не выполнили план перевозок народнохозяйственных грузов на 37 млн. тонн. Неудовлетворительно выполняются задания по перевозке угля, нефти и нефтепродуктов, рудно-металлургического сырья, лесных и некоторых других грузов. В результате создались большие затруднения в работе ряда отраслей народного хозяйства. На многих предприятиях промышленности скопилась готовая продукция, реализация которой задерживается из-за несвоевременной подачи вагонов» [1].

Итоги «золотого века» железных дорог подвел председатель Совета министров СССР Николай Рыжков на Всесоюзном совещании железнодорожников в декабре 1989 года: «Следует признать, что пока свои функции железнодорожный транспорт выполняет, прямо скажем, неудовлетворительно. Ежегодные потери национального дохода из-за недопоставок грузов предприятиям составляют 10–12 млрд руб. Это результат и низких сроков доставки, и несвоевременного завоза и вывоза сырья, готовой продукции, и несохранности при перевозках. Постоянно растут транспортные издержки народного хозяйства. На железнодорожном транспорте должна быть разработана соответствующая программа действий с учетом тех мер, которые будут осуществляться в народном хозяйстве в целом по оздоровлению экономики» [2].

Таким образом, хроническое не обеспечение заявок грузоотправителей вагонами и потери от недопоставок грузов было каждодневной реальностью советских железных дорог.

[1] Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 13.01.1977 № 49 «О мерах по развитию железнодорожного транспорта в 1976–1980 годах».

[2] Выступление председателя Совета министров СССР Н.Рыжкова на Всесоюзном совещании железнодорожников // Гудок. 1989. 9 декабря. С. 1.

Нерациональность перевозок

Ну, невыгодный район, но я ведь там живу. Я показал паспорт с пропиской, и он мне показал документы, и по документам мы должны были ехать в разные стороны. ... Мы уже столько лет предъявляем свои смешные претензии. Кто должен? Что его вынуждает меня везти? Если бы он меня просил. Это же я их прошу: отвезите, отпустите, продайте, их же мои деньги не интересуют. Он ничего от меня не хочет, а я его останавливаю, чего-то кричу, прошу ехать со мной...

М. Жванецкий «Простите меня»

Весьма важной чертой советского железнодорожного транспорта были нерациональные, то есть необоснованные с экономической точки зрения перевозки.

Сразу оговоримся, что считать «нерациональным». Вообще говоря, использовать в современной рыночной экономике понятие «нерациональные перевозки» в том смысле, в каком оно использовалось в плановой экономике, на наш взгляд неправильно. Причем эта «неправильность» носит не технический, а фундаментальный характер: в рыночной экономике и субъект, определяющий рациональность или нерациональность той или иной деятельности и ее критерии – совершенно иные, нежели в плановой экономике.

В плановой экономике критерием нерациональности было, например, несоответствие «Схемам нормальных направлений грузопотоков», утверждаемых централизованно государством. Понятно, что к «настоящей» рациональности в рыночном смысле этого слова подобные критерии могли не иметь никакого отношения. В рыночной же экономике, нерациональными можно назвать все те перевозки, которые, будь у груза частный собственник, он не стал бы осуществлять, при существующих издержках. И здесь проблема рациональности очень тесно связана с проблемой собственности. Более того, в условиях отсутствия частной собственности и рыночных цен, мы – строго говоря – в большинстве случаях вообще не имеем критериев рациональности, как это показано в работах Б. Бруцкуса и Л. фон Мизеса. Проблема рациональных и нерациональных перевозок в рыночных условиях – вопрос слишком большой, что бы затрагивать его здесь.

Поэтому рассмотрим, насколько в плановой экономике удавалось обеспечивать «рациональность» перевозок в том смысле, в каком оно использовалось и нормировалось на советских железных дорогах.

Те, кто застал времена плановой экономики и «общенародной» собственности, помнят, как в 1980-х годах для выполнения показателей грузооборота и оборота вагона в последние дни месяца гоняли составы со щебнем и песком с одной станции на другую «вертушкой» по несколько раз. В итоге плановые показатели выполнялись и коллективы дорог получали премии. А экономика таких перевозок никого не волновала. В этом примере, пожалуй, наиболее точно отражена сущность советской (централизованной!) системы управления железнодорожным транспортом: эксплуатационные показатели – на высоте, а экономику никто не принимал в расчёт. И ещё один важный момент: в условиях государственной собственности именно такое поведение было по своему, «рациональным». Собственно в этом и кроется секрет расточительности централизованных экономик без частной собственности.

Капусту возили из Узбекистана в Мурманск, зерно – из Казахстана в центр России на переработку и обратно после помола в Казахстан. Мороженую рыбу возили с Дальнего Востока в Москву и Ленинград. Вместе с углем перевозилось до 30% отходов породы, встречные перевозки металлолома составляли до 100%, металла – до 50% и т.д.

В книге А. Никонова «За фасадом империи» приводится большая подборка газетных материалов тех лет. Например такие: «128 вагонов картошки выслали из Костромы в Астрахань за 1800 км. Они простояли после долгого пути на запасных путях еще 15 суток, после чего оказались заполненными одной гнилью...», «Из Смоленска в Ленкорань летят панические телеграммы "Капусту не заказывали", в итоге всю капусту сдают на корм скоту, а в соседних регионах люди давятся в очередях за дефицитной капустой». Автор задает себе вопрос: «Почему капуста, которую никто в Смоленске не заказывал, едет туда и гниет по пути, тогда как лес не вывозится с места добычи и гниет под открытым небом?» И отвечает: «Потому что – плановое хозяйство! Железнодорожникам нужно выполнить план. План – закон! И он измеряется в тонно-километрах. А целостность груза и целесообразность перевозки для МПС совершенно не важны» [1].

Одной из причин подобного положения вещей являлись нерыночные тарифы, порождавшие неправильные стимулы. Регулируемые тарифы не играли роль «санитаров экономики». Рассмотрение проблем построения грузовых железнодорожных тарифов выходит за пределы настоящей статьи, поэтому отметим здесь лишь то, что искусственно заниженные тарифы порождают завышенный спрос на перевозки, так как этот ресурс становится относительно более дешевым и не стимулирует эффективного размещения производства.

[1] Никонов А.П. За фасадом...

В. Селюнин отмечал, что «в США стоимость угля удваивается при перевозке его на 600 километров. Заказчик, раньше чем обратиться к дальнему поставщику, посчитает хорошенько, не купить ли топливо подороже, но поближе. У нас удвоение стоимости угля происходит при переброске его на четыре тысячи километров. Плата за перевоз, по существу, символическая: тариф в шесть-семь раз ниже американского. И получается, к примеру, что электростанциям выгоднее завозить в Донбас сибирский уголь, нежели потреблять местный. И завозят...» [1].

Помимо тарифа, была еще одна причина подобной нерациональности – централизованная (посредством Главков и Министерств) система управления промышленностью.

Посмотрим как эту систему описывает Селюнин в уже упомянутой статье 1981 г. «Наше управление хозяйством построено в виде вертикали: предприятие – промышленное объединение – министерство. Верхние звенья приказывают, нижние исполняют. Приказать же мыслимо лишь своим, у «чужих» – другие командиры. Надежных способов воздействия на партнеров из «чужой епархии» нету. Каждое ведомство стремится, поэтому по возможности замкнуть хозяйственные связи внутри самого себя, исключить или хотя бы ограничить контакты за пределами системы. Завод во Владивостоке охотнее заключит договор на поставку, например, литья не с соседом, который через забор, а с минским предприятием своего министерства. Так надежнее – в случае чего можно и министру пожаловаться, а с соседа взятки гладки. Вот вам и встречные перевозки».

Отвлечемся от цитируемой статьи и вспомним про подсобные хозяйства, которые были у каждой железной дороги и у многих отделений дороги. На этих подсобных хозяйствах выращивали кур, свиней и коров, оттуда привозили молоко и сметану. Людям, не работавшим на железной дороге и не заставшим те времена кажется странным – зачем, скажем, Ершовскому отделению Приволжской железной дороги подсобное хозяйство – совхоз «Рефлектор»? Работники же отделения дороги в те годы считали это вполне логичным: из подсобного хозяйства в «ОРС-овский» магазин при отделении дороги регулярно привозили молоко и сметану, а в «городских» магазинах были то очереди, то дефицит. У железных дорог были свои детские сады, свои школы, стадионы, больницы и поликлиники; а своя отдельная от «общегражданской» телефонная сеть есть до сих пор..

[1] Селюнин В.И. Нерв экономики ...

Это классический пример того, как **в отсутствии нормальной инфраструктуры, которая реагировала бы на рыночные сигналы, ведомства создают у себя дублирующую инфраструктуру, на которую можно влиять напрямую – приказами и распоряжениями**.

Но вернемся к статье Селюнина и к тому, к каким последствиям может приводить подобная, как тогда говорили – «ведомственность».

> «*Обратимся к перевозкам... ну хотя бы сборного железобетона. Изготовляют его предприятия двухсот ведомств, каждое для себя, причем поставки налажены по правилу: «От своего поставщика – своему потребителю». Что из этого выходит я проследил по отчетам в управлении Свердловской железной дороги. Строительные материалы занимают первое место среди отправляемых грузов. Более двух тысяч вагонов со сборным железобетоном уходит отсюда ежемесячно почти во все края и области страны. Быть может, Средний Урал имеет избыточные мощности по этой продукции? Нет. В свой черед, клиенты, пользующиеся услугами Свердловской дороги, получают три с лишним тысячи вагонов сборного железобетона в месяц. Откуда?... из тех областей, куда как раз и везут сборные конструкции со Среднего Урала (...).*
>
> *Как видим, робкая попытка плановиков навести порядок с перевозками одного из самых массовых грузов натолкнулась – назовем вещи своими именами – на обструкцию ведомств. Поэтому не спешите радоваться цифрам прироста перевозок в сводках ЦСУ: они означают скорее плату за ведомственность, чем за успех экономики*» [1].

В этой связи министр путей сообщения И.Г. Павловский подтверждал, что огромная напряженность, с которой работал советский железнодорожный транспорт, была во многом обусловлена «нерациональным размещением промышленных предприятий». Он, в частности, пояснял: «Объемы перевозок были велики – 4 млрд. тонн грузов и 4,5 млрд. пассажиров в год. Но это свидетельствует не о сильной экономике, а скорее о бесхозяйственности и нерациональности перевозок. По моим оценкам, стоимость излишка перевозок грузов достигала 300–500 млрд. рублей. Треть перевозок пассажиров была обусловлена социальными проблемами: поиск продуктов, жилья, неорганизованность отдыха, туризма, лечения и т.д.» [2]. Также большое влияние на работу железнодорожного транспорта – по мнению И.Г. Павловского – оказывала излишняя милитаризация страны. В числе других системных недостатков железнодорожной отрасли в советское время следует упомянуть ее забюрократизированность. Являясь

[1] Селюнин В.И. Нерв экономики...
[2] Павловский И.Г. Моя дорога...

как органом государственной власти, так и хозяйственной системой, МПС само определяло государственную политику, само ее исполняло, само себя контролировало и само же себя наказывало. Такая монолитность порождала супермонополию, внутри которой любые процессы вызревания и проявления принципиально новых технических, технологических, управленческих, экономических и любых иных решений неизменно тормозились.

Качество транспортного обслуживания: кто старое забудет — тому глаз вон

Пароход — для команды, паровоз — для машиниста, столовая — для поваров, театр — для актеров, магазин — для продавцов, литература — для писателей! ... А включаешь — не работает. И не надо включать. Не для вас это все.

М. Жванецкий «Паровоз для машиниста»

Качество транспортной услуги помимо удовлетворенности спроса характеризуется также такими критериями как сохранность грузов при перевозке и сроки их доставки.

Как писал д.э.н. проф. МИИТа М.Ф. Трихунков, «Полного и систематического учета фактических потерь народнохозяйственной продукции в сфере обращения с выделением потерь грузов на каждом виде транспорта общего пользования практически в стране не ведется» [1].

Вместе с тем, ряд отдельных крупных исследований по качеству транспортного обслуживания были проведены, в частности учеными МИИТа и ИКТП [2].

Приведем некоторые данные из работы М.Ф. Трихункова «Транспортное производство в условиях рынка: качество и эффективность», часть которой как раз посвящена качеству транспортного обслуживания в десятилетия, предшествующие «переходу к рынку». Суммарные потери в расчете на годовой объем перевозок составили в 1990 г. 2,2–2,3 млрд. руб. Было выявлено, что действующие на железнодорожном транспорте нормы потери угля, составляют от 0,5 до 1%. Фактические же его потери

[1] Трихунков М.Ф. Транспортное производство в условиях рынка: качество и эффективность. М.: Транспорт, 1993. 255 с.

[2] Институт комплексных транспортных проблем при Госплане СССР, впоследствии преобразован в Научный центр комплексных транспортных проблем (НЦКТП) при Минтрансе.

превышают нормативные и составляют от 3 до 8%. Согласно исследованиям, проведенным в 1987–90 гг., и по различным экспертным оценкам, только при перевозках по железным дорогам ежегодно утрачивается от 5,5 до 11 млн. тонн угля на сумму 50–100 млн. руб. в ценах 1990 г. На железнодорожных участках и направлениях, где осуществляются массовые перевозки угля, на каждом километре пути за год откладывается его в среднем от 0,4 до 1,0 тонны.

По данным горно-обогатительных комбинатов, ежегодно теряется от 2 до 5% добываемого рудного сырья (при нормативных потерях 0,27–1,8%). Фактические потери цемента при доставке его от цементных заводов до строек достигают 10–15% объема производства.

Согласно исследованиям Новосибирского института инженеров железнодорожного транспорта (НИИЖТ) фактические потери удобрений намного превышают нормативы и составляют около 9%. Если дополнительно учесть потери удобрений при доставке до поля, включая потери при хранении, то указаная цифра возрастает до 17%. Фактические ежегодные потери строительного кирпича от боя при транспортировке его по железным дорогам навалом составляют 6–7%, достигая 8–11% при смешанных железнодорожно-автомобильных перевозках. Фактические потери стекла при перевозке в крытых вагонах в ящичной таре составляют в среднем около 7%, достигая в отдельных случаях 15%. При доставке стекла в сельскохозяйственные районы потери составляют 20–40%.

Особенно велики потери продукции сельскохозяйственного производства. В процессе заготовок, хранения и перевозки утрачивается до 25–30% этой продукции. Не доходит до потребителя около 10% картофеля. «По экспертным оценкам – утверждает в своем исследовании профессор Трихунков – общие потери сельскохозяйственной продукции при хранении и транспортировке только по железным дорогам составляют более 1 млрд. руб. в год» (в ценах 1990 г.) [1].

Увеличение фактических потерь грузов на железнодорожном транспорте за два десятилетия (1971–1990) происходило при значительном росте продолжительности их доставки и снижении скорости доставки груза (см. табл. 1).

[1] Трихунков М.Ф. Транспортное производство...

[2] Там же.

Там же приведены следующие цифры: «По данным Госкомстата СССР (1990 г.), ежегодно не попадает в хранилища около 29 млн. тонн выращенного зерна, теряется почти 1 млн. тонн мяса, не доходит до потребителя 25% урожая картофеля и овощей [2]».

Таблица 1

Скорость и срок доставки грузов на железных дорогах СССР в 1970–1990 гг.

Годы	Средний срок доставки грузов, суток	Скорость доставки, км/сут.
1970	3,97	229
1975	4,00	239
1980	4,60	203
1985	4,70	210
1986	4,70	212
1987	4,90	212
1988	5,00	209
1989	5,10	206
1990	5,40	198

Источник: Трихунков М.Ф. Транспортное производство в условиях рынка: качество и эффективность. М.: Транспорт, 1993. 255 с. (табл. на С. 34).

В целом же, ущерб от некачественного обслуживания составлял по данным исследований ИКТП 30–35 млрд. руб. в год (в ценах 1990 г.) [1].

Газета «Известия» пишет 20 июня 1976 г.: «Рудные окатыши – груз дорогостоящий, а течет в щели словно вода. За четыре месяца только по дороге на Череповецкий металлургический комбинат потеряно 3600 тонн окатышей стоимостью 110 тысяч рублей» [2].

В чем же заключались причины подобной неэффективности?

По мнению проф. А.В. Комарова «основными причинами потерь экономики являлись: отсутствие развитых рыночных отношений, централизованное распределение произведенной продукции через Госснаб, Сельхозтехнику и др. централизованные фонды, недо-

[1] Комаров А.В. Принципы совершенствования транспортного обслуживания // Транспорт: наука, техника, управление. 1994. № 10. С. 10–16.
[2] Цит. по Никонов А. За фасадом...
[3] Комаров А.В. Определение ущербов в экономике от некачественного транспортного обслуживания // Вестник транспорта. 2002. № 2. С. 30–38.

оценка роли сферы обращения в экономике, ... преобладание крупных и крупнейших монополий, отраслевое управление народным хозяйством и отсталое государственное законодательство, направленное на созидание благоприятных условий для государственных предприятий в виде "естественных монополий"» [3].

Важным критерием качества транспортного обслуживания является доля отправок, прибывших с просрочкой срока доставки.

Начальник отдела транспорта Госплана СССР Д.К. Зотов и заместитель директора ИКТП С.С. Ушаков приводят следующие данные: «По данным ВНИИЖТа 35,1% отправок на железнодорожном транспорте имеют среднюю просрочку 5,9 суток, 25,2% отправленных грузов дополнительно находятся в пути сверх нормативного срока в среднем 3,5 суток. Наибольшие просрочки по доставке мелких отправок (58,0% их доставляется с просрочкой 12,3 суток). По грузам, перевозимым в контейнерах, 39,7% имеют просрочку 6,3 суток; 30,1% повагонных отправок – 3,5 суток; 28,8% объема скоропортящихся грузов доставляется с просрочкой в среднем 2,6 сут и т.д.» [1].

Анализ выполнения сроков доставки за 1975–2004 гг. , проведенный в работах. Д.А. Мачерета и 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 знасительных пределах, достигая, в зависимости от категории до 28% по маршрутным и повагонным отправкам и до 64% по мелким отправкам [2].

Данные отчетов формы ЦО-31 «О продолжительности и скорости доставки грузов» приведены в табл. 2 и табл. 3.

Из табл. 2 видно, что, в 1975–1989 гг. доля отправок, прибывающих с просрочкой составляла от 22% до 41% (достигая по мелким отправкам 64%). Среднее время просрочки на отечественных железных дорогах в этот период составлял от 6,9 до 8,6 сут., по мелким отправкам достигая 16 сут. [3]. В 1998 г. произошло изменение системы определения нормативов сроков доставки (к нормативному времени добавились еще одни сутки) или как было принято писать «усовершенствование системы нормирования времени доставки», что немного улучшило показатели российских железных дорог в 1999–2000 гг.

[1] Зотов Д.К., Ушаков С.С. Проблемы развития транспорта СССР. М.: Транспорт, 1990. 304 с. (см. С. 40–41)
[2] Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.: МЦФЭР, 2004. 240 с.
[3] Там же.

Таблица 2

Удельный вес отправок, доставленных с просрочкой, %

Год	Месяц	Все отправки	В том числе			
			Маршрутные	Повагонные	Мелкие	Контейнерные
1975	Февраль	22,6	13,3	17,0	42,5	Н/д
	Сентябрь	24,4	14,9	19,2	46,3	Н/д
1978	Февраль	28,3	14,0	21,9	53,0	Н/д
	Сентябрь	30,5	18,8	24,5	55,0	Н/д
1979	Февраль	32,9	15,3	27,0	56,5	Н/д
	Сентябрь	32,3	18,1	25,9	57,3	Н/д
1980	Февраль	32,2	11,6	26,3	54,5	Н/д
	Сентябрь	33,2	25,8	27,2	55,6	Н/д
1981	Февраль	33,4	19,2	28,6	54,1	Н/д
	Сентябрь	34,6	24,9	28,5	56,7	Н/д
1982	Февраль	35,8	26,1	30,3	58,2	Н/д
	Сентябрь	35,1	23,1	30,1	58,0	Н/д
1985	Февраль	39,9	28,8	34,8	63,3	Н/д
	Сентябрь	35,6	21,8	30,3	58,5	Н/д
1989	Февраль	35,4	23,3	30,2	57,7	Н/д
	Сентябрь	41,1	25,4	35,9	64,1	Н/д

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

Таблица 3

Среднее время просрочки доставки грузов, суток

Год	Месяц	Все отправки	В том числе			
			Маршрутные	Повагонные	Мелкие	Контейнерные
1978	Февраль	5,6	2,6	2,9	12,0	Н/д
	Сентябрь	5,7	3,0	3,2	11,4	Н/д
1979	Февраль	6,4	3,4	3,8	12,5	Н/д
	Сентябрь	6,5	4,1	3,7	12,5	Н/д
1980	Февраль	6,4	3,7	3,4	12,1	Н/д
	Сентябрь	5,9	4,5	2,8	12,0	Н/д

Окончание таблицы 3

1985	Февраль	6,3	4,7	3,6	14,3	Н/д
	Сентябрь	6,4	2,6	4,1	12,0	Н/д
1989	Февраль	8,4	4,7	5,0	16,8	Н/д
	Сентябрь	8,6	5,2	5,8	15,8	Н/д

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

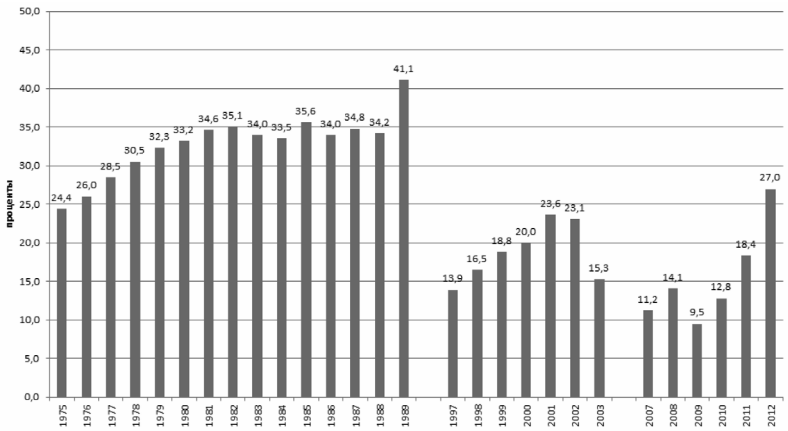


Рис. 2. Доля отправок, прибывших с просрочкой срока доставки на железных дорогах СССР (1975–1989) и России (1997–2012), в процентах [1]

[1] На рис. 2 показатели просрочки за 1975–2003 гг. приводятся за сентябрь соответствующего года, так как в 1975–2003 гг. доля отправок, прибывших с просрочкой, определялась два раза в год – в феврале и в сентябре (отчет формы ЦО-31, по данным: Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.: МЦФЭР, 2004); показатели просрочки за 2007–2012 приводятся за соответствующий год в целом (по данным Годовых отчетов ОАО «РЖД»). Подробнее см.: Хусаинов Ф.И. О некоторых методологических проблемах оценки работы железнодорожного транспорта // Бюллетень транспортной информации. 2013. № 3. С. 22–31 [http://f-husainov.narod.ru/husainov_bti2013_3.pdf]. Там же указаны источники и особенности учета указанных показателей.

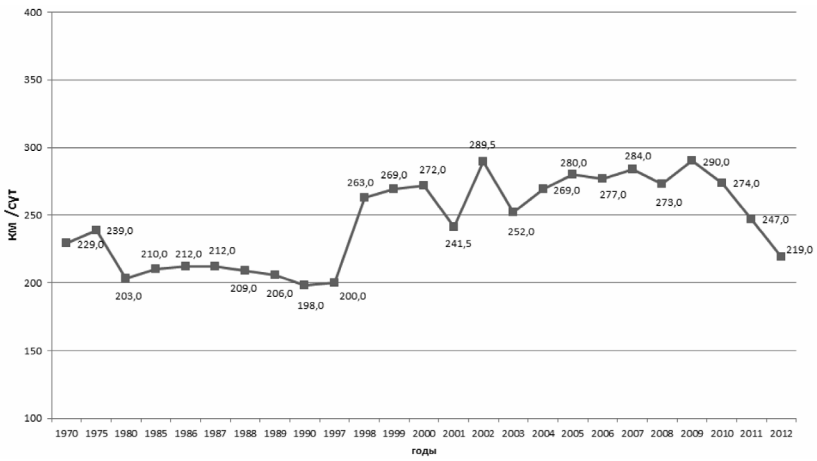
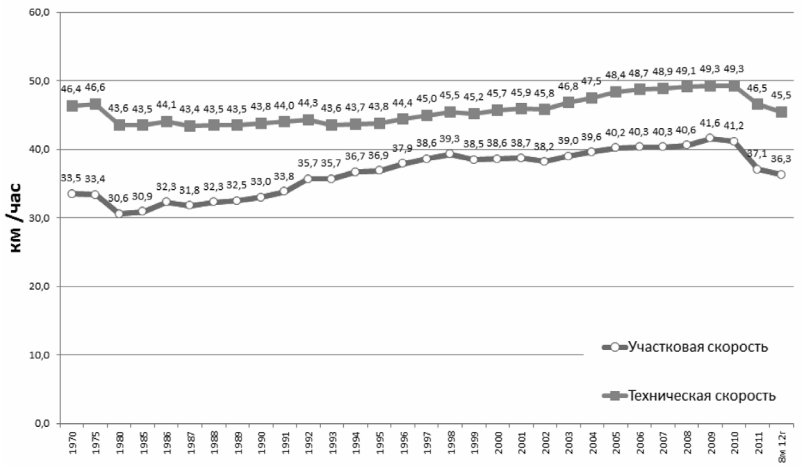


Рис. 3. Средняя скорость доставки одной отправки железнодорожным транспортом в СССР (1970–1990) и в России (1997–2012), км/сутки [1]

А как сегодня обстоит дело с просрочкой сроков доставки? 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%, в 2010 г. – 12,8. Затем этот показатель начал вновь увеличиваться: в 2011 – он вырос до 18,4%.

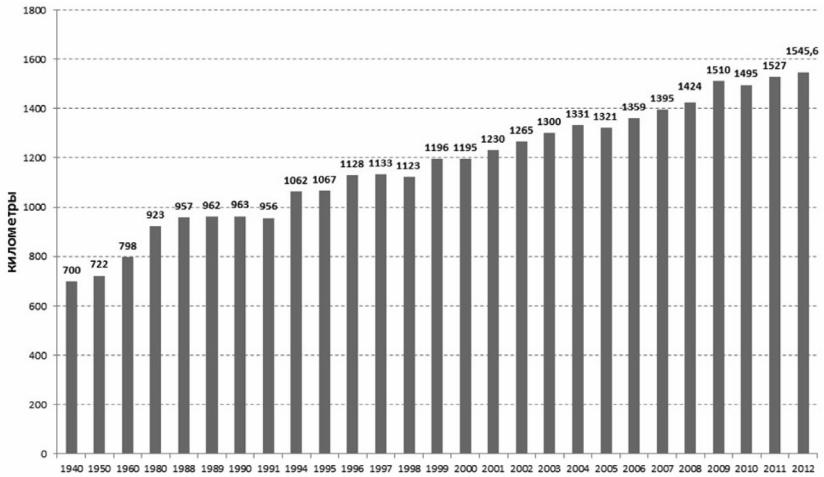
При этом важно отметить, что при высокой доле просрочки в 1975–1988 гг., средняя дальность перевозки в эти годы была ниже, чем в настоящее время (рис. 5), то есть в расчете на километр дальности перевозки различие между показателями просрочки в 1970–1980-е годы и в 2007–2011 годы будет еще более заметным.

[1] На рис. 3 средняя скорость доставки одной отправки приводится: за 1970–1990 гг. годовые показатели по данным: Трихунков М.Ф. Транспортное производство в условиях рынка: качество и эффективность. М.: Транспорт, 1993. 255 с.; за 1997–2002 гг. средняя цифра между февралем и сентябрем по данным: Мачерет Д.А., Чернигина И.А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.:МЦФЭР, 2004; за 2003–2011 гг. – годовые показатели по данным «Годовых отчетов ОАО РЖД».



Источник: отчетные данные МПС СССР, МПС РФ, ОАО «РЖД»

Рис. 4. Динамика участковой и технической скоростей на железнодорожном транспорте СССР (1970–1991) и России (1992–2012), км/час



Источник: отчетные данные МПС СССР, МПС РФ, ОАО «РЖД»

Рис. 5. Средняя дальность перевозки грузов по железным дорогам СССР (1940–1991) и России (1994–2012), км

Нарастающий дефицит инфраструктуры: ожидание коллапса

Вся конструкция социалистического общества такова, что она убивает у его членов всякий интерес к сбережениям; этим она подрывает в корне столь могучий при индивидуалистическом строе процесс капиталообразования. Таким образом, социалистическое общество должно взять на себя тяжелое, может быть непосильное, бремя расширенного воспроизводства.

Б. Бруцкус
«Социалистическое хозяйство. Теоретические мысли по поводу русского опыта»

Проблема дефицита инфраструктуры, с которой сталкивается железнодорожный транспорт сегодня – не нова.

С этой проблемой МПС столкнулось в конце 70-х годов.

Вновь процитируем В.И.Селюнина: «В довоенные пятилетки на развитие железных дорог уходило от 10,2 до 10,7 процента всех капитальных вложений. В 1946–1950 годах эта доля упала до 7,7%; в следующей, пятой пятилетке она составила 4,9; в шестой – 3,4; в седьмой – 3,2; в восьмой – 2,7; в девятой – 2,6; в десятой – 2,7.... Если до войны инвестиции были примерно равны вложениям во все сельское хозяйство, то сейчас железные дороги получают во много раз меньше средств, чем село. За 34 послевоенных года они поглотили 57,3 млрд. рублей – сельское хозяйство израсходовало приблизительно такую же сумму всего за два последних года. ... Может показаться парадоксальным, но столетие назад в нашей стране строили больше железных дорог, чем сейчас. За 1866–1875 годы в среднем за год железнодорожная сеть прирастала на 1520 км, а за 1976–1980 тоже в среднем за год на 700 км» [1].

Данные приведенные В.И. Селюниным подтверждаются данными, приведенными в «Экономическом справочнике железнодорожника» [2] – подробном двухтомном справочном издании, посвященном железным дорогам СССР.

В дальнейшем доля железнодорожного транспорта в общем объеме капитальных вложений колебалась в диапазоне от 2,6% (1975 г.) до 3% (1980 г.) [3].

[1] Селюнин В.И. Нерв экономики ...
[2] Экономический справочник железнодорожника / под ред. Б.И. Шафиркина. 2-е изд. М.: Транспорт, 1978. Часть 1. 398 с.
[3] История железнодорожного транспорта Советского Союза. Т. 3: 1945–1991 гг. / под ред. В.Д. Кузьмича и Б.А. Левина. М.: МИИТ, 2004. 631 с.

Таблица 4

Капиталовложения в промышленность и в том числе в железнодорожный транспорт в общем объеме капитальных вложений в СССР, в %

	Пятилетки										
	1918-IIIкв. 1928 г.	Первая (1928-32)	Вторая (1933-37)	Третья (с 1938 по30.06.1941 года)	С 01.07.1941 по 31.12. 1945	Четвертая (1946-50)	Пятая (1951-55)	Шестая (1956-60)	Седьмая (1961-65)	Восьмая (1966-70)	Девятая (1971-75)
Все народное хозяйство	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
-промышленность	17,2	38,3	37,6	34,7	43,4	39,0	41,4	36,2	36,9	35,6	35,3
-железнодорожный транспорт	8,9	10,2	10,6	10,7	11,6	7,7	5,0	3,4	3,3	2,8	2,7

Источник: Экономический справочник железнодорожника / под ред. Б.И. Шафиркина. М.: Транспорт, 1978. Часть 1. С. 11.

Данные статистики хорошо коррелируют с личными оценками участников тех событий. Так, И.Г. Павловский вспоминал: «Первый этап был завершен восстановлением хозяйства железных дорог после разрухи, вызванной войной. Это были 50-е годы. Затем проводилась замена паровозной тяги на тепловозную и электрическую. Это были 60-е годы. Транспорт вздохнул, но далее инвестиции на его развитие сокращались из года в год. Если после войны они достигали 12%, то к 1970 году сократились до 2%. И это в условиях нарастания объема перевозок и чрезвычайной загрузки пропускных способностей дорог. В связи с ликвидацией Совнархозов [1] стали возрастать излишне дальние, нерациональные перевозки, так как практически были нарушены связи внутри экономических зон. Надо учесть еще особые факторы времен «холодной войны». Увеличивались воинские перевозки, которые необходимо было обеспечивать вне очереди, раньше

[1] Совнархозы (Советы народного хозяйства) – территориальные органы управления экономикой СССР в 1957–1965 гг.

перевозок народнохозяйственных грузов. ... В условиях нарастания износа рельсов и шпал приходилось предоставлять «окна» на пять часов для укладки новых путей. При густоте движения 100–120 пар [поездов в сутки – авт.] на главном направлении, связывающем Урал и Сибирь с югом страны, на нашей дороге стали соединять в один поезд по три-пять составов, чтобы сократить межпоездные интервалы. Это помогло быстрее ликвидировать скопление поездов... позволило увеличить пропускную способность на 30% и дополнительно провести 1620 поездов» [1].

Понятно, что возможности чисто технологических решений, без радикального увеличения пропускных способностей инфраструктуры были довольно быстро исчерпаны.

В целом же И.Г. Павловский так характеризовал работу железнодорожного транспорта в 1970–1980-е годы: «На протяжении последних четырех пятилеток на развитие и оснащение железных дорог выделялось в 2,5–3 раза меньше средств, чем фактически было необходимо. Работать становилось все труднее и опаснее. Объем поставок грузовых вагонов упал в девятой пятилетке с 75 тысяч до 55–60 тысяч. Парк физически устаревших грузовых вагонов к концу 80-х годов достиг 25–30% и продолжал увеличиваться. При скромном запросе о поставке 7 тысяч пассажирских вагонов на дороги поступило лишь 2,5–2,7 тысячи. 40% имеющихся электропоездов уже выработали ресурс. Половина тепловозов и четверть электровозов требовали списания. 30–40% рельсов и 14–20% шпал на главных путях требовали замены. Более чем на 50 тысячах километров пути существовали ограничения скорости. В период с 1975 по 1990 год полностью игнорировались научные обоснования необходимости наращивания пропускной способности железных дорог и развития транспортного машиностроения. Не существовало реальных предпосылок для внедрения новых технологий управления движением поездов, эксплуатации и ремонта подвижного состава, для сокращения износа узлов и деталей. Полностью разбалансировались материально-техническое снабжение и финансы» [2]. Кстати, побывав на железных дорогах США, министр был поражен всем увиденным и констатировал: «В ходе поездки мы поняли, что наши железные дороги по своему техническому оснащению отстают лет на 50 [3]».

[1] Павловский И.Г. Моя дорога. М.: Интекст, 2002. 160 с.
[2] Там же.
[3] Там же.

В 1979 г. директор ИКТП при Госплане Б. Козин и его заместитель А.Митаишвили писали в журнале «Плановое хозяйство» (№ 5 за 1979 г.): «Освоение большей части прироста перевозок в перспективе потребует строительства новых линий и вторых путей» [1].

Ситуация с пропускными способностями становилась критической. К 1981 году 80 тыс. км сети эксплуатировалось с превышением допустимого уровня загрузки.

Важнейшим параметром, определяющим пропускную способность железных дорог (помимо пропускных способностей перегонов) является развитие станционного хозяйства. Имеется зависимость между пропускной способностью дороги и общей протяженностью станционных путей (подробнее вопросы соотношения вместимости станционных путей, вагонных парков и пропускной способности разрабатывались – уже в 1990–2000-е годы д.т.н. проф. ВНИИАС А.Ф. Бородиным).

Проблема осложнялась тем, что зависимость пропускной способности инфраструктуры от объема перевозок носит нелинейный характер. «...при каждой дополнительной переработке поезда приема-отправочные пути занимаются дважды. Так что сокращение числа переработок в 2 раза уменьшает потребность в приемо-отправочных путях в 4 раза» – пишут И.В. Белов и В.А. Персианов [2].

В 1976 г. в статье д.э.н. проф. Е. Нестерова «Транспортное обеспечение пятилетки» был сделан прогноз, что к началу 1980-х годов неразвивающийся железнодорожный транспорт столкнется с массовыми заторами из-за исчерпанности пропускных способностей железных дорог. В.М. Селюнин пишет в 1981 г.: «с 1970 до 1979 года насыщенность станционных путей возросла на 35%. Если этот темп сохранится, то через девять лет она достигнет 14,5 вагона на километр, то есть той величины, которая привела к параличу перегруженных дорог в 1979 году. ... Похоже на то, что заторы на дорогах, впервые появившиеся в 1979 году, становятся хроническими» [3].

Проблема неразвивающейся станционной инфраструктуры беспокоила многих авторов. Так в изданной в 1987 г. книге «Транспорт страны советов: итоги за 70 лет и перспективы развития» авторы обеспокоенно отмечают: «За последние 10 лет объем работы сортировочных станций вырос примерно на 30%, а развернутая длина их путевого

[1] Цит. по Селюнин В.И. Нерв экономики ...
[2] Белов И.В., Персианов В.А. Экономическая теория транспорта в СССР. М.: Транспорт, 1993. 415 с.
[3] Селюнин В.И. Нерв экономики ...

развития увеличилась лишь на 13%. В результате этого загрузка путей на сортировочных станциях у нас выше, чем в США, в 3–4 раза» [1].

Уже упомянутый директор ИКТП при Госплане Б.Козин, предупреждал еще в 1980 г. «Если не удлинять станционные пути – паралич неизбежен» [1].

В цитированном выше постановлении ЦК КПСС и Совмина СССР № 49 от 13 января 1977 г. так же указывалось: «Госплан СССР и Министерство путей сообщения допустили отставание развития пропускной и провозной способности железных дорог от роста объемов перевозок» [2].

Проблема отставания в развитии инфраструктуры неоднократно ставилась не только практиками-железнодорожниками, но и академическими исследователями. Вот что писали об этом академик С.С. Шаталин и Е.Т. Гайдар в 1989 г.: «Примером политики, ориентированной на краткосрочные результаты, может служить сокращение капитальных вложений в инфраструктуру. Когда сеть железных дорог создана, можно ограничивать направляемые на развитие этой сферы ресурсы до тех пор, пока объем производства в принципе совместим с пропускной способностью железных дорог. В результате долгосрочного проведения подобной недальновидной политики нагрузка на километр железной дороги в нашей стране в 1985 г. была в 4,5 раза больше, чем в США и в 32 раза больше, чем в Японии. Сегодня перебои в работе железнодорожного транспорта лихорадят все народное хозяйство, а для того чтобы преодолеть возникшие диспропорции, обеспечить необходимый уровень пропускной способности железнодорожных магистралей, потребуются значительные затраты и время» [3].

Как было отмечено выше, важнейшим фактором, определяющим лимит пропускных способностей железных дорог является развитие станций и станционных путей. Небезынтересно в этой связи задаться вопросом – что происходило в этой сфере в последние годы и соотнести это со степенью продвижения реформ в различных сегментах железнодорожного транспорта [4].

[1] 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.

[2] Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 13.01.1977 г. № 49 «О мерах по развитию железнодорожного транспорта в 1976–1980 годах».

[3] Шаталин С.С., Гайдар Е.Т. Экономическая реформа: причины, направления, проблемы. М.: Экономика, 1989. 110 с.

[4] Подробнее об этом см.: Хусаинов Ф.И. Экономические реформы на железнодорожном транспорте. Монография. М.: ИД «Наука», 2012. 192 с. [http://f-husainov.narod.ru/monogr2012text.pdf]

В той части железнодорожной отрасли, которая была затронута реформами, т.е. в сфере оперирования вагонными парками, куда допустили частный капитал и где была либерализована система ценообразования, все последние 10 лет происходит бурный рост: растут инвестиции, увеличивается парк вагонов, повышается качество транспортного обслуживания.

Вместе с тем, инфраструктуры и локомотивного хозяйства, реформы пока не коснулись [1]. И именно в этих сферах наблюдается стагнация, дефицит локомотивов, дефицит пропускных способностей, отсутствие стимулов к развитию и катастрофическое отставание развития инфраструктуры от потребностей транспортного рынка [2].

Приведем данные из материалов прошедшей 19–20 июня 2012 г. конференции, посвященной развитию железнодорожной инфраструктуры. За период с 1989 г. по настоящее время произошло существенное сокращение пропускных способностей сети общего пользования [3].

В частности:

- на 18% уменьшилось общее количество железнодорожных станций;
- на 9% сократилась развернутая длина станционных путей;
- на 6600 км или на 20% сократилась длина приемо-отправочных путей;
- на те же 20% сократилась длина сортировочных путей;
- общее количество сортировочных станций уменьшилось с более 200 до 61;
- более 15% железнодорожных путей имеют просроченный срок службы.

[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.

[2] Хусаинов Ф.И. Реформа железнодорожного транспорта в России: итоги и задачи // Транспорт Российской Федерации. 2011. № 5. С. 20–24. [http://f-husainov.narod.ru/transp_rf5_2011.pdf]

[3] Аналогичные данные приводятся в след. источниках: Вторушина В.П. Публичный диалог по приватному вопросу // «РЖД-Партнер». 2008. № 21.; Тихонов А.А. Управление грузовым вагонным парком на завершающем этапе реформирования железных дорог России: автореф. дис. ... к.э.н. М.: ГУУ, 2009.

В работе профессоров А.Ф. Бородина и Е.А. Сотникова приводятся данные о том, что с 1996 по 2009 гг. количество раздельных пунктов с путевым развитием на сети «РЖД» сократилось на 1065 или на 17,1%, в том числе разъездов – на 52,9%, обгонных пунктов – на 75,7% [1].

Торможение реформирования форм собственности на железнодорожную инфраструктуру, фактическое отсутствие в этих сферах каких-либо реформ привело к застою и дефициту пропускных способностей железных дорог.

Все мероприятия по улучшению управления вагонными парками, реализуемые сегодня могут лишь отсрочить проблему дефицита инфраструктуры, но не решить ее. В условиях роста погрузки, увеличения грузооборота и вагонного парка, неразвивающаяся инфраструктура железных дорог становится главным тормозом экономического развития.

С точки зрения долгосрочной перспективы – необходимо развитие инфраструктуры и – следовательно – рыночных инвестиционных механизмов, обеспечивающих такое развитие.

Заключение

Подводя итог, можно сформулировать некоторые выводы.

1. Советской модели управления железнодорожной отраслью были свойственны как позитивные черты – высокий уровень эксплуатационных показателей, так и негативные – низкий уровень качества транспортного обслуживания, хронический дефицит подвижного состава, регулярное и систематическое не обеспечение заявок грузоотправителей необходимым количеством вагонов, нарастающий дефицит пропускных способностей инфраструктуры

2. Проблемы исчерпания пропускных способностей железнодорожной инфраструктуры появились не вчера. Проблемы копились давно и трансформационный спад 1990-х годов просто отложил их.

[1] Бородин А.Ф., Сотников Е.А. Рациональное соотношение вместимости путей станций и вагонных парков с учетом увеличения доли приватных вагонов // Железнодорожный транспорт. 2011. № 3. С. 8–19.

3. Попытка «назначить» виновными в сегодняшних проблемах появившиеся на рынке частные компании, владеющие собственным подвижным составом (операторов подвижного состава), не имеет под собой оснований. В 1980-х годах на рынке не было частных компаний, на которые можно было «свалить» вину, но их отсутствие не отменяло самой проблемы – того факта, что транспортный комплекс начинает отставать в своем развитии от потребностей экономики.

4. Возвращение к советской модели управления железнодорожным транспортом не способно кардинально улучшить его работу, так как большинство проблем, в той системе не были решены.

5. В результате ограниченности и несистемности реформ в сфере железнодорожного транспорта многие указанные проблемы, в особенности проблемы в сфере железнодорожной инфраструктуры (дефицит пропускных способностей, дефицит локомотивной тяги) в последние годы не только не решались, но и наоборот – усугублялись.

6. Основные проблемы функционирования железнодорожного транспорта сегодня обусловлены не столько реформами и демонополизацией, сколько недореформированием и незавершенностью проводимых реформ, а так же несистемностью отдельных решений. В результате, мы получаем ситуацию, когда в одном сегменте отрасли уже есть частная собственность, нерегулируемые цены и действуют рыночные силы, а в соседнем — государственная собственность и нереформированное архаичное государственное регулирование. Следовательно, вместо призывов к возвращению советской модели управления отраслью, необходима ее дальнейшая либерализация: развитие института частных перевозчиков (либерализация рынка локомотивной тяги), допуск частного капитала в строительство железнодорожной инфраструктуры.

РАЗДЕЛ 4. СТАТЬИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Методика структурного анализа доходности железнодорожных грузовых перевозок [1]

Одной из важнейших целей существующей на российских железных дорогах системы фирменного транспортного обслуживания (СФТО) является повышение доходности грузовых перевозок. В связи с этим, в работе аналитических подразделений ДЦФТО возникает необходимость оценки влияния различных факторов на основные показатели доходности грузовых железнодорожных перевозок – начисления и доходную ставку.

Различные методики факторного или структурного анализа предлагались и ранее [2]. Но при практической работе маркетинговых подразделений возникает ряд дополнительных требований к используемым методикам. Самая удачная методика, если она отличается большой громоздкостью и трудоемкостью не применима в условиях, когда нужно оперативно, иногда в ежедневном, еженедельном или ежедекадном режиме оценивать влияние структурных сдвигов на финансовые результаты работы железной дороги – динамику начисленной выручки и доходной ставки.

В этих условиях важнейшими признаками используемой методики, согласно Л.В. Канторовичу, должны быть: универсальность и гибкость, простота, эффективная исчисляемость [3].

[1] Первый вариант статьи: Богомазов Д.Г., Хусаинов Ф.И. Структурный анализ доходности грузовых перевозок // Экономика железных дорог. 2008. № 4. С. 24–32. Второй, дополненный вариант: Богомазов Д.Г., Хусаинов Ф.И. Методика структурного анализа доходности железнодорожных грузовых перевозок // Бюллетень транспортной информации. 2009. № 4. С. 3–8. Публикуется последний вариант.

[2] См., например: Методическое обеспечение рыночных механизмов экономического управления на железнодорожном транспорте / под общ. ред. Б.М. Лапидуса, Д.А. Мачерета. М.: МЦФЭР, 2007. 160 с

[3] Канторович Л.В. Математика в экономике: достижения, трудности, перспективы. Нобелевская лекция // Лауреаты Нобелевской премии по экономике: автобиографии, лекции, комментарии. Т. 1. СПб.: Наука, 2007. С. 211–219.

Начисления от грузовых перевозок можно представить как произведение объема перевозок на доходную ставку.

$$Нч = Об \cdot Ст, \qquad (1)$$

где $Нч$ – начисления за грузовые перевозки (руб.),
$Об$ – объем перевозок (тонн),
$Ст$ – доходная ставка (руб./тонн).

Сопоставляя начисления за два периода можно выделить коэффициенты, характеризующие:

- *эффект объема*, определяемый динамикой объемов перевозок в тоннах;
- *эффект доходности*, определяемый динамикой доходной ставки в руб. за тонну.

$$\frac{Нч_2}{Нч_1} = \frac{Об_2 \cdot Ст_2}{Об_1 \cdot Ст_1} = \frac{Об_2}{Об_1} \cdot \frac{Ст_2}{Ст_1} = Эф_{Об} \cdot Эф_{Ст} \qquad (2)$$

где $Эф_{Об} = \frac{Об_2}{Об_1}$ – эффект объема,

$Эф_{Ст} = \frac{Ст_2}{Ст_1}$ – эффект доходности.

Учитывая то, что динамика доходной ставки определяется, как изменениями в тарифной политике, так и объемными сдвигами в структуре погрузки, под влиянием совокупности факторов, коэффициент доходности можно представить в виде произведения:

$$Эф_{Ст} = Эф_{Тр} \cdot Эф_{Сз} \qquad (3)$$

где $Эф_{Тр}$ – эффект прямого влияния изменения тарифов,
$Эф_{Сз}$ – эффект структурных сдвигов.

Таким образом, динамику начислений можно выразить через произведения совокупности коэффициентов, характеризующих эффект влияния изменения тарифов, эффект структурных сдвигов и эффект объема:

$$\frac{Нч_2}{Нч_1} = Эф_{Тр} \cdot Эф_{Сз} \cdot Эф_{Об} \qquad (4)$$

Рассмотрим коэффициент структурных сдвигов. Из формулы (1) следует, что доходную ставку можно определить по формуле:

$$Ст = \frac{Нч}{Об} \quad (5)$$

При анализе структурных сдвигов, важно знать не только общее результирующее воздействие всех факторов, но и степень влияния каждого из них. Для этого представим начисление в формуле (5) как сумму начислений по структурным слагаемым:

$$Ст = \frac{Нч_1 + Нч_2 + ... + Нч_n}{Об} \text{ или}$$

$$Ст = \frac{Об_1 \cdot Ст_1 + Об_2 \cdot Ст_2 + ... + Об_n \cdot Ст_n}{Об} \text{ или}$$

$$Ст = \frac{Об_1}{Об} \cdot Ст_1 + \frac{Об_2}{Об} \cdot Ст_2 + ... + \frac{Об_n}{Об} \cdot Ст_n \text{ или} \quad (6)$$

$$Ст = Дл_1 \cdot Ст_1 + Дл_2 \cdot Ст_2 + ... + Дл_n \cdot Ст_n \text{ или}$$

$$Ст = \sum_1^n Дл_i \cdot Ст_i$$

где $Дл_i = \frac{Об_i}{Об}$ – доля i-го слагаемого в общем объеме погрузки.

Для определения влияния структурных сдвигов выразим прирост доходной ставки в следующем виде:

$$Ст_2 - Ст_1 = \sum_1^n Дл_{2i} \cdot Ст_{2i} - \sum_1^n Дл_{1i} \cdot Ст_{1i} = \sum_1^n (Дл_{2i} \cdot Ст_{2i} - Дл_{1i} \cdot Ст_{1i}) \quad (7)$$

Если положить доходные ставки по слагаемым неизменными, т.е.: $Ст^2_i = Ст^1_i$, то уравнение (7) примет вид:

$$Ст_2 - Ст_1 = \sum_1^n (Дл_{2i} - Дл_{1i}) \cdot Ст_i \quad (8)$$

Выражение (8) показывает абсолютное изменение средней доходной ставки по причине изменения доли каждого слагаемого.

В этом случае общий коэффициент, отражающий эффект структурных сдвигов будет определяться формулой:

$$Эф_{Сз} = \frac{Ст_1 + \sum_1^n (Дл_{2i} - Дл_{1i}) \cdot Ст_i}{Ст_1} \quad (9)$$

Аналогичным образом определяется влияние тарифной политики, в предположении, что доля слагаемых (структура погрузки) остается неизменной:

$$\sum_1^n (Ст2_i - Ст1_i) \cdot Дл_i \quad (10)$$

$$Эф_{Тр} = \frac{Ст_1 + \sum_1^n (Ст_{2i} - Ст_{1i}) \cdot Дл_i}{Ст_1} \quad (11)$$

Основными факторами, которые могут быть выделены для структурного анализа доходности являются:

- тарифный класс груза;
- род груза;
- вид сообщения (внутригосударственное, экспорт в СНГ, экспорт в третьи страны);
- признак станции назначения (внутренняя станция ОАО «РЖД», погранпереход, российский порт);
- признак тарифа (внутригосударственный, экспортный);
- средняя дальность перевозок;
- собственность подвижного состава (инвентарный парк ОАО «РЖД», арендованные, собственные вагоны).

Указанный анализ можно проводить, сравнивая любой заданный период с любым периодом, выбранным в качестве базового.

В практической деятельности ДЦФТО, чаще всего приходится анализировать отчётный месяц в сравнении с базовым месяцем или отчётный квартал в сравнении с базовым кварталом. В качестве базового периода обычно выступает аналогичный период прошлого года, предшествующий период текущего года или период, принятый в качестве базового при планировании того или иного показателя.

Научно-практическим достоинством предлагаемой методики является не только простота и наглядность, позволяющая использовать ее в повседневной работе, автоматизация всех расчётов средствами MS Excel, но и возможность относительно надёжной верификации получаемых выводов. Авторы старались избежать ситуации, когда, как писал Нобелевский лауреат В. Леонтьев, «каждая страница экономических журналов пестрит математическими формулами, ко-

торые ведут читателя от более или менее правдоподобных, но абсолютно произвольных предположений к точно сформулированным, но не относящимся к делу теоретическим выводам» [1].

Поэтому в табл. 1 и 2 приведены расчеты, произведенные по предлагаемой методике для одного из отделений Приволжской железной дороги.

В табл. 1 приведен анализ по следующим четырем параметрам:

- тарифному классу груза;
- виду сообщения;
- признаку станции назначения;
- средней дальности перевозок.

В табл. 2 представлен результат анализа изменение структуры погрузки по родам грузов. Необходимо отметить, что влияние каждого из показателей доходной ставки здесь рассчитано при прочих равных условиях, что, строго говоря, является упрощением (так как остальные факторы тоже изменяются), но при практическом анализе дает приемлемый уровень точности. Последовательно рассматривая влияние различных факторов, можно сопоставить степень влияния каждого из них.

Особенностью предложенного анализа является измерение влияния каждого из факторов в рублях за тонну, что упрощает планирование финансовых показателей.

Например, из табл. 1 видно, что увеличение в погрузке анализируемого месяца доли низкодоходных грузов 1 класса на 3,7% при прочих равных условиях (т.е. при соответственном снижении доли грузов остальных классов) приводит к снижению доходной ставки (которая в анализируемом периоде составляла 474,1 руб./т) на 12,9 руб./т.

В свою очередь увеличение в структуре погрузки доли высокодоходных грузов 3 тарифного класса на 4,6% приводит к росту доходной ставки на 13,6 руб./т.

Данные табл. 1 наглядно демонстрируют, что увеличение в анализируемом периоде доли перевозок во внутригосударственном сообщении на 10,99% приводит при прочих равных условиях, к снижению доходной ставки на 33,9 руб./т.

В тоже время снижение доли экспорта в третьи страны (за пределы СНГ) в структуре погрузки на 11% приводит к снижению доходной ставки на 40,4 руб./т.

[1] Леонтьев В.В. Академическая экономическая наука // Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика: пер. с англ. М.: Политиздат, 1990. С. 21–26.

Таблица 1

Анализ влияния различных факторов на доходную ставку (на примере отделения дороги)

Фактор		Среднесуточные показатели базового периода			Среднесуточные показатели анализируемого периода			Отношение показателя анализируемого периода к аналогичному показателю базового периода		Изменение доли в структуре	Влияние на дох. ставку при ПРУ, руб./т
		Провозная плата, тыс. руб.	Погрузка, тыс. тонн	Дох. ставка, руб./т.	Провозная плата, тыс. руб.	Погрузка, тыс. тонн	Дох. ставка, руб./т.	Провозная плата, тыс. руб.	Погрузка, тыс. тонн	Дох. Ставка, руб./т.		
Класс груза	1	1969,1	8,0	246,1	2127,1	9,6	221,6	108,0%	120,0%	90,0%	3,7%	-12,9
	2	10965,4	19,8	553,8	9277,1	17,8	521,2	84,6%	89,9%	94,1%	-8,3%	-7,9
	3	4093,8	5,1	802,7	4904,8	6,9	710,8	119,8%	135,3%	88,6%	4,62%	13,6
	ВСЕГО	17028,3	32,9	517,6	16309,0	34,3	474,1	95,8%	104,3%	91,9%		-2,2
Вид сообщения	Внутригосударств.	7082,7	18,0	393,5	8324,0	22,6	368,3	117,5%	125,6%	93,6%	10,99%	-33,9
	Экспорт в СНГ	1160,9	2,3	504,7	1139,6	2,5	455,8	98,2%	108,7%	90,3%	0,28%	-0,1
	Экспорт в тр. страны	8784,7	12,6	697,2	6845,4	9,3	736,1	77,9%	73,8%	105,6%	-11,26%	-40,4
	Всего	17028,3	32,9	517,6	16309,0	34,4	474,1	95,8%	104,6%	91,6%		-41,2

Окончание таблицы 1

Фактор		Среднесуточные показатели базового периода			Среднесуточные показатели анализируемого периода			Отношение показателя анализируемого периода к аналогичному показателю базового периода			Изменение доли в структуре	Влияние на дох. ставку при ПРУ, руб./т
		Провозная плата, тыс. руб.	Погрузка, тыс. тонн	Дох. ставка, руб./т.	Провозная плата, тыс. руб.	Погрузка, тыс. тонн	Дох. ставка, руб./т.	Провозная плата, тыс. руб.	Погрузка, тыс. тонн	Дох. Ставка, руб./т.		
Признак станции назначения	Внутр. станции	6206,9	15,6	397,9	7367,8	19,6	375,9	118,7%	125,6%	94,5%	9,56%	-21,8
	Погран-переходы	4786,8	5,6	854,8	3456,8	4,5	768,2	72,2%	80,4%	89,9%	-3,94%	-13,3
	Припорт. станции	6034,6	11,7	515,8	5484,4	10,3	532,5	90,9%	88,0%	103,2%	-5,62%	-4,7
	Всего	17028,3	32,9	517,6	16309,0	34,4	474,1	95,8%	104,6%	91,6%		-24,3
Средняя дальность перевозок	менее 500 км	722,3	4,6	157,0	1282,2	7,3	176,1	177,5%	158,3%	112,2%	7,18%	-27,1
	от 500 до 1000 км	5530,1	12,0	460,8	4079,4	10,5	388,1	73,8%	87,6%	84,2%	-5,92%	7,3
	от 1000 до 2000 км	8450,0	12,9	655,0	9973,9	15,7	635,3	118,0%	121,7%	97,0%	6,43%	19,1
	более 2000 км	2325,8	3,4	684,1	973,5	0,9	1069,8	41,9%	26,8%	156,4%	-7,69%	-47,0
	Всего	17028,2	32,9	517,6	16309,0	34,4	474,1	95,8%	104,6%	91,6%		-51,7

Таблица 2

Анализ влияния изменения структуры погрузки по родам грузов на доходную ставку (на примере отделения дороги)

Род груза	Среднесуточные показатели базового периода			Среднесуточные показатели анализируемого периода			Отношение показателя анализируемого периода к аналогичному показателю базового периода			Изменение доли в структуре	Влияние на дох. ставку при ПРУ, руб./т.
	Провозная плата, тыс. руб.	Погрузка, тыс. тонн	Дох. ставка, руб./т.	Провозная плата, тыс. руб.	Погрузка, тыс. тонн	Дох. ставка, руб./т.	Провозная плата, тыс. руб.	Погрузка, тыс. тонн	Дох. ставка, руб./т.		
Нефть и нефтепродукты	10780,2	17,424	618,7	9149,5	15,2	601,94	84,9%	87,2%	97,3%	-8,8%	-20,1
Черные металлы	45,7	0,164	278,66	180,5	0,582	310,14	395,0%	354,9%	111,3%	1,2%	-2,0
Лом черных металлов	188,3	0,318	592,14	451,7	0,835	540,96	239,9%	262,6%	91,4%	1,5%	1,0
Удобрения	1300,1	2,74	474,49	875,6	1,725	507,59	67,3%	63,0%	107,0%	-3,3%	-1,2
Химикаты и сода	1388,7	1,541	901,17	1287,9	1,761	731,35	92,7%	114,3%	81,2%	0,4%	1,2
Строительные грузы	379,9	3,389	112,1	403,9	3,626	111,39	106,3%	107,0%	99,4%	0,2%	-1,0
Промсырье	374,9	1,023	366,47	299	0,828	361,11	79,8%	80,9%	98,5%	-0,7%	0,8
Цемент	622,7	3,053	203,96	1172,8	5,25	223,39	188,3%	172,0%	109,5%	6,0%	-17,7
Зерно	494,1	0,857	576,55	540,5	1,21	446,69	109,4%	141,2%	77,5%	0,9%	-0,3
прочие	1398,9	2,391	585,07	1947,6	3,383	575,7	139,2%	141,5%	98,4%	2,6%	2,9
ВСЕГО	17028,3	32,9	517,58	16309	34,4	474,1	95,8%	104,6%	91,6%		-24,9

При анализе необходимо учитывать, что увеличение доли одного из слагаемых приведет к пропорциональному уменьшению остальных слагаемых. При этом влияние соответствующих структурных сдвигов на доходную ставку будет однонаправленным.

Если в системе два слагаемых, то влияние изменения каждого из них будет одинаковым (но с разным знаком), так как увеличение первого будет означать аналогичное уменьшение второго. Например, если показатели «вид сообщения» привести к двум, объединив экспорт в СНГ и экспорт в третьи страны, тогда влияние этих двух показателей будет одинаковым, ибо снижение первого - «внутригосударственное сообщение» будет означать аналогичное увеличение второго – «экспорта».

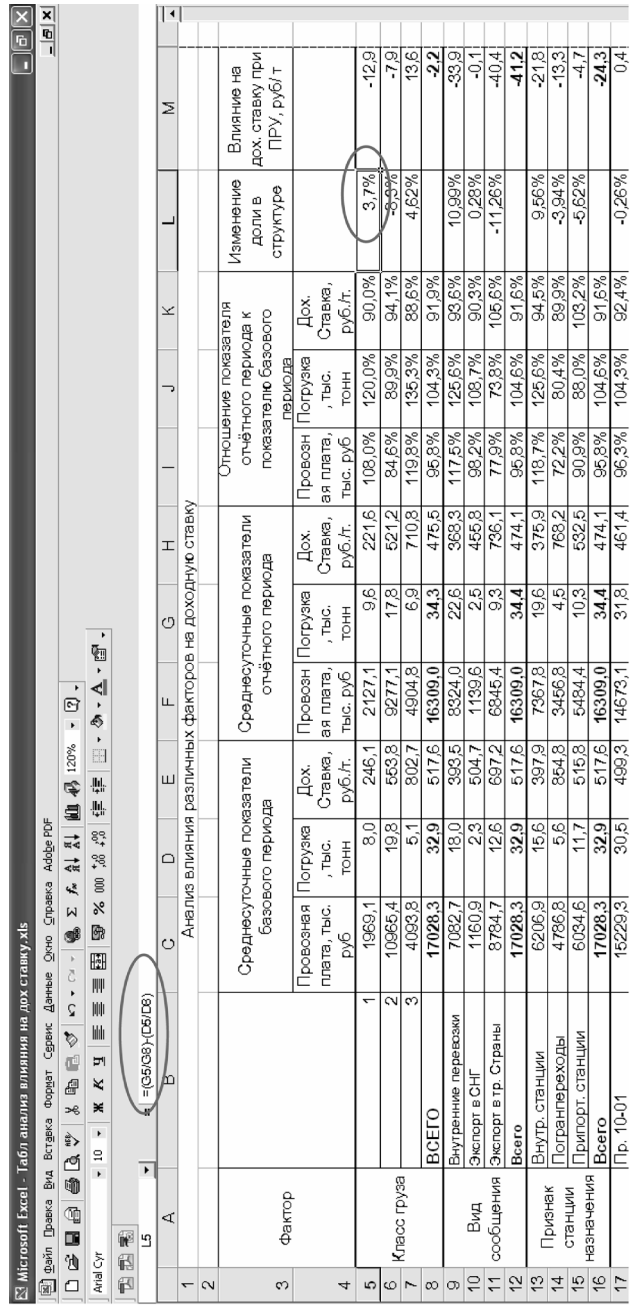
Анализируя табл. 2 можно отметить, что уменьшение доли нефти и нефтепродуктов в структуре погрузки на 8,8% приводит к снижению доходной ставки на 20,1 руб./т.

Кроме того, анализируя данные табл. 2 можно сделать вывод, что само по себе увеличение объема погрузки не всегда благотворно сказывается на финансовых показателях. Так, увеличение погрузки такого низкодоходного груза как цемент (первого тарифного класса) на 9,5%, приведшего к росту его доли в погрузке на 6,0% влечет за собою уменьшение доходной ставки на 17,7 руб./т.

Конечно, очевидный вывод о том, что увеличение объема перевозки высокодоходных грузов позитивно скажется на доходности от грузовых перевозок, а увеличение доли низкодоходных грузов – негативно, может быть получен без всякой методики, интуитивно. Но только в очень простых условиях, например – только два варианта, отличающихся только одним критерием (параметром). Здесь действительно может быть сделан качественный вывод, но не всегда – количественный. Предлагаемая методика позволяет не только качественно оценить влияние фактора в координатах «хорошо-плохо», но и количественно – насколько хорошо или насколько плохо.

Пример расчета по приведенным выше формулам средствами Excel приведен на рис. 1 и рис. 2.

Следует заметить, что при планировании (в частности, при формировании бюджета продаж в Дорожных центрах фирменного транспортного обслуживания) необходимо количественно оценивать влияние каждого из факторов, что особенно сложно при многокритериальной оптимизации. Достоинством предложенного инструментария является то, что он не ограничивает исследователя количеством критериев, независимо от сложности их иерархической структуры.



Microsoft Excel - Табл анализ влияния на дох ставку.xls

Файл Правка Вид Вставка Формат Сервис Данные Окно Справка Adobe PDF

Arial Cyr 10 120%

L5 =(G5/G8)-(D5/D8)

Анализ влияния различных факторов на доходную ставку

	Фактор		Среднесуточные показатели базового периода			Среднесуточные показатели отчётного периода			Отношение показателя отчётного периода к показателю базового периода		Изменение доли в структуре	Влияние на дох. ставку при ПРУ, руб/т
			Провозная плата, тыс. руб	Погрузка, тыс. тонн	Дох. Ставка, руб./т.	Провозная плата, тыс. руб	Погрузка, тыс. тонн	Дох. Ставка, руб./т.	Провозная плата, тыс. руб	Погрузка, тыс. тонн	Дох. Ставка, руб./т.	
5	Класс груза	1	1969,1	8,0	246,1	2127,1	9,6	221,6	108,0%	120,0%	90,0%	3,7%	-12,9
6		2	10965,4	19,8	553,8	9277,1	17,8	521,2	84,6%	89,9%	94,1%	-8,3%	-7,9
7		3	4093,8	5,1	802,7	4904,8	6,9	710,8	119,8%	135,3%	88,6%	4,62%	13,6
8		ВСЕГО	**17028,3**	**32,9**	**517,6**	**16309,0**	**34,3**	**475,5**	95,8%	104,3%	91,9%		**-2,2**
9	Вид сообщения	Внутренние перевозки	7082,7	18,0	393,5	8324,0	22,6	368,3	117,5%	125,6%	93,6%	10,99%	-33,9
10		Экспорт в СНГ	1160,9	2,3	504,7	1139,6	2,5	455,8	98,2%	108,7%	90,3%	0,28%	-0,1
11		Экспорт в тр. Страны	8784,7	12,6	697,2	6845,4	9,3	736,1	77,9%	73,8%	105,6%	-11,26%	-40,4
12		**Всего**	**17028,3**	**32,9**	**517,6**	**16309,0**	**34,4**	**474,1**	95,8%	104,6%	91,6%		**-41,2**
13	Признак станции назначения	Внутр. станции	6206,9	15,6	397,9	7367,8	19,6	375,9	118,7%	125,6%	94,5%	9,56%	-21,8
14		Погранпереходы	4786,8	5,6	854,8	3456,8	4,5	768,2	72,2%	80,4%	89,9%	-3,94%	-13,3
15		Припорт. станции	6034,6	11,7	515,8	5484,4	10,3	532,5	90,9%	88,0%	103,2%	-5,62%	-4,7
16		**Всего**	**17028,3**	**32,9**	**517,6**	**16309,0**	**34,4**	**474,1**	95,8%	104,6%	91,6%		**-24,3**
17		Пр. 10-01	15229,3	30,5	499,3	14673,1	31,8	461,4	96,3%	104,3%	92,4%	-0,26%	0,4

Рис. 1. Расчет графы «изменение доли в структуре» в Excel

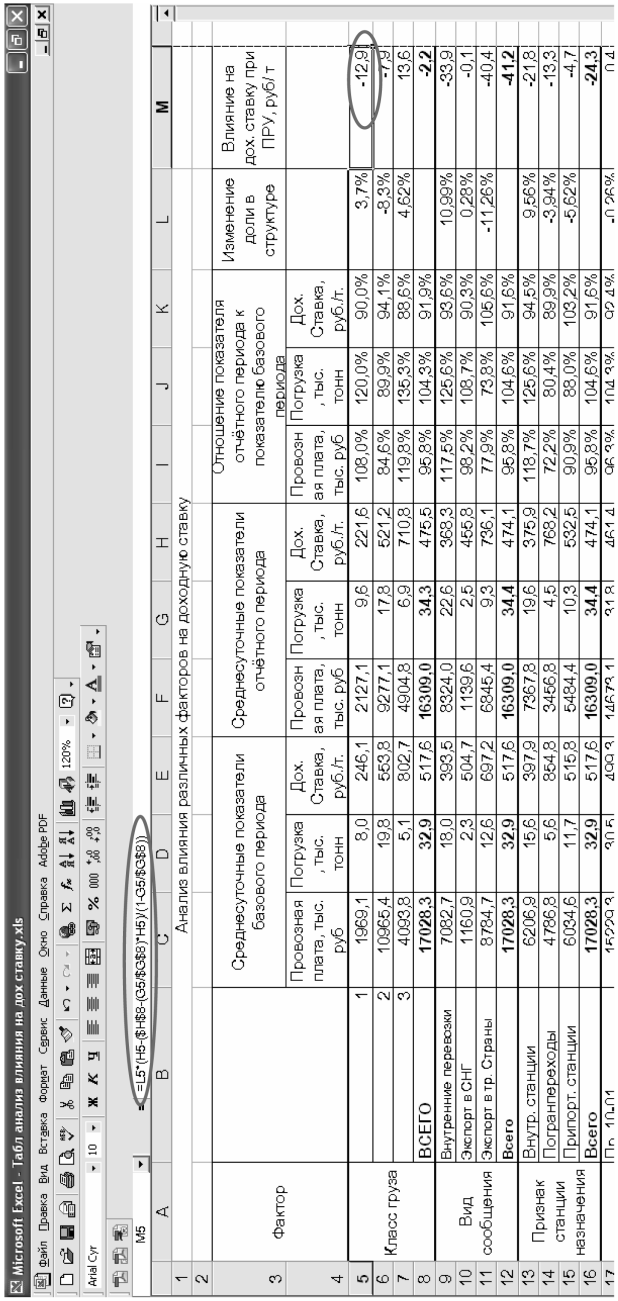


Рис. 2. Расчет графы «влияние на доходную ставку» в Excel

Повышение эффективности управления парком грузовых вагонов[1]

Введение. Обзор рынка железнодорожных грузовых перевозок

В течение 2010 г. в научном сообществе активно шла дискуссия о принципах управления вагонными парками в условиях доминирования приватного подвижного состава.

Эта дискуссия тем более актуальна, что в Правительстве Российской Федерации активно обсуждаются вопросы продажи пакетов акций ряда дочерних обществ, а в перспективе (в 2013–2015 гг.), как объявил первый заместитель Председателя Правительства И.И. Шувалов, планируется продажа крупного пакета акций (25% минус одна акция) уже самого ОАО «РЖД».

Очевидно, что подобные изменения в отрасли приведут к пересмотру многих устоявшихся отношений между ОАО «РЖД», собственниками подвижного состава и регуляторами. К выработке практических решений (особенно со стороны регулирующих органов) необходимо подходить с учетом зарубежного и неоднозначного российского опыта формирования системы управления вагонными парками.

[1] Вкратце тезисы статьи опубликованы: Хусаинов Ф.И. Управление вагонными парками: грядет революция // РЖД-Партнер. 2010. № 20 (октябрь). С. 34–38. Вторая, расширенная версия: Хусаинов Ф.И. Экономические проблемы управления вагонными парками // Экономика железных дорог. 2010. № 11. С. 63–77. Последний, наиболее полный вариант статьи: Хусаинов Ф.И. Повышение эффективности управления парком грузовых вагонов // Бюллетень транспортной информации. 2010. № 12. С. 3–11. Публикуется по последнему, полному варианту.

В процессе структурных реформ, проводимых на российских железных дорогах, созданы дочерние и зависимые общества (далее – ДЗО) ОАО «РЖД». На рынке железнодорожных грузовых перевозок уже действует более 80 независимых операторских компаний [1], в собственности которых находится более 416 тыс. единиц подвижного состава. Крупнейшими собственниками вагонов (и крупнейшими операторами) являются в настоящее время дочерние общества ОАО «РЖД» – ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК) и формирующаяся ОАО «Вторая грузовая компания». 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 вагонов.

Вследствие увеличения парка приватных вагонов общий парк российской принадлежности превысил к 2008 г. 1 млн. единиц (см. рис. 1).

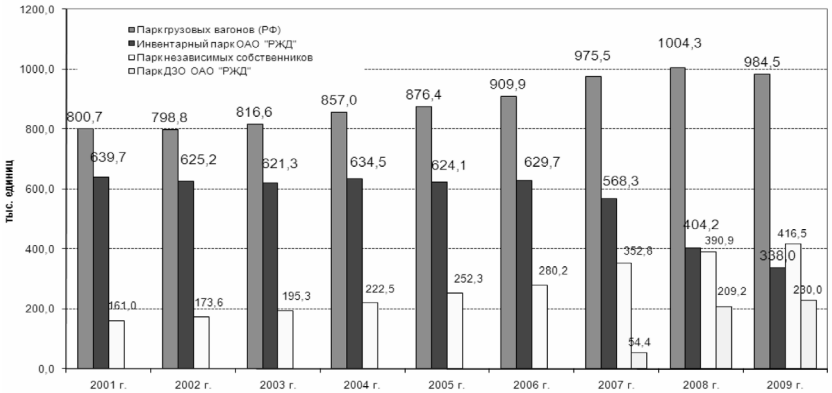


Рис. 1. Динамика парка грузовых вагонов российской принадлежности в 2001–2009 гг. (по состоянию на конец года), тыс. единиц

[1] Под «независимыми» операторскими компаниями понимаются в данном случае компании, не являющиеся дочерними или зависимыми обществами по отношению к ОАО «РЖД». Дочерними называют компании, в которых ОАО «РЖД» принадлежит больше 50% акций, зависимыми те, в капитале которых имеется доля «РЖД», но она меньше 50%.

С 2001 по 2009 г. доля инвентарного парка ОАО «РЖД» в общем парке российских вагонов уменьшилась с 79,9% до 34,3% (без учета вагонов ДЗО). Доля вагонов независимых собственников в общем парке, напротив, возросла – с 20,1% в 2001 г. до 42,3% в 2009 г.(см. рис. 2).

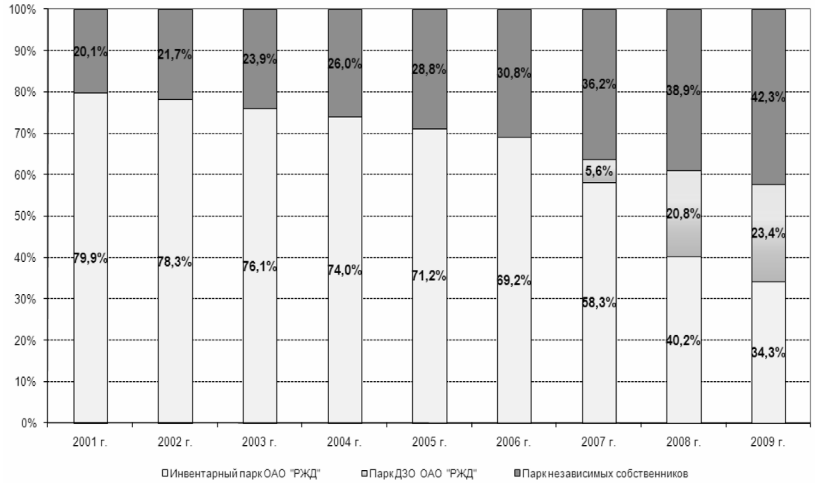


Рис. 2. Динамика долей вагонных парков ОАО «РЖД», ДЗО и независимых собственников в 2001–2009 гг., в %

В целом за период с 2004 по 2009 гг. доля перевозок грузов в вагонах инвентарного парка ОАО «РЖД» уменьшилась в два раза: с 63,3% в 2004 г. до 31,1% в 2009 г. При этом, доля перевозок грузов в вагонах независимых частных компаний за тот же период возросла с 22,8% до 41,7% (см. рис. 3).

На 1 января 2010 г. российский инвентарный парк грузовых вагонов [1] уменьшился (на 2%) к уровню 1 января 2009 г. и составил более 984,4 тыс. вагонов. При этом инвентарный парк ОАО «РЖД» сократился на 16,4%, а парки дочерних и зависимых обществ ОАО «РЖД»

[1] На итоговом расширенном заседании Правления ОАО «РЖД» 23–24 декабря 2008 г. (протокол № 43 пп. 3.3.3) и 50-м заседании Совета по железнодорожному транспорту государств-участников Содружества 21–22 мая 2009 г., было принято решение с 1 января 2010 г. в числе вагонов рабочего парка учитывать исправные грузовые вагоны всех форм собственности. Решение закреплено распоряжением ОАО «РЖД» № 1366р от 30.06.2009 г.

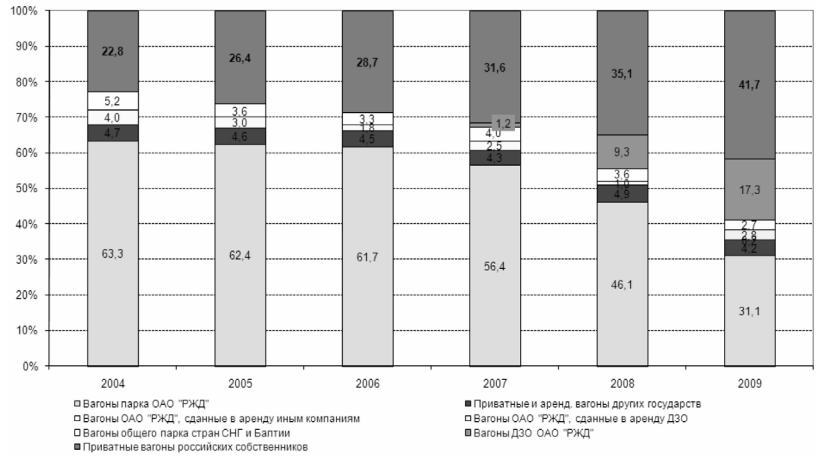


Рис. 3. Изменение структуры перевозок грузов по принадлежности вагонов в 2004–2009 гг., в %

и независимых частных компаний увеличились на 9,9% и 6,6% соответственно (табл. 1, рис. 4).

В целом возросло только количество цистерн (+1,2%), в то же время снизилось количество прочих (специализированных) вагонов (-5,5%), крытых вагонов (-4,1%), платформ (-3,5%) и полувагонов (-0,9%).

Инвентарный парк ОАО «РЖД» насчитывает почти 338 тыс. вагонов или 34,3% от общего российского парка (против 40,2% на 01.01.09 г.). Парк ОАО «РЖД» сократился к прошлогоднему уровню по всем типам вагонов.

Парк ДЗО ОАО «РЖД» составил почти 230 тыс. вагонов (в том числе парк ОАО «ПГК» – более 193,1 тыс. вагонов), а независимых частных компаний – 416,5 тыс. ед.

Доля парка ДЗО ОАО «РЖД» составила 23,4%, а независимых частных собственников – 42,3% в общей структуре парка (против 20,9% и 38,9% на 01.01.09 г.).

В первой половине 90-х годов, в период падения объемов перевозок, – инвестиций в обновление и поддержание инфраструктуры сети российских железных дорог практически не осуществлялось.

Если общее количество вагонов, обращающееся на дорогах сети за период 2001–2008 гг. увеличилось с 800 тыс. единиц до более 1,0 млн. единиц, то инфраструктура ОАО «РЖД» не только не увеличилась, но – наоборот – сократилась.

Таблица 1

Парк грузовых вагонов принадлежности РФ по состоянию на 01.01.2010 г., единиц

	Всего	Холдинг «РЖД»	в том числе:			Приватный (независимых частных компаний)*
			ОАО «РЖД»	ДЗО ОАО «РЖД»	в том числе ОАО «ПГК»	
Полувагоны	368 224	258 734	203 136	55 598	55 598	109 490
Цистерны	240 001	73 259	396	72 863	72 863	166 742
Платформы	65 729	48 451	33 631	14 820	14 820	17 278
Крытые	75 082	57 640	42 551	15 089	14 987	17 442
Прочие	235 432	129 849	58 253	71 596	34 889	105 583
Всего	984 468	567 933	337 967	229 966	193 157	416 535

* С учетом 8 тыс. вагонов ЗАО «Русагротранс» (дочерняя компания ОАО «ПГК» и ООО «РусТрансКом»).

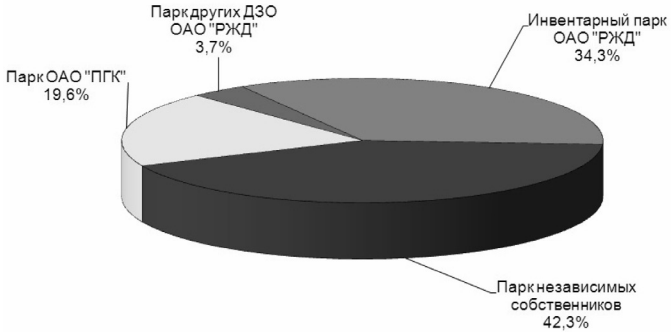


Рис. 4. Структура парка вагонов российской принадлежности на 01.01.2010 г.

За период с 2001 по 2008 годы произошло снижение:

- общего количества железнодорожных станций – на 18%,
- развернутой длины станционных путей – на 9%,
- длины приемо-отправочных и сортировочных путей – на 20% [1].

[1] Вторушина Н. Перевозочные технологии: публичный диалог по приватному вопросу // РЖД-Партнер. 2008. № 21. С. 58–61. Аналогичные данные приводятся 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.

В результате протяженность узких мест, ограничивающих пропускную способность железных дорог, в настоящее время составляет 8,3 тыс. км, или около 30% основных направлений сети, обеспечивающих свыше 80% всей грузовой работы.

По данным Управления анализа и статистики Департамента информатизации и корпоративных процессов управления (ЦКИ) ОАО «РЖД», «после создания ОАО «Вторая грузовая компания» («ВГК») ей будет передан оставшийся парк грузовых вагонов собственности ОАО «РЖД». В результате будет сформирован относительно конкурентный рынок грузовых железнодорожных перевозок: доля ОАО «ПГК» составит около 20%, доля ОАО «ВГК» – 30%, доля других ДЗО ОАО «РЖД» – 5%, а остальные собственники будут владеть примерно 45% вагонов» [1].

В связи со всеми вышеперечисленными факторами сегодня перед РЖД стоит новая задача по разработке схем управления движением вагонного парка. Наиболее серьезные вызовы связаны с эксплуатацией парка универсальных вагонов.

Основные проблемы управления вагонными парками в условиях увеличения количества и доли приватного подвижного состава

Система управления вагонопотоками и ее важнейший компонент – система регулировки порожних вагонопотоков были сформированы в нынешнем виде к 50-м годам прошлого века для условий плановой экономики с единым собственников вагонов, управляющим ими как единым обезличенным парком.

Доля собственных вагонов предприятий была тогда незначительна и не оказывала существенного влияния на передвижение вагонов парка МПС.

Система управления вагонными парками в ретроспективе

В первые годы существования российских железных дорог 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. Регулировочные меры носили внутридорожный характер. Регулирование парка основывалось на очередности приема грузов к перевозке.

[1] Филипченко С.А. Новые методы учета парка грузовых вагонов и расчета оборота вагона // Железнодорожный транспорт. 2010. № 4. С. 67–70.

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 бесперегрузочном 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-владелицу 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 возрастала.

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 объем 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 грузонапряженность и необходимо освоение большого грузооборота тяжелой 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 ученых-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 равно-

[1] Управление парками вагонов стран СНГ и Балтии на железных дорогах России: учеб. пособие для вузов железнодорожного транспорта / под ред. В.И. Ковалева, С.Ю. Елисеева, Е.Ю. Мокейчева. М.: Маршрут, 2006. 245 с. (С. 9).

численном обмене между дорогами, принудительное перераспределение парка вагонов между дорогами... конвенционные запрещения погрузки и пропуска вагонов по направлениям» [1]. 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.

Дальнейшее развитие методов регулирования вагонных парков привело к созданию комплексного регулирования парков порожних и груженых вагонов, которая применяется на сети российских железных дорог с 1957 г.

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 (протяженность) 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 43–47% (что отчасти объясняется высокой долей кольцевых маршрутов с 50%-ным порожним пробегом). На российских железных дорогах этот показатель составлял – 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 еще и с различной структурой парков грузовых вагонов в США и России. В США традиционно ниже ниже доля универсального

[1] Кудрявцев В.А. Управление движением на железнодорожном транспорте: учебное пособие для вузов ж.-д. транспорта. М.: Маршрут, 2003. 200 с.

подвижного состава и выше доля специализированного. Например, доля полувагонов в США в различные годы составляла от 15 до 36% всего парка, а в России – более 44–46%, 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, грузонапряженность, средний вес поезда и т.п. в условиях рыночной экономики не имеют никакого отношения к эффективности железнодорожной отрасли.

В качестве курьеза 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 дает существенный экономический эффект, который иногда можно даже посчитать. Оказалось, что даже в плановой экономике с ее 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. надежность доставки (т.е. доля отправок, прибывших с невыполнением срока доставки). На железных дорогах СССР в разные годы доля отправок, доставленных с просрочкой составляла от 12 до 35%, 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, нам по-прежнему хочется управлять парком вагонов по критериям, которые хороши для плановой экономики.

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 приватных вагонов снижается пропускная способность станций и участков. Например, в работе А. Тихонова, сформулированы, по своему справедливые (с позиции сторонников парадигмы плановой экономики) жалобы на то, что «приватный подвижной состав занимает станционные пути, лишая железнодорожную сеть маневренности» [1].

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 собственников 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, когда доля парка ОАО «РЖД» снизилась до 34,3%, а доля перевозок в этом парке до 31,1% назрела необходимость в коренном пересмотре принципов управления вагонопотоками и, в первую очередь, порожними вагонопотоками.

В чем 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 - растет). 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 ученых 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

1 Тихонов А.А. Управление грузовым вагонным парком на завершающем этапе реформирования железных дорог России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. 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 2008 г. 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 накинем еще сутки-другие на нахождение «за балансом» т.е. в резерве или запасе, куда движенцы любили прятать вагоны (до перехода на новую систему расчета оборота вагона), чтоб улучшить показатель оборота вагона для инвентарного парка, все 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 своем 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 приватного 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 приватного 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 опыт «ПГК», 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. Очевидно, что если отсутствует механизм сбалансирования спроса и

[1] Вадим Морозов: Возможности ОАО РЖД вести свой бизнес должны быть гораздо более гибкими, чем сегодня / Беседовал А.И. Гурьев // РЖД-Партнер. 2008. № 20. С. 6–10.

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 малодеятельными 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.

Теоретически существует три выхода из сложившейся ситуации. Точнее – три пути развития.

Первый путь (назовем его условно – американским) заключается в активном развитии инфраструктуры. Железные дороги США при соизмеримом с российскими железными дорогами грузообороте 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 времен индустриализации и современный рынок существенно отличаются по разнообразию логистических схем, грузов и главное 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 маневра», то есть некоторым избытком незагруженных мощностей, эксплуатационной длины, пропускной и провозной способностей станций и участков сети. Именно на таком рынке открываются максимальные возможности для логистической оптимизации маршрутов доставки грузов и высокого качества 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 – возвращение к советской модели управления отраслью. По моему мнению, это тупиковый путь. Этот путь равносилен тому, как если бы мы, пытаясь ликвидировать пробки на автомобильных дорогах, решили вместо строительства новых дорог изъять все легковые автомобили из частного пользования и заставить их ездить по расписанию под руководством центра управления перевозками, которому совершенно безразлично опоздаете вы на работу или нет, ведь у него другая цель: «оптимизация общесетевого перевозочного процесса».

Третий путь, который остается при невозможности в краткосрочной перспективе существенно увеличить провозные и пропускные мощности российских железных дорог, – научиться управлять парками более эффективно. Причем эффективно с реальной, рыночной точки зрения, а не с позиции выполнения абстрактных никому не нужных показателей

Недостатки действующей системы управления вагонными парками с использованием АС ДРПВ

В настоящее время управление частью вагонного парка осуществляется с использованием автоматизированной системы динамического распределения порожних вагонов (АС ДРПВ).

При этом, алгоритму АС ДРПВ присущи некоторые недостатки исправление которых позволит улучшить экономическую эффективность управления вагонными парками.

Адресная привязка полувагонов к заявкам осуществляется исходя из основного критерия – минимизации порожнего пробега и ряда дополнительных критериев.

Вместе с тем, алгоритм, заложенный в АС ДРПВ, не учитывает многие важные критерии оптимизации, которые учитываются в работе операторских компаний. Ключевым недостатком алгоритма, заложенного в АС ДРПВ является ограниченность числа учитываемых параметров.

Таким образом, основным направлением повышения эффективности алгоритма АС ДРПВ является увеличение числа учитываемых параметров.

Так, при осуществлении «привязки» погрузочного ресурса (порожних вагонов) к заявке не учитываются следующие аспекты перевозки.

1. Привязка вагонов к заявкам осуществляется на условиях повагонной отправки. При этом не учитывается снижение тарифа

(провозных платежей) в зависимости от количества вагонов в группе.

2. Эффективность привязки в АС ДРПВ определяется без учета возможности загрузки в обратном направлении.
3. При привязке вагонов под заявки не учитывается возможность «отмывки» порожнего пробега при перевозке вагонов после выгрузки дорогостоящих грузов.
4. При привязке вагонов под заявки не учитывается такой показатель, как доходность вагона в единицу времени для каждого направления перевозки.
5. При привязке вагонов под заявки не учитываются 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 осуществляется без учета кольцевых маршрутов, вследствие чего происходит расформирование устойчивых маршрутов, их распыление, а затем вновь подбор вагонов для формирования маршрутов. Данная проблема частично решается за счет оперативных приказов Дирекции управления движением. Но данные решения носят разовый, а не системный характер.

Таким образом, основные недостатки связаны с недостаточным учетом разнообразных факторов, влияющих на перевозочный процесс, недостаточной гибкостью системы и недооценкой роли факторов экономического характера (таких, как доходность вагона в единицу времени).

Предложения по повышению экономической эффективности управления вагонными парками

Изучение возможностей повышение эффективности управления вагонными парками необходимо построить на анализе двух групп источников:

- На основании учета 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 вагонными парками, которые могут быть актуальны для управления вагонными парками вновь создаваемых компаний.

Вопрос о том, могут ли эти принципы быть учтены при организации управления приватными вагонами посредством организации «пула собственников», остается 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 отказе от индивидуализированного управления вагонами.

С учетом изложенного предлагаются следующие основные направления повышения эффективности управления вагонными парками:

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 ее 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 определенного 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.

3. Использование системы территориально-дефферинцированных тарифов с целью максимального учета спроса на перевозки на отдельных направлениях с повышением инфраструктурной составляющей тарифа на наиболее загруженных участках и направлениях (например, назначением в определенные 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 будет 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 ее развитии, а с другой стороны – заинтересовано в равномерной и предсказуемой загрузке своей инфраструктуры, – необходимо развивать такой вид договоров, как договоры на гарантированные объемы отгрузки с ключевыми грузоотправителями. Данные договоры должны быть обоюдовыгодными – как грузоотправителям, так и железной дороге. Грузоотправителям подобные договоры гарантируют вывоз определенного объема продукции в приоритетном порядке даже в условиях дефицита провозных и пропускных способностей. Для ОАО «РЖД» подобные договоры делают более предсказуемыми уровень загрузки инфраструктуры и выявляют необходимость ее развития на тех или иных направлениях.

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 также ограничения, связанные с публичным статусом договора перевозки, и с негибкостью, свойственной крупным компаниям). Поэтому предлагаемые мероприятия (в части, не касающейся инфраструктуры РЖД) могут быть реализованы в различных дочерних обществах ОАО «РЖД».

Важно отметить также, 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 собственных вагонов, и их не будет смущать 50-процентный порожний пробег. Компании с большим парком, работающие на всем 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 небольшие 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.

Рассмотренная в настоящей статье 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, представители австрийской школы: Л. фон Мизес и его ученик, нобелевский лауреат Ф. фон Хайек.

Статья «Природа фирмы» 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 ее неконкурентоспособности. И не случайно, что идеи последователя Коуза – О. Уильямсона (нобелевского лауреата за 2009 г.) легли в основу реформ железнодорожных систем в Европе.

Экономика железнодорожного транспорта, как наука, 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.

Вступление России в ВТО и железнодорожный транспорт[1]

Общая информация о вступлении России в ВТО

По состоянию на 1 января 2012 г. членами Всемирной торговой организации являлись 156 стран мира[2], на которые приходится 95% мировой внешней торговли[3]. После своего присоединения к ВТО Россия стала 157-й страной – членом этой организации. Из 20 самых крупных экономик мира Россия - единственная страна, не являющаяся членом ВТО.

Участие в ВТО дает стране множество преимуществ. Их получение и является целью присоединения к ВТО. Все страны присоединившихся к ВТО за последние годы (включая участников БРИК – Бразилию, Индию и Китай), после вступления улучшили свое экономическое и торговое положение.

Вместе с тем, при вступлении в ВТО стран, в которых имеются неэффективные, неконкурентоспособные сектора экономики, защищенные высокими импортными таможенными тарифами, в этих секторах может происходить снижение производства и рост социальной напряженности из-за увеличения безработицы (особенно – в моногородах).

[1] Публикуется по тексту: Хусаинов Ф.И. Вступление России в ВТО и железнодорожный транспорт // Бюллетень транспортной информации. 2012. № 9. С. 9–15. С добавлением фрагмента о железнодорожных тарифах из статьи: Хусаинов Ф.И. Железнодорожный транспорт и вступление России в ВТО // Мосты. 2013. Вып. 1 (январь-февраль). С. 27–31.

[2] Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. М.: Всероссийская академия внешней торговли, 2012. 358 с.

[3] Еще 29 стран, кандидатов в члены ВТО имеют статус наблюдателей. Кроме того, в мире есть 6 стран, объявивших, что не планируют вступать в ВТО. Это Сирия, Эритрея, Сомали, Туркменистан, Северная Корея и Западная Сахара (последняя является т.н. «частично признанным государством»).

Конкретными целями присоединения для России объявлены следующие:

- Получение лучших, в сравнении с существующими, и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- Доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- Создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- Расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в частности, в банковской сфере;
- Создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- Участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- Улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

Кроме того, вступление в ВТО (помимо торговых задач) призвано решить и другую, гораздо более фундаментальную задачу.

Международные правила обеспечивают более высокий уровень доверия частного сектора к проводимой торговой политике государства: уменьшают влияние лоббизма (и коррупции), снижают риски для инвесторов. Уменьшение волатильности, непредсказуемости национальной экономической политики (в том числе связанных с давлением групп влияния, отраслевых лоббистов и т.д.) является важным преимуществом экономики с точки зрения привлечения иностранных инвестиций и долгосрочных вложений в российскую промышленность, так как делает подобные инвестиции более предсказуемыми, и уменьшает финансовые риски.

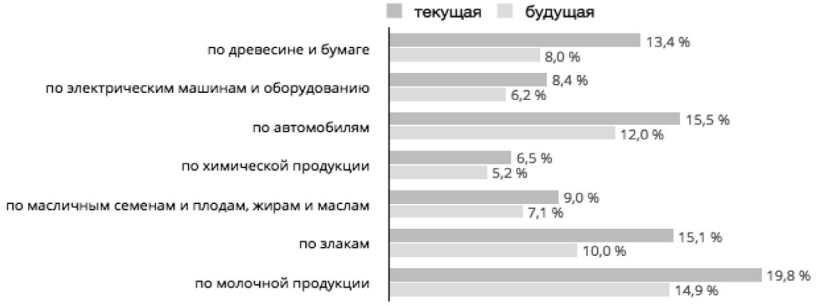
Таким образом, важнейшую роль в модернизации российской экономики играют не только сами ставки таможенных импортных тарифов, но их стабильность, предсказуемость в средне- и долгосрочной перспективе.

Решение о вступлении в ВТО как представляется, детерминировано не столько политическими факторами, сколько вполне прагма-

тичными, экономическими аргументами. Даже председатель Правительства России В.Путин, которого трудно заподозрить в симпатиях к идеологии либерализма, в отчетном докладе о работе Правительства по итогам 2011 г в Государственной думе ФС РФ, утверждал, что: «подавляющее большинство экспертов, считают, что нам не модернизировать нашу экономику без вступления в ВТО» [1].

Уже на этапе подготовки к вступлению в ВТО были приняты ряд законов, позитивно повлиявших на экономическую ситуацию, на повышение открытости экономики и на поддержание конкуренции: в частности, принятие законов «Об основах регулирования внешнеторговой деятельности», «О коммерческой тайне», «О защите конкуренции», «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд» и др. Важно, что законны, принятые для соответствия нормам ВТО коснулись и позитивно повлияли не только на внешнеторговую деятельность, но и на практически все стороны экономической жизни страны.

Само снижение пошлин, которое будет растянуто во времени (для некоторых товарных позиций – до 7 лет) не слишком велико (см. рис. 1):



Источник: Наталья Волчкова (РЭШ) и «Ernst & Young»

Рис. 1. Снижение импортных пошлин после вступления России в ВТО

Дольше всего процесс снижения пошлин растянется для автомобилей, вертолетов, пассажирских самолетов (7 лет) и свинины (8 лет).

Исследования Д.Йенсена, Т.Резерфорда и Д.Тарра, сделанное по заказу Всемирного банка показали, что в среднесрочной перспективе выгода для России составит 7,3% от объема российского потребления (или 3,3% ВВП, если за базу расчета брать ВВП в 2008 г.); в долгосрочной перспективе благодаря улучшению инвестиционного климата, выгода может вырасти до 24% от объема потребления (или на 11,2% ВВП) [1].

[1] Стенограмма выступления Председателя Правительства РФ В.Путина в Государственной думе http://www.1tv.ru/news/polit/204078

Исследования, проведенные Натальей Волчковой [2] (РЭШ, ЦЭФИР) совместно с «Ernst & Young» дали примерно аналогичные результаты. Большая часть этого выигрыша – рост благосостояния. Вступление в ВТО откроет для иностранных компаний рынки и увеличит их прямые инвестиции в экономику страны. Как следствие, увеличится производительность, а потребительские цены пойдут вниз. Кроме того, российские компании получат доступ к бизнес-услугам мирового класса (в страховании, банковском деле и т.д.), что снизит их транзакционные издержки и, опять же, повысит производительность.

Однако, по данным того же исследования, просто вступления в ВТО и выполнения требований недостаточно – необходимо улучшение бизнес-климата. Его низкое качество уже привело к значительному оттоку капитала в 2011 и 2012 годах. Без улучшения бизнес-климата рост потребления после присоединения к ВТО составит не более 1%.

Выиграют от вступления в ВТО следующие отрасли:

- цветная металлургия,
- черная металлургия,
- химическая промышленность,
- связь,
- финансовый сектор.

Им на руку сыграет снижение реального обменного курса и снижение барьеров выхода на другие рынки.

Больше всех проиграют следующие отрасли:

- пищевая промышленность,
- легкая промышленность,

[1] Волчкова Н., Тарр Д. Внешняя экономическая политика на перепутье // Россия после кризиса: сб. ст. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2011. С. 271–296.

[2] Презентация Н.Волчковой «ВТО: что ждет Россию» доступна по адресу: [http://slon.ru/calendar/event/789259] а так же по адресу [http://www.slideshare.net/NewEconomicSchool/ss-12598821] и [http://arett.ru/.files/2160/Volchkova%20presentation%202012-04.pdf].

- машиностроение,
- производство стройматериалов [1].

Доля экспорта в этих отраслях низка, а тарифы для них понизят сильнее всего.

Кроме того, существенно проиграют моногорода, завязанные на проигравшие отрасли. Правительству придется реализовать программу реструктуризации экономики этих регионов и переобучать местное население.

Альтернативное исследование с моделированием вступления России в ВТО провели исследователи из «Morgan Stanley» Джейкоб Нелл и Алина Слюсарчук. По их данным ВВП России увеличится на 3,3 процентных пункта (п.п.) в год в краткосрочной перспективе (2,4 п.п. от увеличения прямых иностранных инвестиций в сектор услуг, 0,6 п.п. от реформы тарифов и 0,3 п.п. от облегчения доступа к рынкам) и 11 п.п. в долгосрочной перспективе, когда в полной мере скажется влияние от увеличения инвестиций.

Это исследование показало, что вступление в ВТО позитивно повлияет на телеком, торговлю, страхование, банки, экспортеров металлов и химикатов и отрицательно – на неэффективных производителей, защищенных импортными тарифами, в таких секторах как производство продуктов питания, текстиля(легкая промышленность) и стройматериалов.

По сельскохозяйственным производителям влияние ВТО неоднозначно: производители фуражного зерна от вступления в ВТО сильно выигрывают (и заявляют, что с нетерпением ожидают этого события), а сектор мясного скотоводства и птицеводства - будут в относительном проигрыше, впрочем, для последних Россия выторговала право оказывать государственную поддержку.

Таким образом, при всей условности подобного моделирования, и общие результаты и списки выигравших и проигравших отраслей во всех исследованиях примерно совпадают.

Помимо эмпирических исследований, в пользу вступления в ВТО говорят и общеэкономические положения. Не вдаваясь здесь в детали спора о протекционизме, необходимо отметить, что с точки

[1] Неяскин Г. Вступление в ВТО: победители и проигравшие [http://slon.ru/economics/vstuplenie_v_vto_pobediteli_i_proigravshie-781439.xhtml]

зрения современной экономической науки «в долгосрочной перспективе протекционизм вредит национальным интересам, а либерализация торговли выгодна даже в одностороннем порядке» [1].

При этом, если для экономики страны в целом верно утверждение, что протекционизм делает страну беднее, то для отдельных отраслей (или производств внутри отрасли), ситуация может быть совершенно иной. Некоторые отрасли в условиях открытой экономики могут разориться, обеспечив переток рабочей силы и капитала в другие. Если таким отраслям (или отдельным производствам) искусственно не дать разориться, то это «запирает» в них капитал и рабочую силу, что приводит к снижению эффективности экономики, консервации неэффективных и архаичных способов производства и в конечном счете делает потребителей и страну в целом – беднее, но выбранную защищенную отрасль - богаче, за счет перераспределения ресурсов от эффективных к неэффективным. Последнее, в свою очередь создает такую систему «антистимулов», при которой невозможно дальнейшее повышение эффективности.

Все эмпирические исследования подтверждают этот вывод. Так, в экономике США в 1990 г. выигрыш производителей от тарифной защиты составил 12,8 млрд. долл, а потери потребителей 28,5 млрд. долл. [2]

С ростом экономической грамотности, лоббистам отдельных отраслей все труднее убеждать общество в необходимости протекционистской защиты «отечественного производителя». Так, в США, средняя ставка по облагаемому импорту постепенно снижалась: с 51% в 1946 г. до 16,1% (после Женевского раунда ГАТТ 1947–1949 г.), затем до 8% (после Кеннеди-раунда 1968–1979 гг.) и до 4,8% (после Уругвайского раунда 1995–2000 гг.) [3].

Более наглядно эта динамика представлена на рис. 2.

При этом, в развивающихся странах, в среднем пошлины выше, чем в развитых (см. рис. 3).

Кроме того, довольно большая доля товаров импортируется вообще без всяких пошлин.

[1] Гуриев С.М. Мифы экономики. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 295 с.
[2] Дюмулен И.И. Международная торговля: тарифное и нетарифное регулирование. 3-е изд. М.: Всероссийская академия внешней торговли, 2011. 518 с. (Серия «Экономист-международник»)
[3] Там же.

Таблица 1

Средние ставки импортных пошлин в США

Тарифный закон или период	Годы	Средняя ставка по всему импорту, в%	Средняя ставка по облагаемому импорту, в%
Закон Пейн-Олдриджа	1910-1913	19,3	40,8
Закон Ундервуда	1914-1922	9,1	27,0
Закон Форднея-МакКимбера	1923-1930	14,0	38,5
Закон Холли-Смута	1930-1934	17,9	51,5
Закон о двусторонних соглашениях на фоне взаимности	1935-1946	13,2	35,2
После Женева-раунда	1947-1949	6,5	16,1
После Аннеси-раунда	1950-1951	5,9	12,9
После Торки-раунда	1952-1956	5,6	12,3
После Женева-раунда	1957-1961	6,8	11,7
После Диллон-раунда	1962-1967	7,5	12,0
После Кеннеди-раунда	1968-1979	5,0	8,0
После Токио-раунда	1980-1994	3,4	5,3
После Уругвайского раунда	1995-2000	2,1	4,8

Источник: Дюмулен И.И. Международная торговля: тарифное и нетарифное регулирование. 3-е изд. М.: Всероссийская академия внешней торговли, 2011.

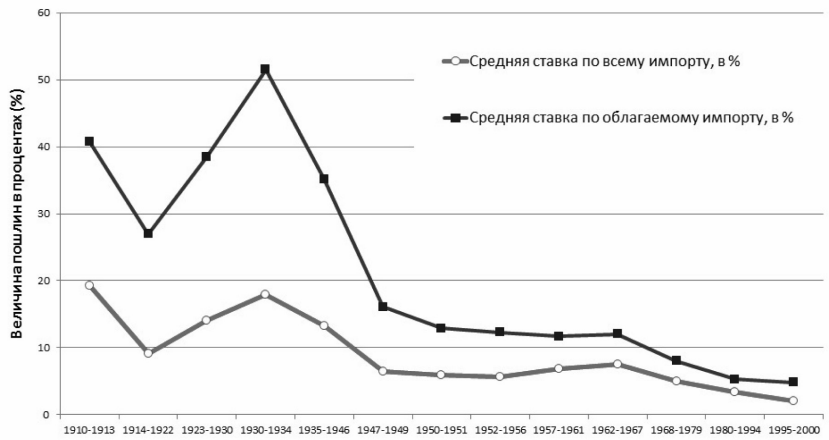
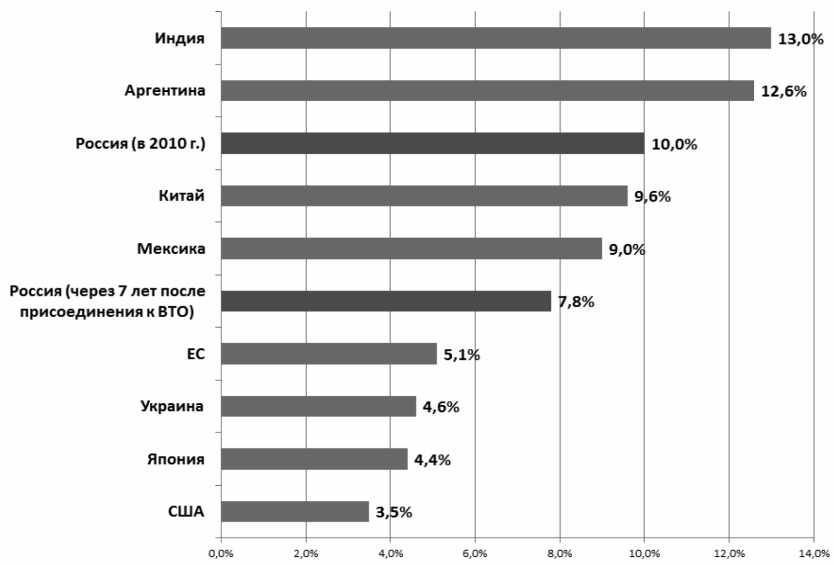


Рис. 2. Динамика импортных таможенных пошлин в США (1910–2000 гг.)



Источник: Неяскин Г. Вступление в ВТО: победители и проигравшие // Slon.Ru [http://slon.ru/economics/vstuplenie_v_vto_pobediteli_i_proigravshie-781439.xhtml]

Рис. 3. Средний уровень импортных пошлин России и некоторых стран-членов ВТО в 2010 г.

Таблица 2

Распределение уровня таможенного обложения по высоте импортных ставок (данные 2001 г.)

Страны	Средний уровень обложения, в%	Доля импорта, облагаемого следующими ставками, в%					
		Беспошлинно (т.е. 0%)	0,1–5,0	5,1–10,0	10,1–15,0	15,1–35,0	Свыше 35%
США	3,5	39,5	42,9	10,2	1,3	6,0	0,1
Евросоюз	3,6	37,7	34,2	19,0	8,2	0,9	0,0
Япония	1,7	71,0	16,6	9,7	2,0	0,7	0,0

Источник: Дюмулен И.И. Международная торговля: тарифное и нетарифное регулирование. 3-е изд. М.: Всероссийская академия внешней торговли, 2011.

В Грузии после реформ количество ставок импортных пошлин сократилось с 16-ти до трех – 0%, 5% и 12%, причем нулевой тариф распространяется на 90% товаров, а ставка 12% применяет только к

некоторым видам сельскохозяйственной продукции и стройматериалов. Средний импортный тариф составил 1,5%[1].

Влияние вступления России в ВТО на железнодорожный транспорт[2]

Каким образом присоединение России к ВТО может повлиять на железнодорожный транспорт?

Здесь можно выделить три основных канала влияния:

1. Влияние на деятельность перевозчика и владельца инфраструктуры – ОАО «РЖД»;
2. Влияние на объемы грузовых перевозок различных грузов и их экспортную ориентацию;
3. Влияние на различные производства железнодорожного машиностроения (производство железнодорожного подвижного состава, производство литья для колесных пар и т.п.).

Рассмотрим эти три пункта.

По первому пункту, большинство экспертов пришли к выводу, что негативного влияния на работу «РЖД» от вступления в ВТО не будет (см., например «РЖД-Партнер» № 6 за 2012 г., посвященный вступлению в ВТО). Единственный камень преткновения – различные тарифы для внутрироссийских перевозок и для экспортных через погранпереходы был урегулирован в процессе переговоров: российская сторона пообещала, что полная унификация этих тарифов (начатая еще в 2001 г.) будет завершена к 1 июля 2013 г.

Железнодорожные тарифы и ВТО

Строго говоря решение о поэтапной индексации было принято в 2001 г. независимо от вступления России в ВТО и когда сегодня отдельные представители «РЖД» говорят о том, что эта унификация сделана в угоду требованиям ВТО и приводит к «выпадающим доходам» и затем просят компенсации из государственного бюджета, то они, очевидно, лукавят. Это лишь повод попросить денег из бюджета.

[1] Буракова Л. Почему у Грузии получилось. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2011. 271 с.

[2] Часть материалов данного параграфа направлялись в Союз транспортников России и вошла в Материалы первого этапа Рабочих групп Союза транспортников России по подготовке предложений «О работе транспортного комплекса в условиях вступления Российской Федерации в ВТО и ЕЭП».

Напомню вкратце предысторию вопроса. После дефолта 1998 г. была издана телеграмма МПС № 722 от 05.09.1998 г. о переходе при перевозках на экспорт с внутренних тарифов Прейскуранта 10-01 (номинированных в рублях) к тарифам Тарифной политики (далее – «ТП»), номинированных в швейцарских франках, после чего перевозки на экспорт стали примерно в 2,6–3,0 раза дороже.

Затем в 2001 г. было поручение президента Путина (№ Пр-2367) о поэтапной унификации тарифов т.е. постепенному переходу к единому уровню независимо от вида сообщения. И эта унификация постепенно, ступенчато происходила все эти годы – с 2001 по 2012 гг. Сначала разрыв сократился с 3-кратного до 2-кратного, затем до 1,7-кратного, и т.д., т.е. эти уровни постепенно сближались.

Основные этапы этих тарифных изменений следующие.

С 1 августа 2001 г. экспорт через российские порты стал исчисляться не по ставкам ТП, а по ставкам Прейскуранта 10-01, т.е. был приравнен к внутрироссийским перевозкам, а экспорт через погранпереходы – оставался на уровне более высоком – по ТП. Кстати, это решение очень сильно поддерживали российские порты, так как они получали искусственное повышение своей конкурентоспособности по сравнению с иностранными (например, Балтийскими) портами, но потом оказалось, что в результате они сами не справляются с хлынувшим к ним вагонопотоком; стали увеличиваться простои «брошенных» поездов на предпортовых участках сети РЖД.

Когда в 2003 г. был принят новый Прейскурант № 10-01, то там уже было предусмотрено, что 2-й раздел распространяется на внутригосударственные перевозки и экспорт через российские порты, а 3-й раздел – на экспорт через сухопутные погранпереходы.

После 2003 г. так же продолжалось постепенное сближение ставок 3-го раздела со ставками 2-го раздела: например в начале года тарифы на внутрироссийские перевозки и экспорт через порты индексировались, а тарифы на экспорт через погранпереходы «замораживались», не увеличивались. Табл. 1 демонстрирует как индексировался уровень железнодорожных грузовых тарифов, в том числе, по различным направлениям перевозки (во внутригосударственном сообщении, в международном сообщении, в частности, через российские порты и железнодорожные погранпереходы) с момента принятия в 2003 г. действующего Прейскуранта № 10-01 по 2012 год.

Потом эта унификация продолжалась путем «перетаскивания» отдельных позиций (групп груза) из 3-го раздела во второй.

И вот, 25 декабря 2012 г. на сайте ФСТ опубликован пресс-релиз «О тарифной политике в области грузовых железнодорожных перевозок по

инфраструктуре ОАО «РЖД» на 2013 год» о принятом решении по унификации тарифов разделов 2 и 3 Прейскуранта № 10-01, с переходом на применение при определении тарифа за перевозку груза только ставок раздела 2 Прейскуранта № 10-01, независимо от вида сообщения (кроме транзита, если иное не предусмотрено международными договорами).

Таблица 1

Индексация тарифов Прейскуранта № 10-01

Год	Даты индексации	Общая индексация (относительно уровня предыдущей индексации)	в том числе, по направлениям		
			Внутрироссийские перевозки	Экспорт и импорт через российские порты	Экспорт и импорт через погранпереходы
2004	с 01.01.2004 г.	1,120	1,120	1,120	1,120
2005	с 01.01.2005 г.	1,080	1,125	1,125	1,000
	с 01.08.2005 г.	1,021	1,054	1,054	1,000
2006	с 01.01.2006 г.	1,075	1,128	1,128	1,000
2007	с 01.01.2007 г.	1,080	1,109	1,109	1,016
2008	с 01.01.2008 г.	1,1109	1,148	1,148	1,000
	с 02.04.2008 г.	1,0101	1,0125	1,0125	1,000
	с 01.07.2008 г.	1,080	1,100	1,100	1,000
2009	с 10.01.2009 г.	1,050	1,050	1,050	1,050
	с 01.07.2009 г.	1,057	1,057	1,057	1,057
2010	с 01.01.2010 г.	1,094	1,094	1,094	1,094
2011	с 01.01.2011 г.	1,080	1,080	1,080	1,080
2012	с 01.01.2012 г.	1,060	1,060	1,060	1,060

Таким образом, проблема тарифов в контексте вступления ВТО сегодня не существует.

Это, впрочем, не означает, что в сфере тарифов нет других проблем, например, связанных с формированием условий железнодорожных перевозок в границах т.н. Единого экономического пространства (т.е. перевозок между Россией, Беларусью и Казахстаном). Но обсуждение этих проблем выходит за рамки настоящей статьи.

Железнодорожные грузовые перевозки и ВТО

«РЖД» как компания и российские железные дороги, как отрасль заинтересованы в расширении торговых связей между Россией и мировой экономикой. Увеличение внешней торговли – это мощный стимулирующий фактор и для «РЖД»: доходы от экспорта транспортных услуг могут инвестироваться в развитие железнодорожной инфраструктуры внутри России.

Как отразится изменение грузопотоков на работе железнодорожной отрасли?

Перевозки в полувагонах (черные и цветные металлы) и цистернах (химикаты, продукты нефтехимии) а так же частично в крытых (тарированные химикаты) и минераловозах (удобрения) – возрастут. В связи с этим, возможно увеличение спроса на производство указанных родов подвижного состава.

Вместе с тем, перевозки на платформах (машины и оборудования) возможно – снизятся.

Перевозки продукции пищевой и легкой промышленности осуществляются, главным образом, автомобильным транспортом и динамика их производства не оказывает существенного влияния на железнодорожный транспорт.

Особняком в этом списке стоит производство стройматериалов. С одной стороны их производство в России осуществляется с завышенными, в сравнении с мировыми, издержками. Вместе с тем, так как доля транспортной составляющей в цене подобных грузов (щебень, песок, цемент и т.п.) в России велика (20–30%, иногда достигает 50%) маловероятно, что российские производители могут переключиться на импортные аналоги.

Наоборот – угроза импорта будет сдерживать рост тарифов на подобные грузы – например, на цемент (как это было во время массированного ввоза цемента из Турции во время резкого повышения цен цементными холдингами в 2006–2007 гг.), что позволит увеличивать потребление подобных грузов строительной отраслью.

Спрогнозировать конкретные цифры увеличения или снижения погрузки сегодня, очевидно, не представляется возможным, поскольку снижение импортных пошлин – например, по химикатам с 6,5% до 5,2% – столь незначительно (всего на 1,3 процентных пункта), что само по себе без учета других факторов не вызовет радикального снижения объемов перевозок при прочих равных условиях.

Кроме того, необходимо отметить, что если в перевозках на экспорт в относительном выигрыше может оказаться железнодорожный транспорт (из-за структуры грузопотока), то в импортных перевозках – наоборот – увеличится доля автомобильного транспорта, в том числе иностранных автомобильных перевозчиков.

Высока вероятность того, что в этом случае автомобилисты выйдут с различными инициативами по дополнительному лицензированию автомобильных перевозок с целью снижения конкуренции на этом рынке: уменьшению количества участников рынка и недопущению (или – квотированию доли) иностранных перевозчиков.

Еще один существенный выигрыш для железнодорожной отрасли заключается в том, что присоединение к ВТО обычно увеличивает товарообмен между странами и, следовательно возможно увеличение экспортно-импортных перевозок. Учитывая, что доходность экспортных перевозок выше, чем доходность внутрироссийских (при прочих равных условиях), стимулирование международных перевозок приведет к увеличению доходов отрасли, при условии, что инфраструктура (как железнодорожная, так и портовая) позволит пропустить такие объемы грузов.

Что же касается транспортного машиностроения, то здесь ситуация более любопытная. Существующие протекционистские ограничения в отношении производителей литья для боковых рам тележек колесных пар приводят к увеличению цены вагонов. Что в свою очередь, с некоторым лагом, может приводить к росту тарифной нагрузки на грузоотправителей.

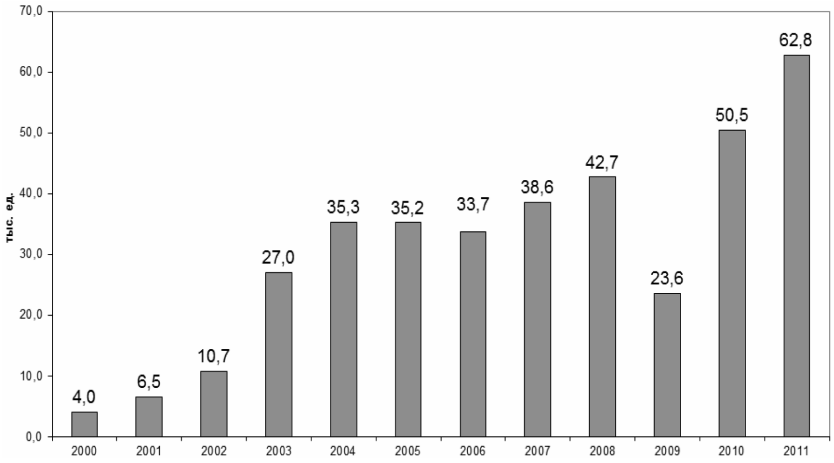
Таким образом, за защиту «отечественного производителя» российская экономика платит повышенными железнодорожными тарифами.

С чисто экономической точки зрения необходима полная ликвидация протекционистских мер в этой сфере, что будет положительно сказываться на развитии рынка железнодорожных грузовых перевозок.

В настоящее время вагоностроительная отрасль России развивается устойчиво-хорошо. В 2011 г. российские вагоностроители произвели 62,8 тыс. единиц грузовых вагонов, что на 24,4% больше, чем в 2010 г. (см. рис. 4).

По мнению экспертов, эти цифры могли быть и выше, но рост упирается в дефицит вагонокомплектов – набора узлов для сборки вагона.

Этот дефицит в прошедшем 2011 году составил 40 тыс. единиц и связан он, помимо прочего с тем, что предложение литейных производств не поспевает за спросом на литье. В этих условиях – очевидно – любое ограничение иностранной конкуренции автоматически приводит к удорожанию литья, следствием чего становится рост цен на новые вагоны, а он, в свою очередь оказывает повышательное давление на уровень цен на грузовые перевозки.



Источник: Росстат

Рис. 4. Производство грузовых вагонов в России в 2000–2011 гг.

Таким образом, ограничение конкуренции приводит к тому, что расплачиваются за это грузоотправители, а точнее – они переносят это повышение на потребителей конечной продукции, т.е. конечные потребители становятся беднее.

О позиции представителей железнодорожного машиностроения

В декабре 2011 г. состоялось совместное заседание Некоммерческого партнерства «Объединение производителей железнодорожной техники» и Комитета по железнодорожному машиностроению Союза машиностроителей России на тему: «Россия в ВТО: влияние на железнодорожное машиностроение». Беспокойство машиностроителей вызывает ряд обязательств России перед будущими внешнеторговыми партнерами, которые с большой вероятностью могут привести к негативным последствиям для российского машиностроения. Это касается, в первую очередь, снижения стимулов для иностранных инвесторов по локализации производств в России.

Однако опыт других стран (Китая, Бразилии, Индии), вступивших в ВТО с аналогичной ситуацией на рынке труда свидетельствовал об обратном: иностранные производства не только не «ушли» из страны после вступления в ВТО, но темпы роста иностранных инвестиций существенно усилились.

Со своей стороны, представители рабочей группы по вступлению России в ВТО заверили участников заседания, что если эффект от членства нашей страны в ВТО окажется болезненным, у государства всегда есть внутренние рычаги поддержки национальной экономики, а также механизм переговоров, вплоть до пересмотра принятых международных обязательств.

По итогам заседания принято решение об организации исследования влияния вступления России в ВТО на экономическую деятельность отечественных производителей. Кроме того, НП «ОПЖТ» продолжит работу по подготовке предприятий отрасли к работе в условиях ВТО, в том числе с учетом опыта мировых лидеров машиностроения и с привлечением к консультациям профильных министерств и ведомств.

В итоге, негативного отношения к ВТО – во всяком случае, на уровне принимаемых документов, – машиностроителями сформулировано не было.

Вместе с тем, генеральный директор «Уралвагонзавода» О.Сиенко в интервью изданию «Коммерсант Business Guide» высказался в защиту протекционизма в сфере вагоностроения, утверждая, что если пустить иностранных производителей, то «мы можем торжественно похоронить нашу вагоностроительную отрасль» [1], поскольку у иностранных производителей есть возможность брать кредиты под более низкие проценты.

Парадокс заключается в том, что высокие проценты, по которым кредитуют экономику российские банки, помимо прочего, объясняются «защитой» правительством России банковского сектора от конкуренции иностранных банков. Таким образом, предлагается с помощью протекционизма бороться с теми негативными явлениями, которые сами, и порождены протекционизмом.

Забавно, что даже противники ВТО [2], выступая за протекционизм в одних сферах, тем не менее признают, в отношении других сфер – например, банковской деятельности – благотворное влияние конкуренции. Так, комментируя тот факт, что отечественный банковский сектор по-прежнему будет защищен от конкуренции они пишут: «следовательно, не приходится надеяться на повышение эффективности работы банков под давлением прямой конкуренции с иностранцами и снижение стоимости кредитов для промышленности» [1].

[1] Екимовский А. Мы понимаем, что рынок не резиновый. Интервью О.Сиенко // «Коммерсант Business Guide» от 03.04.2012 г. С. 6–7.

[2] Как, например коллектив авторов вот этой работы: Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации / Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. М.: ООО «Радуга», 2012. 42 с.

В пользу решения о вступлении в ВТО свидетельствует так же тот факт, что ни одна из стран, вступивших в ВТО не вышла оттуда. Более того, применение норм и правил ВТО до вступления так же может давать положительные результаты. Так на прошедшей конференции по инвестициям в железнодорожную инфраструктуру, заместителю руководителя представительства «Казахстан темир Жолы»(«Казахстанские железные дороги») в России был задан вопрос: Повлияло ли объявление о грядущем присоединении Казахстана к «ВТО» на транспортное машиностроение в республике? Он ответил, что да, в Казахстан активно стали приходить иностранные инвесторы со своими эффективными технологиями. Например, совместно с «General Electric» построен новый завод по производству тепловозов, совместно с Французской компанией строится и в ближайшее время будет запущен электровозосборочный завод. А, кроме того, в Астане запущен новый завод по производству скоростных поездов. Таким образом, для Казахстана предстоящее вступление в ВТО стало детонатором роста этой отрасли.

ВТО и качество институтов

Кроме того, важнейшим для России фактором будут не столько величины таможенных пошлин, сколько взятые на себя обязательства по унификации многих торговых правил и созданию качественных институтов.

В настоящее время качество российских институтов оценивается следующими показателями:

- по условиям ведения бизнеса 120-е место из 183;
- по эффективности логистики – 99-е место из 150;
- по индексу восприятия коррупции – 147-е место из 180.

Прорыв, который в этих индексах совершила Грузия (по индексу условий ведения бизнеса, она перешла со 112-го места в 2006 году

[1] Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации / Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. М.: ООО «Радуга», 2012. 42 с.

на 12-е место в 2011-м) показывает, что при наличии политической воли положительные изменения возможны.

Сегодня создание качественных институтов затрудняется в том числе усилиями лоббистских групп. В условиях «слабого» правительства (под слабым правительством в экономике принято понимать правительство, которое не в состоянии противостоять отраслевым интересам лоббистов), принятие на себя обязательств перед ВТО является шагом, оздоравливающим экономику.

Вступление в ВТО важно не только на микроуровне (на уровне предприятий), но и на макроуровне – формируя «правила игры», при которых инвесторы чувствуют себя более защищенными, а у национальных правительств «связаны руки», что является защитой от опрометчивых экономических решений.

Вместе с тем, присоединение к ВТО является условием «необходимым, но не достаточным», которое должно быть дополнено другими мерами по либерализации экономики и модернизации экономических и политических институтов.

Анализ ЕСТП: риски и угрозы для рынка транспортных услуг [1]

Редко услышишь сегодня, что планирование является желательным. В большинстве случаев нам говорят, что у нас просто нет выбора, что обстоятельства, над которыми мы не властны, заставляют заменять конкуренцию планированием. Это утверждение обычно никак не обосновывают. Оно кочует из книги в книгу, от автора к автору и благодаря многократному повторению считается уже как бы установленным фактом. А между тем оно не имеет под собой никаких оснований.

Фридрих фон Хайек «Дорога к рабству»

Основной проблемой железных дорог сегодня является отставание развития инфраструктуры от темпов роста парка вагонов и грузооборота.

Одной из попыток решить эти проблемы стала разработка специалистами «РЖД» документа под названием «Единый сетевой технологический процесс железнодорожных грузовых перевозок» (ЕСТП). Необходимо положительно оценить сам факт того, что специалисты РЖД видят эту проблему и пытаются что-то улучшить. Увы, попытки эти могут быть так же эффективны, как попытки «починить социализм» с помощью повышения качества планирования, которые были популярны в советской экономической науке в конце 70-х – середине 1980-х годов, но которые – и это сегодня очевидно – вели в тупик.

[1] Статья представляет собой журнальную версию доклада: «Анализ ЕСТП: риски и угрозы для рынка транспортных услуг», сделанного на конференции ОАО «РЖД» и НП «Гильдия экспедиторов» «Эффективное управление вагонным парком в условиях множественности операторов на основе Единого сетевого технологического процесса железнодорожных перевозок». 28.02.2013. Опубликовано: Хусаинов Ф.И. Анализ ЕСТП: риски и угрозы для рынка транспортных услуг // Инновации транспорта. 2013. № 2. С. 35–38.

Вводная метафора

Прежде чем переходить к собственно оценке ЕСТП, позвольте предложить вам метафору, с помощью которой можно описать сегодняшнюю ситуацию на железнодорожном транспорте.

Представьте себе «простую» экономику – например, экономику рабовладельческого строя. Рабы носят камни от каменоломни до места строительства пирамид. Такая система – проста. Для описания ее эффективности достаточно двух показателей – например, оборот раба, несущего камни от каменоломни к пирамиде и порожний пробег раба без камня. В такой системе управленческие решения сводятся к степени жесткости надсмотрщика.

Если же мы перенесемся из рабовладельческого строя, например в средневековый европейский город, где вместо рабов у нас свободные ремесленники средневекового города, то уже система усложняется – так как у каждого из них своя экономическая стратегия, своя специализация, свой – если угодно – профессиональный маршрут.

Если на эту – сложную систему средневекового города смотреть глазами рабовладельца из 2–3 тысячелетия до нашей эры, из условной «простой экономики», то кажется, что система ужасна: она хаотична, она не подчиняется единым правилам и даже цели, которые в ней преследуют агенты, они выбирают для себя сами.

Но как бы эта система не казалась ужасной, из экономической истории нам известно, что свободные ремесленники оказались успешнее, чем рабы. И у человека, прибывшего на машине времени из рабовладельческого строя есть два способа побороть этот когнитивный диссонанс: либо смириться, что мир изменился и ушел далеко от рабовладельческого строя и нужно под этот новый мир подстраиваться, либо вернуться туда – в рабовладельческий строй и «закатать в асфальт» любое разнообразие. Пользуясь терминологией Д. Орешкина – «упростить экономический ландшафт».

Когда сегодня обсуждаются проблемы, связанные с ролью частных операторов подвижного состава, я просил бы держать в уме эту картинку, эту метафору.

Мой тезис состоит в том, что ЕСТП в той части, которая касается месячного календарного планирования и взаимодействия «РЖД» с операторами и грузоотправителями – это попытка смотреть на сложные явления сквозь призму очень упрощенного понимания экономики.

Этот взгляд, назовем его «взглядом технолога» очень опасен. Поскольку, если все проблемы, кажутся вам похожими на гвозди, то единственный инструмент, которым вы захотите пользоваться – это молоток.

Такой взгляд не только методологически неверен [1], но и несет за собой некоторые риски и опасности для всех субъектов рынка транспортных услуг – операторов, грузоотправителей, грузовладельцев.

А теперь вернусь от метафоры к анализу ЕСТП.

Прозрачность – поддерживаем!

Справедливости ради, необходимо отметить, что ряд положений, ЕСТП представляется нам прогрессивными.

Например, правильным и современным является пункт, которым предусматривается, что до операторов доводится список станций (формируемый исходя из загрузки емкостей станций), на которых возможен отстой вагонов с указанием ставок платы за отстой на этих станциях.

Можно только приветствовать, если «РЖД» пойдет дальше в этом направлении и сделает прозрачными публичными и своевременно актуализируемыми данные о емкостях инфраструктуры. Кстати, в конце ноября Европейский суд вынес аналогичное решение для собственников жд инфраструктуры в Европе: теперь европейские дороги обязаны обеспечивать операторов всей информацией о движении на сети, о занятости перегонов и станций в режиме реального времени

Вместе у нас есть ряд замечаний по критериям согласования заявки, а также ряду других аспектов.

Крепостное право для вагонов

Например, документом предусмотрено, что «владельцы подвижного состава ежегодно согласовывают с ОАО «РЖД» полигоны курсирования принадлежащих им вагонов». Представляется, что само понятие «полигон курсирования», пришедшее из тех времен, когда небольшое количество вагонов, принадлежащих предприятиям, обслуживали какой-то конкретный участок обращения, применительно к операторскому бизнесу, уже устарело. Необходимость такого рода согласований в условиях быстро меняющейся конъюнктуры мировых рынков существенно замедляет работу транспортной системы страны и увеличивает трату времени на преодоление бюрократической волокиты.

[1] См. об этом в работе: Хусаинов Ф.И. О некоторых методологических проблемах оценки работы железнодорожного транспорта // Бюллетень транспортной информации. 2013. № 3. С. 22–31. Статья доступна по ссылке: http://f-husainov.narod.ru/husainov_bti2013_3.pdf

Месячное планирование как навязчивая идея

В проекте ЕСТП предусматривается предоставление заявок на перевозку вагонов «не позднее, чем за 10 суток до начала календарного месяца», что в настоящее время противоречит Уставу жд транспорта и требует не просто внесения изменений в Устав, но еще и означает отказ от фундаментального принципа – непрерывности планирования, главного завоевания грузоотправителей в 90-е годы, позволившего промышленности работать более гибко и являющегося основой комфортной работы грузоотправителей.

В условиях рыночной экономики, отличающейся нестабильностью и волатильностью рынков, нам предлагается вернуться к инструментам, которые применялись в условиях плановой экономики – месячным планам погрузки. Польза от этих решений - неочевидна, так как эти планы все равно не будут выполнены, если изменилась конъюнктура. А вред – огромен, так как известно, что чем жестче планирование, тем хуже система приспосабливается к изменениям (в том числе изменениям рынка) и тем большие издержки будут нести грузоотправители.

Неоднократные попытки организовать точное календарное планирование всегда приводили к тому, что невозможность гибких изменений ставило под угрозу стабильную работу предприятий-грузоотправителей, что в свою очередь приводило к необходимости делить грузоотправителей на «важных», которые грузят так, как им удобно и «второстепенных», которых не жалко и которых заставляют уместиться в прокрустово ложе плана. В итоге всегда получалась дискриминация грузоотправителей в зависимости от их «административного веса».

Собственно говоря – непрерывное планирование, которое появилось после знаменитой коллегии МПС, на которой было провозглашено «Клиент-король!» (сейчас это забыто), по итогам которой было принято решение о переходи на новые принципы управления – было зафиксировано в «Транспортном уставе железных дорог РФ» 1998 г. (а до этого, согласно «Устава жд транспорта» 1964 г. было месячное планирование) и являлось основным элементом перехода от советской модели, которая уже не устраивала ни кого, к рыночной. Это реформирование, кстати, положило начало созданию Системы фирменного транспортного обслуживания, которая в советской системе с месячными планами была не нужна.

Возврат к дореформенным, советским технологиям не вызовет повышение эффективности, но вызовет бурное возмущение участников рынка, поскольку слишком сильно противоречит общим представлениям о функционировании рынка.

Кроме того, совершенно непонятен смысл месячного планирования: если заявок будет слишком много и потенциальный объем перевозок превысит пропускные и перерабатывающие способности участков и станций, то заявку можно отклонить («не согласовать») и при непрерывном планировании.

Таким образом, «плюсы» этого решения эфемерны и неочевидны, а «минусы» – реальны, очевидны и болезненны для транспортного рынка.

Порожние рейсы: «угадай то, не знаю что»

ЕСТП требует, что бы планирование передислокации порожних вагонов также осуществлялось за 10 дней до начала месяца и на весь следующий месяц, т.е. оператор должен иметь прогноз надежности и сроков доставки этих вагонов перевозчиком за 40 дней. Получается, что оператор должен уметь прогнозировать эксплуатационную работу «РЖД» лучше, чем само «РЖД» и при этом не имея об этой работе никакой информации!

Практика работы как крупных, так и небольших компаний показывает, что такое планирование невозможно. Максимально предсказуемое планирование возможно не более 10 дней вперед. Ведь и у самого грузоотправителя по разным причинам бывает как снижение объемов предъявления груза, так и его увеличение, а также изменение направлений отгрузки. Причем такая изменчивость характерна для всей сети в целом. Так, у подавляющего большинства клиентов объема отгрузок по сравнению с предыдущим месяцем колеблются от 10 до 30%. При этом, «ядро» перевозок (т.е. устойчивые направления грузопотоков) составляют 50–70% от всех направлений перевозки. Кроме того, ЕСТП не учитывает целый пласт грузоотправителей, осуществляющих отгрузку грузов «с колес». Это, а также заводы и фабрики, производящие не сырье, а готовую продукцию, например, продукты питания, это экспедиторские компании, работающие в портах и многие другие. Это клиенты, работающие на волатильных (быстро меняющихся) рынках. У таких компаний график продаж формируется подчас не более, чем на неделю в перед – исключительно в зависимости от поступления оплаты продукции. Операторы, работающие с такими клиентами, вынуждены подстраиваться под такие нестабильные перевозки, так как важно обеспечить подвижным составом всех желающих. ЕСТП требуя от операторов долгосрочности планирования, оставляет за бортом таких спонтанных клиентов, которые вынуждены будут уйти на автомобильный транспорт.

Правовая асимметрия: «кому вершки, а кому – корешки»

Любой взаимодействие участников рынка должно базироваться на двустороннем учете интересов сторон.

Если вы предусматриваете право отказать в перевозке порожнего вагона, то во-первых критерии отказа должны быть четкими, прозрачными, однозначно интерпретируемыми и исключающими какое бы то ни было злоупотребление, а во-вторых должен быть предусмотрен механизм контроля за подобными решениями.

Как показывает весь мировой и отечественный опыт – нельзя создавать такую систему, в которой подобные противовесы отсутствуют.

Вот сейчас РЖД может по любым, даже самым надуманным основаниям отказать грузоотправителю в согласовании заявки на перевозку порожнего вагона. Грузоотправитель, конечно, может обратиться в суд, но на оспаривание неправомерности этого отказа при самом благоприятном исходе дела уйдет не менее трех месяц, это не считая исполнительного производства и возможного обжалования в вышестоящих инстанциях! В современной рыночной ситуации, в современном перевозочном процессе счет идет даже не на дни, а на часы при отправлении грузов или порожних вагонов, и ждать по несколько месяцев восстановления своих нарушенных прав абсурдно.

В каком виде должен существовать этот противовес – нужно обсуждать. Будет ли это особый орган при ФАС или при ТПП, необходимо прорабатывать этот вопрос. В пользу того, что этот орган будет под эгидой ФАСа говорит то, что подобный опыт у антимонопольного ведомства уже имеется.

Без создания подобного органа по разрешению конфликтов невозможно функционирование механизма, при котором один из участников рынка (РЖД) может немотивированно запретить передислокацию порожних вагонов другим участникам рынка – своим конкурентам. Это все равно, что футбольный судья одновременно играет за одну из команд. Очевидно, что это недопустимо.

Посчитали – прослезились

Создатели и разработчики ЕСТП исходили из неявного предположения, что повышение «управляемости», снижение числа «мешающихся под ногами» операторов, повышение горизонта и жесткости планирования положительно скажутся на эксплуатационных показателях. Так ли это?

Если мы хотим объективно оценить последствия возврата к месячному планированию, то мы можем это сделать, взяв статистику

работы МПС в 1988–1991 гг., Так вот: уровень просрочки был существенно выше (рис. 1), средняя скорость доставки одной отправки существенно ниже (рис. 2); даже такие эксплуатационные показатели как участковая и техническая скорость были ниже (рис. 3) [1]. А я напомню, что в те далекие времена весь парк был руках МПС и практически не было ни операторов ни собственников, сдававших вагоны в аренду (около 8% парка тогда принадлежало предприятиям, а остальное – инвентарный парк МПС).

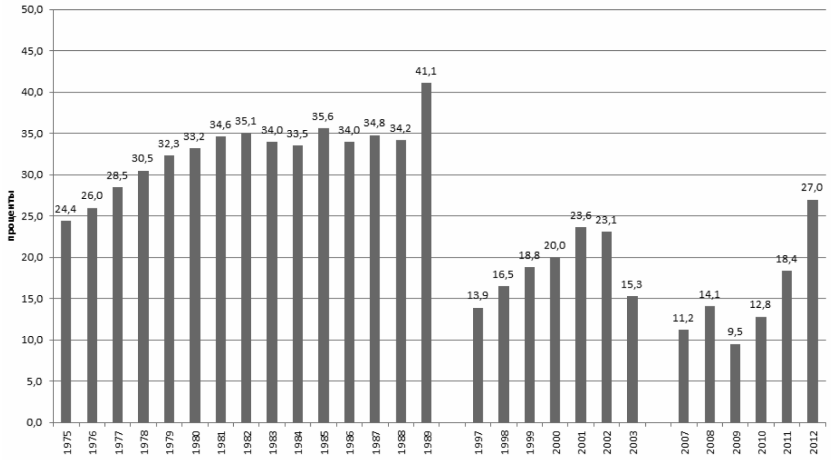


Рис. 1. Динамика доли отправок, прибывших с невыполнением срока доставки (с просрочкой) в % [2]

При этом грузооборот железнодорожного транспорта в границах РСФСР в 1990–1991 гг. и по России в последние годы, благодаря промышленному росту 2000-х годов, уже соизмерим с грузооборотом железнодорожного транспорта в начале 1990-х гг. (рис. 4).

[1] На рис. 1, 2 и 3 данные с 1970-х годов по 1991 г. включительно даны по железным дорогам СССР, с 1992 по 2012 гг. – по железным дорогам России.

[2] В 1975–2002 гг. доля отправок, прибывших с просрочкой, определялась два раза в год – в феврале и в сен-тябре (отчет ф. ЦО-31), здесь приводятся данные за сентябрь соответствующего года; 2007–2011 г. - данные в целом за год по Годовым отчетам «РЖД».

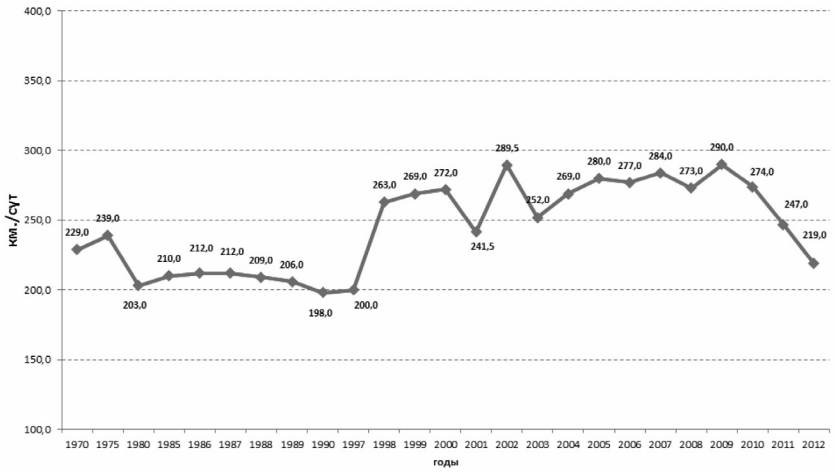


Рис. 2. Средняя скорость доставки одной отправки железнодорожным транспортом в 1970–2012 гг., км/сут

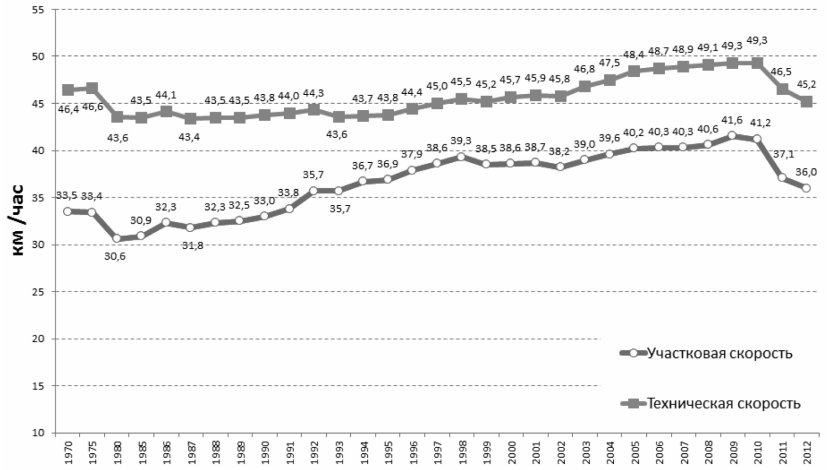


Рис. 3. Динамика участковой и технической скоростей на железнодорожном транспорте в 1970–2012 гг., км/час

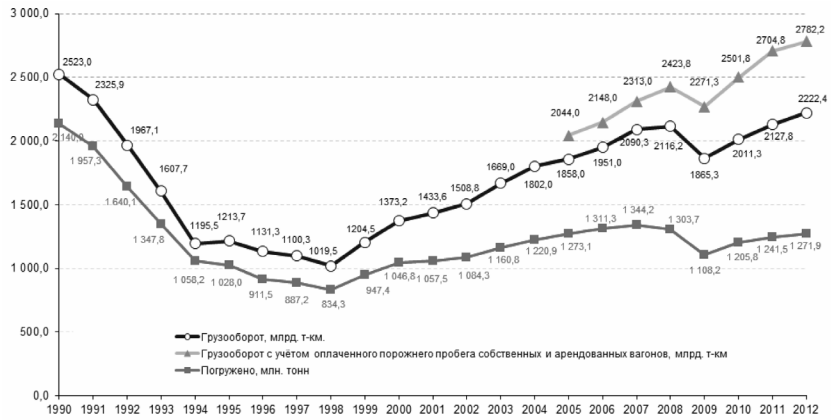


Рис. 4. Грузооборот и погрузка железнодорожного транспорта России в 1990–2012 гг. (данные за 1990–1991 гг. – по РСФСР)

Таким образом, если подобная модель даже в несравненно более «зарегулированных» условиях не была успешной, то нет никаких оснований предполагать, что она будет успешной сегодня.

Как тут не вспомнить вывод великого австрийского экономиста, нобелевского лауреата Фридриха фон Хайека: «планирование, осуществляемое монополиями, приведет к последствиям, прямо противоположным тем, на которые уповают адепты плановой экономики. (...) Планирование и конкуренция соединимы лишь на пути планирования во имя конкуренции, но не на пути планирования против конкуренции» [1].

Частная собственность и свобода контракта

В заключение хотелось бы поговорить о концептуальных ошибках, лежащих в основе ЕСТП.

Разработчиками ЕСТП предлагается внести изменения в Федеральный закон о железнодорожном транспорте, в соответствии с которыми должны быть предусмотрены следующие обязанности:

[1] Хайек Ф. Дорога к рабству. М.: Новое издательство, 2005. 264 с. Доступна по ссылке: http://www.inliberty.ru/assets/files/hayek_road_to_serfdom.pdf

«Обязательность предоставления оператором принадлежащих ему вагонов, контейнеров под железнодорожные перевозки грузов любому обратившемуся к нему лицу, будь то перевозчик или грузоотправитель (публичность услуг операторов)» а так же «Обязанность передавать перевозчику по его обращению на определенный срок на возмездной основе часть принадлежащих операторам вагонов в соответствии с условиями и порядком, установленным государством» [1].

Оба этих предложения, если рассмотреть их более внимательно вытекают из неявной посылки о том, что помимо интересов собственников, эксплуатирующих свое имущество есть какие-то «более высокие» интересы, ради которых можно интересами отдельных собственников пожертвовать.

Совершенно не понятно, на основании чего операторам вменяется в обязанность предоставление вагонов.

Само понятие публичности предоставляемой услуги связано с работой отраслей естественных монополий (услуги инфраструктуры) или с предоставлением так называемых общественных благ. Я сейчас не буду вдаваться в историю спора о том, насколько этот принцип верен применительно к упомянутым случаям; скажу лишь, что даже в случаях «естественной монополии» и «общественных благ» необходимость публичности услуги вызывает у экономистов споры.

Но даже если мы признаем правомерность применения такого принципа для регулирования указанных сфер, все равно – предоставление подвижного состава не является естественно-монопольной услугой и не относится к общественным благам, так как услуга оператора оплачивается не обезличено из бюджета, а непосредственно покупателем данной услуги.

Таким образом, требование публичности услуги предоставления вагонов является грубейшим нарушением фундаментального принципа свободы контракта и принципа «права собственности» на принадлежащее лицу имущество.

Обязанность же передавать перевозчику (т.е. «РЖД») по его обращению на определенный срок (безотносительно к срокам выполнения конкретных перевозок грузов по заявкам грузоотправителей) на возмездной основе принадлежащие операторам вагоны с установлением квоты такого предоставления – вообще является **грубейшим нарушением фундаментального принципа неприкосновенности частной собственности**. Даже оговорка «на возмездной основе» не меняет оценки этого конфискационного тезиса. Потому что, если бы «возмездность» была соблюдена, т.е. за предоставление такого вагона в собственность перевозчику (РЖД) оператор или собственник вагона получал бы справедливое вознаграждение, то никакой обязанности в законе предусматривать было бы не нужно. Это было бы просто выгодно собственнику. Когда это выгодно, операторы (собственники) и сегодня предоставляют свои вагоны в аренду и друг другу и перевозчику («РЖД»).

[1] Критике аналогичных тезисов из презентации вице-президента «РЖД» А.А. Краснощека посвящен пост на Slon.ru «Ты рядом – даль социализма» http://slon.ru/economics/ty_ryadom_dal_sotsializma-795437.xhtml

Сам факт того, что эта обязанность вменяется административным методом, означает, что собственник не хочет отдавать свой вагон в заботливые руки перевозчика по цене, очевидно, ниже рыночной.

От предложений РЖД повеяло временами военного коммунизма, продразверсткой и «комиссарами в пыльных шлемах». Фундаментальные права: свободы контракта и неприкосновенности частной собственности – в этом документе отменены. В каком-то смысле, авторы ЕСТП отменяют положения Конституции Российской Федерации на территории российских железных дорог.

Давайте будем последовательными и внесем законопроект о том, что все собственники автомобилей в России обязаны отдавать свои автомобили в пользование таксопарку (или АТП) «на возмездной основе» по цене, определенной самим таксопарком? Ведь каждый собственник «неэффективно» использует свое имущество: едет на работу вместе с женой, например, а сзади – два сиденья пустых, он вполне мог подбросить пару гастарбайтеров до места работы, чтоб снизить нагрузку на транспортную инфраструктуру – метро и троллейбусы.

А квартиры, которые находятся в собственности у граждан, обяжем принудительно сдавать в аренду по утвержденным государством (и – разумеется – справедливым) ставкам в пользование ЖЭКам, а уж ЖЭКи лучше нас, собственников, распорядятся, кому и в каких квартирах жить и в каком количестве.

Эти примеры забавны и шутливы, но необходимо четко понимать, что сущностно, с правовой точки зрения они ничем не отличаются от предложений разработчиков ЕСТП.

Заключение

Предложенный ЕСТП создаст для грузоотправителей и для операторов массу трудностей, он затруднит работу коммерческих подразделений промышленных предприятий. Но при этом, все эти жертвы окажутся напрасными, т.к. те цели, для достижения которых ЕСТП разрабатывался достигнуты не будут.

Нельзя идти вперед, повернув голову назад.

Нужно искать другие методы решения проблемы. Не навязывать жесткое планирование административными методами, а создавать систему стимулов при которой тот грузоотправитель, который точнее спрогнозирует свою работу получает «премию»; в этом случае каждый грузоотправитель сопоставив свои издержки и выгоды, риски и приобретения сам будет принимать решения о выборе периода подачи заявки в зависимости от отрасли, наличия контрактов и работы своих маркетинговых подразделений.

О конкуренции автомобильного и железнодорожного транспорта на рынке грузовых перевозок [1]

В последнее время проблема «оттока» грузов с железнодорожного на автомобильный транспорт стала активно обсуждаться, как среди отраслевых экспертов, участников транспортного рынка, так и среди специалистов и руководителей «РЖД».

В связи с этим, полагаем важным обсуждение перспектив конкуренции железнодорожного и автомобильного транспорта на современном этапе.

В предлагаемой статье мы проанализируем факторы сравнительной конкурентоспособности автомобильного и железнодорожного транспорта, затем, на основе статистических данных обрисуем ситуацию в этой сфере и в конце выскажем некоторые выводы и предложения, касающиеся конкуренции между этими видами транспорта. Но прежде чем переходить к прикладной транспортной тема-

[1] Первая версия статьи: Лукьянова О.В., Хусаинов Ф.И. Перспективы конкуренции железнодорожного и автомобильного транспорта // Бюллетень транспортной информации. 2013. № 11. С. 3–14. Так же публиковался сокращенный вариант статьи (с редакционными ошибками в графическом материале): Лукьянова О.В., Хусаинов Ф.И. Проблемы конкуренции железнодорожного и автомобильного транспорта // Экономика железных дорог. 2013. № 12. С. 64–78. Полный вариант статьи опубликован: Лукьянова О.В., Хусаинов Ф.И. О конкуренции автомобильного и железнодорожного транспорта на рынке грузовых перевозок // Вектор транспорта. 2014. № 2. С. 28–43. Публикуется по последнему, полному варианту.
По результатам работы Ф.И. Хусаиновым были сделаны доклады на конференции в Государственном университете управления 30.10.2013 г. («Проблемы "ухода" грузов с железнодорожного транспорта на автомобильный сквозь призму концепции А. Хиршмана.») и на семинаре Е.Г. Ясина в НИУ «Высшая школа экономики» 14.11.2013 г. («Проблемы конкурентоспособности железнодорожного транспорта на современном этапе. Почему грузы "бегут" от РЖД?»). Материал с семинара доступен по ссылке: http://f-husainov.livejournal.com/256449.html. Репортаж о семинаре на сайте НИУ ВШЭ: http://www.hse.ru/org/hse/expert/news/103070495.html.

тике, считаем необходимым сделать небольшое теоретическое введение, которое может быть полезным при дальнейшем рассмотрении указанных проблем.

Немного теории: «выход», «голос» и «верность»

В 1970 г. вышла небольшая книжка экономиста Альберта Хиршмана «Выход, голос и верность» [1], посвященная анализу того, какие стратегии может выбрать потребитель, который сталкивается с ухудшением качества потребляемой продукции или услуги.

Спустя какое-то время оказалось, что тот интеллектуальный инструментарий, который предложил Хиршман вышел далеко за пределы области, для которой он был изначально придуман и активно используется не только в рамках экономической науки. По некоторым оценкам, эта работа Хиршмана «один из наиболее значимых в интеллектуальном отношении текстов второй половины XX века» [2].

Как понятно из названия, при столкновении с ухудшением качества продукции или услуг у покупателя есть три варианта действий – выход, голос и верность.

«Выход» (или уход) означает, что потребитель просто переключается с продукции (услуг) одной компании на продукцию другой. «Верность» означает, что покупатель сохраняет лояльность этой фирме, в надежде, что «завтра будет лучше, чем вчера». Традиционная, классическая экономическая наука до Хиршмана рассмотрением этих двух стратегий и ограничивалась. Если потребители уходят, то фирма становится банкротом и ее место на рынке занимает другая фирма.

Но в реальной экономике между лояльностью, при которой сохраняется статус-кво и «уходом», вслед за которым фирма, от которой уходит потребитель становится банкротом, есть еще одна стратегия.

Потребитель может не отказываться от продукции производителя, даже в условиях ухудшения ее качества, а громко высказывать критику, подавать голос, протестовать против этого, в надежде, что будет услышан и уровень качества вновь повысится. Хиршман

[1] На русском языке книга вышла через 39 лет: Хиршман А. Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2009. 156 с.

[2] Сонин К.И. Защита экономиста // Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2009. С. 149–154.

использует для ее обозначения слово «голос». Другой вариант обозначения этой стратегии – «протест» (кстати, политолог В.Гельман предлагал перевести название этой книги [1] как «Уход, протест, лояльность», что нам представляется вариантом, более точно отражающим суть этих стратегий). Хиршман определяет «голос» как «любую попытку не уйти, но изменить нежелательное состояние дел с помощью индивидуального или колективного призыва к непосредственному руководству, к более высокой власти, способной повлиять на это руководство, или с помощью различных типов действий и протеста, в том числе направленных на мобилизацию общественного мнения» [2].

Символично, что Хиршман наткнулся на эту чрезвычайно продуктивную идею наблюдая за железными дорогами Нигерии, которые проигрывали в конкурентной борьбе автотранспорту. Но экономистов удивило не это, а то, что несмотря на наличие сильной конкуренции, руководство Нигерийских железных дорог не делало ничего для того, что бы изменить ситуацию, что бы устранить хотя бы самые вопиющие недостатки в работе.

В Нигерии железные дороги принадлежат государству и получают дотации из бюджета. И обычные рыночные стимулы, вроде снижения доли рынка или уменьшения выручки не слишком сильно влияют на поведение менеджмента.

Сначала, в работе «Development projects Observed»(1967) Хиршман дал следующее объяснение этому: «*Наличие альтернативы железнодорожному транспорту не повышает, а понижает вероятность того, что кто-нибудь возьмется за борьбу с ухудшением качества железнодорожных перевозок. Вот если бы железные дороги обладали монополией на перевозки ... тогда другое дело. А так, когда под рукой есть грузовики и автобусы, недостатки железнодорожного транспорта перестают быть серьезной проблемой – их можно терпеть сколь угодно долго, избегая политически трудных и даже грозящих серьезными неприятностями административных и управленческих реформ. Именно по этой причине не только в Нигерии, но и во многих других странах государственные предприятия работают особенно плохо в таких отраслях, как транспорт и образование, где присутствует серьезная конкуренция частного сектора. (...) Дело в том, что руководство государственного*

[1] В оригинале – «Exit, Voice and Loyalty»

[2] Хиршман А. Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2009. 156 с.

предприятия, абсолютно уверенное в том, что Минфин не даст ему погибнуть, может не обращать внимание на падение доходов, вызываемое переключением клиентов на услуги частного сектора, а вот к протестам разъяренной общественности, которой некуда деваться в условиях монополии, оно должно было бы прислушаться» [1].

А затем, уже в рассматриваемой книге «Выход, голос и верность», развил эту мысль: «*Соотношение «голоса» и «выхода», с которым я столкнулся в Нигерии, оказалось особенно безнадежным с точки зрения перспектив улучшения ситуации: бегство клиентов никого не беспокоило, потому что руководству было, вообще говоря, плевать на падение доходов, а «голос» не работал, потому что самые заинтересованные и потенциально самые докучливые клиенты первыми покинули железную дорогу и пересели на грузовики»* [2].

Важнейшей чертой «выхода» является то, что первыми в подобных ситуациях уходят те потребители, для которых качество услуг наиболее важно.

После примера с железными дорогами Хиршман приводит пример с государственными и частными школами в США, отмечая, что первыми покидают государственные школы именно те «клиенты», которые наиболее заинтересованы в повышении качества образования. Но когда они «переходят» в частные школы, то в государственных остаются клиенты менее требовательные к качеству и поэтому руководство государственных школ не получает «сигнала» о необходимых изменениях. Если бы не было никакой альтернативы в виде частных школ, то родители, не удовлетворенные качеством образования подняли бы шум и начали влиять на руководство государственных школ.

Почему же опцию «выход» выбирают не все группы потребителей равномерно (с равной вероятностью), а в первую очередь именно те, кто требователен к изменению качества гораздо в большей степени, чем к изменению цены? На первый взгляд, так как изменение качества может быть представлено в виде какого-то эквивалентного изменения цены, кажется, что эластичность спроса по цене должна быть важнейшим фактором. Но дело в том, что изменение цены, эквивалентное изменению качества может быть разной для разных по-

[1] Цит. по Хиршман А. Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2009. 156 с.
[2] Там же.

требителей, «поскольку – как отмечает Хиршман – потребители по разному воспринимают и оценивают качественные различия» [1].

Например, если даже страховые выплаты за просрочку сроков доставки выплачены, у потребителя могут быть дополнительные издержки, которые не компенсируются этими выплатами, например, дополнительное беспокойство, ухудшение репутации надежного поставщика и ряд других, которые не всегда можно напрямую, объективно оценить в денежной форме и которые носят субъективный характер.

Таким образом, «потребитель не особо чувствительный к росту цен, зачастую оказывается крайне чувствительным к падению качества» – делает вывод Хиршман.

Еще один фактор, влияющий на выбор «голоса» вместо «выхода» и дополняющий концепцию Хиршмана – это излишек потребителя [2]. «Потребительский излишек – отмечает Хиршман – измеряет выгоду, извлекаемую потребителем из того факта, что он может приобретать продукт по его рыночной цене: чем больше эта выгода, тем вероятнее, что потребитель захочет "что-то сделать", что бы ее сохранить или восстановить». Именно эта часть потребителей и становится теми «крикунами», которые не уходят с рынка, а хотят влиять на качество товара (услуги).

Концепция Хиршмана оказалась невероятно плодотворной не только для анализа экономических проблем, но и стала активно использоваться в политологии и психологии.

Пример из политологии. Избиратели являются потребителями услуг государства и если те из них, кто хочет повышения «качества государства» не хотят эмигрировать из страны, то они вынуждены выходить на митинги и требовать изменений. И наоборот – для диктатора, который заинтересован в том, что бы «крикуны» его не критиковали и при этом не имеет возможностей улучшить качество государственных услуг, оптимальной стратегией будет держать открытыми границы, так как первыми эмигрируют именно те, кто испытывает потребность в улучшении институтов. А когда они уедут – останутся те, кто готов терпеть низкое качество государственного

[1] Хиршман А. Указ. соч.
[2] Под «излишком потребителя» в экономической теории понимается разница между тем максимумом, который потребитель готов заплатить за товар (приобретенной полезностью товара), и рыночной ценой этого товара. Для совокупности потребителей излишек равен площади фигуры, ограниченной кривой спроса и линией рыночной цены.

управления. Аналогично, сквозь призму этой концепции можно рассмотреть отношения работника крупной компании и работодателя.

Таким образом, Хиршман дал в руки исследователям эффективный аналитический инструментарий, с помощью которого можно анализировать широкий спектр проблем, связанных с поведением потребителей и углубил наше понимание многих экономических процессов.

Факторы конкурентоспособности железнодорожного и автомобильного транспорта

Но вернемся от теории к прикладным вопросам сравнительной конкурентоспособности различных видов транспорта на российском рынке транспортных услуг.

Как известно, основными преимуществами автомобильного транспорта являются: высокая маневренность, возможность осуществления перевозок «от двери до двери», гибкая тарифная политика, высокая скорость доставки и обеспечение сохранности грузов, особенно при перевозках на короткие расстояния, возможность отправления грузов по предъявлению, упрощенное оформление документов и более гибкая система платежей за перевозки.

Скорость доставки является, при этом, важнейшим фактором. Анализ показывает, что на расстояние до 200 км автомобильным транспортом груз можно доставить в 12 раз быстрее, чем железнодорожно-автомобильным смешанным сообщением и в 5 раз быстрее чем в прямом железнодорожном; на расстояние до 500 км – доставка осуществляется быстрее в 7 и 3 раза соответственно [1]. Однако с увеличением дальности перевозки подобное преимущество автомобильного транспорта теряется.

Цена перевозки на коротких расстояниях так же является важным фактором конкурентоспособности. При перевозках на небольшие расстояния (т.н. «короткопробежные перевозки») тариф железнодорожного транспорта (в расчете на 1 тонно-км) выше, чем тариф автотранспорта.

Это связано с тем, что при перевозке на короткие расстояния себестоимость железнодорожных перевозок возрастает в 4–5 раз, так

[1] Единая транспортная система / В.Г. Галабурда, В.А. Персианов, А.А. Тимошин и др.; под ред. В.Г. Галабурды. М.: Транспорт, 1999. 295 с.

как подобные перевозки осуществляются, как правило, сборными поездами, имеющими меньшую массу и участковую скорость из-за большого числа остановок на промежуточных станциях, а также высоким удельным весом расходов на начально-конечные операции при подобных перевозках.

С другой стороны, у железнодорожного транспорта есть свои преимущества, которые, как мы сейчас увидим не совпадают с автомобильными и потому создают возможности для ориентации железнодорожного транспорта на несколько иные типы грузоотправителей.

Главными преимуществами железнодорожного транспорта являются:

- массовость перевозок и высокая провозная способность железных дорог (до 80–90 млн. т по двухпутной или 20–30 млн. т по однопутной линии в год);
- регулярность перевозок независимо от времени года, времени суток и погодных условий;
- универсальность данного вида транспорта с точки зрения использования его для перевозок различных грузов и возможность массовых перевозок грузов;
- возможность создания прямой связи между крупными промышленными предприятиями по железнодорожным подъездным путям;
- относительно низкая себестоимость перевозки 1 тонны груза при перевозках массовых грузов на большие расстояния, что обусловлено высокой удельной грузоподъемностью железнодорожного транспорта.

Поэтому в сегменте перевозок на дальние расстояния железнодорожный транспорт является доминирующим среди всех видов транспорта общего пользования.

При этом, железнодорожный транспорт характеризуется следующими основными недостатками:

- невысокая, сравнительно с автомобилями, скорость доставки грузов (по всем видам отправок – 200–280 км/сут. [1], которая последние три года снижается (в 2012 г. составила 219 км/сут.);

[1] Уровень среднегодовой скорости доставки груза 280 км./сут за последние 40 лет (с 1970 по 2011 гг) был превышен лишь три раза – в 2002, 2007 и 2009 гг.

- низкий уровень выполнения сроков доставки (в 2011 г. 18% отправок прибыли с просрочкой, в 2012 – 27%);
- 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%).

Следует отметить, что недостатки железнодорожного транспорта в меньшей степени ощутимы при перевозке массовых грузов, а именно их, главным образом, и перевозят железной дорогой.

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.

В 1994–1997 гг., в условиях падения производства и уменьшения объемов погрузки грузов стратегической задачей железнодорожного транспорта было привлечение дополнительных объемов грузов. Высвободившиеся, в результате промышленного спада мощности (в виде провозной и пропускной способности участков и перегонов, перерабатывающих способностей станций и т.п.) позволяли маневрировать ресурсами. С 1999 г. тенденция изменилась: в России начался промышленный рост, но железнодорожная инфраструктура не увеличивалась.

Сегодня, в условиях относительного дефицита инфраструктуры все основные традиционные конкурентные преимущества железнодорожного транспорта поставлены под сомнение.

Высокая конкурентоспособность автомобильного транспорта не в последнюю очередь связано и отказом от избыточных требований по размещению и креплению грузов. Мировой опыт свидетельствует в пользу того, что грузоотправитель, несущий финансовую ответственность за правильность размещения и крепления груза (в том числе посредством таких правовых механизмов, как страхование или договор перевозки при котором грузоотправитель несет полную ответственность за убытки, причиненные, например, неправильно закрепленным грузом) гораздо точнее, чем перевозчик оценит риски, возникающие при перевозке и найдет оптимальное соотношение между безопасностью и экономической эффективностью. Перевозчик, у которого подразделение, устанавливающее нормативы и технические условия, не мотивировано на увеличение объема перевозок, но мотивировано на поиск нарушений, всегда будет стремиться к избыточному регламентированию условий перевозок [1]. Подобная ситуация имело место в США в конце 60-х годов, когда забота о безопасности крепления грузов была одним из факторов (не главным, но сыгравшим свою роль) массового «ухода» грузов на относительно либерализованный автомобильный транспорт и массовому банкротству железнодорожных компаний.

В конечном счете, интегральным показателем качества транспортного обслуживания является конкурентоспособность железнодорожного транспорта, выражающаяся в том числе в динамике притока-оттока грузов с конкурирующих видов транспорта.

Попытка «захвата» сегмента короткопробежных перевозок, принадлежащих, традиционно автомобильному транспорту, в настоящее время представляется нецелесообразной, так как себестоимость железнодорожных перевозок в этом случае многократно возрастает, из-за увеличения доли расходов на начально-конечные операции, а получаемый доход – незначителен (на короткие расстояния чаще всего перевозятся «дешевые» или низкодоходные грузы, т.е. грузы с низкой доходной ставкой).

Еще одним важным направлением, на котором возможно повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта, является перевозка «дорогих» мелкопартионных грузов [2]. По объему размер таких перевозок обычно невелик, но показатель «доля в доходах перевозчика» у такие грузов существенно (в 3–4 раза) превышают «долю в погрузке перевозчика».

В настоящее время эти грузы перевозятся, главным образом, автомобильным транспортом. Основной причиной высокой конкурентоспособности автомобильного транспорта на указанном сегменте, является простота и быстрота оформления перевозки. Большинство грузоотправителей жалуются на излишне громоздкую и бюрократическую систему оформления перевозок, и если для массовых грузов, как уже отмечалось выше, этот фактор не является столь значимым, то для грузов, перевозимых мелкими партиями, этот фактор становится решающим.

[1] Хусаинов Ф.И. Качество работы или качество продукции ? // РЖД-Партнер. 2009. № 20. С. 48–50. [http://f-husainov.narod.ru/rzdpartner20_2009.pdf]

[2] См. об этом, например в работе: Хусаинов Ф.И. Повышение эффективности железнодорожных перевозок при конкуренции с автотранспортом // Железнодорожный транспорт. 2007. № 1. С. 54–56.

Эмпирический анализ ситуации на рынке

Рассмотрим тенденции рынка грузовых перевозок, точнее двух его секторов: перевозок автомобильным и железнодорожным транспортом.

На первый взгляд беспокоиться не о чем: грузооборот и погрузка железнодорожного и автомобильного транспорта в 2009–2012 гг. стабильно увеличивается (табл. 1[1], 2), доля и железнодорожного и автомобильного транспорта на рынке, снизившись в кризис 2008–2009 гг. в последние три года (2010–2012) медленно, но стабильно растут (табл. 3, 4).

Но темп этого увеличения различен. Более того, он меняется. В табл. 5 приведена динамика темпов увеличения грузооборота железнодорожного и автомобильного транспорта к предыдущему году.

Нетрудно заметить, что в предыдущие годы (за исключением кризисного 2008-го) темп роста грузооборота железнодорожного транспорта превышал аналогичный показатель автомобильного транспорта. В 2010–2012 гг. тенденция изменилась: темпы прироста грузооборота автомобильного транспорта превысили темпы прироста железнодорожников.

В 2011 и 2012 гг темп роста грузооборота автомобильного транспорта **превышал 11%** !

Еще более наглядно это видно на рис. 1.

И для железнодорожного и для автомобильного транспорта (и для транспорта РФ в целом) предкризисный 2008 г. был «пиковым». Если мы посмотрим динамику грузооборота в 2009–2011 гг. по отношению к докризисному «пику» (см. табл. 6) то можно увидеть, что

[1] В данной таблице и далее в статье приводится «обычный» или «классический» грузооборот (т.е. без учета порожнего пробега), учитываемый Росстатом, который характеризует работу транспорта с точки зрения перевезенного для экономики груза.
Но необходимо иметь в виду, что помимо этого показателя, с 2005 г. существует еще один показатель – «грузооборот с учетом оплаченного порожнего пробега приватных и арендованных вагонов», который не учитывается Росстатом, но учитывается «РЖД» и который характеризует еще и объем работы, связанный с перемещением порожнего подвижного состава. Последний показатель важен не столько для оценки работы жд транспорта «для экономики», сколько для оценки РЖД загрузки своей инфраструктуры. Особенностью показателя «грузооборот с учетом порожнего пробега...» является то, что он представляет собой некоторую условность: нулевая масса груза умноженная на любое расстояние дает ноль, поэтому в этом показателе суммируются разные величины – произведение массы нетто на расстояние перевозки для груженых отправок складываются с произведением массы тары вагона на расстояние для порожних.

Таблица 1

Динамика грузооборота различных видов транспорта, млрд. т-км

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Грузооборот транспорта	3 638,0	4 676,0	4 801,0	4 915,0	4 947,0	4 444,8	4 752,5	4 915,9	4 998,6
в том числе:									
железнодорожный	1 373,0	1 858,0	1 951,0	2 090,0	2 116,2	1 865,3	2 011,3	2 127,8	2 222,4
автомобильный	153,0	194,0	199,0	206,0	215,5	180,1	199,2	222,8	247,9
морской	122,0	60,0	62,0	65,0	84,6	97,5	101,0	77,5	45,1
внутренний водный	71,0	87,0	87,0	86,0	63,5	52,6	54,3	61,0	80,8
воздушный	2,5	2,8	2,9	3,4	3,7	3,5	4,7	4,9	5,1
трубопроводный	1 916,0	2 474,0	2 499,0	2 465,0	2 463,5	2 245,8	2 382,0	2 421,9	2 397,3

Источник: Росстат

Таблица 2

Динамика погрузки грузов различными видов транспорта, млн. тонн

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Погружено грузов	7 907,0	9 167,0	9 300,0	9 450,0	9 451,0	7 469,0	7 643,0	8 190,1	8 372,3
в том числе по видам транспорта:									
железнодорожный	1 046,8	1 273,1	1 311,3	1 344,2	1 303,7	1 108,2	1 205,8	1 241,5	1 271,9
автомобильный	5 878,0	6 685,0	6 753,0	6 861,0	6 893,0	5 240,0	5 235,0	5 659,0	5 829,3
морской	35,0	26,0	25,0	28,0	35,0	37,0	37,0	33,9	18,5
внутренний водный	117,0	134,0	139,0	153,0	151,0	97,0	102,0	127,8	140,5
воздушный	0,8	0,8	0,9	1,0	1,0	0,9	1,1	1,0	1,0
трубопроводный	829,0	1 048,0	1 070,0	1 062,0	1 067,0	985,0	1 062,0	1 126,9	1 111,1

Источник: Росстат

Таблица 3

Доля железнодорожного и автомобильного транспорта в общем грузообороте

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
железнодорожного	37,7%	39,7%	40,6%	42,5%	42,8%	42,0%	42,3%	43,3%	44,5%
автомобильного	4,2%	4,1%	4,1%	4,2%	4,4%	4,1%	4,2%	4,5%	5,0%

в 2009 и 2010 гг. железнодорожный транспорт восстанавливался быстрее, но с 2011 г. тенденция изменилась.

В 2011 г. прирост грузооборота автомобильного транспорта (+3,4% к уровню 2008 г.) превысил аналогичный показатель для железнодорожного (который составил + 0,5%). В 2012 г. прирост грузооборота автомобильного транспорта относительно 2008 г. в три раза превысил аналогичный темп роста для железнодорожного (+15% против + 5%).

Таблица 4

Доля железнодорожного и автомобильного транспорта в общем грузообороте без учета трубопроводного транспорта

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
железнодорожного	79,7%	84,4%	84,8%	85,3%	85,2%	84,8%	84,8%	85,3%	85,4%
автомобильного	8,9%	8,8%	8,6%	8,4%	8,7%	8,2%	8,4%	8,9%	9,5%

Таблица 5

Темы роста грузооборота в 2006-2012 гг. к предыдущему году, в%

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Грузооборот транспорта	102,7%	102,4%	100,7%	89,8%	106,9%	103,4%	101,7%
в том числе:							
железнодорожный	105,0%	107,1%	101,3%	88,1%	107,8%	105,8%	104,4%
автомобильный	102,6%	103,5%	104,6%	83,6%	110,6%	111,8%	111,3%

Таблица 6

Увеличение грузооборота в 2009—2012 гг. по отношению к 2008 году, в%

	2009	2010	2011	2012
Грузооборот транспорта	89,8%	96,1%	99,4%	101,0%
в том числе:				
железнодорожный	88,1%	95,0%	100,5%	105,0%
автомобильный	83,6%	92,4%	103,4%	115,0%

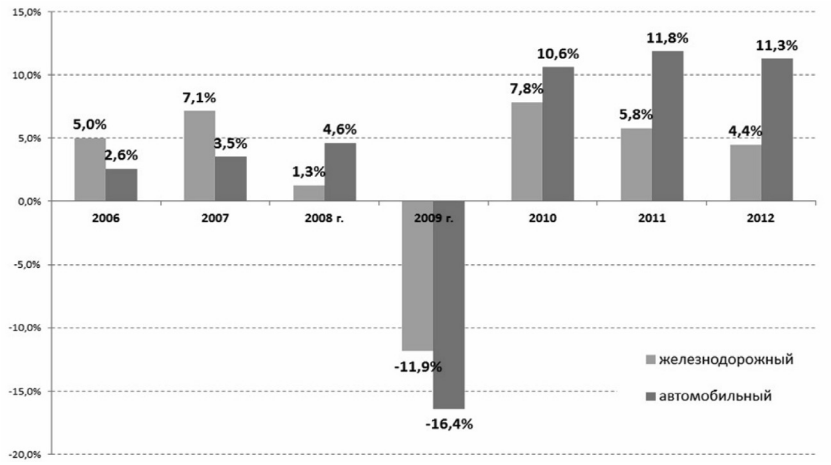


Рис. 1. Темпы роста грузооборота железнодорожного и автомобильного транспорта (в процентах к предыдущему году)

Аналогичная тенденция продолжилась и даже усилилась в 2013 году, по итогам которого темп роста грузооборота всех видов транспорта замедлился (рост на 1,7% к 2012 г.), грузооборот автомобильного вырос на 0,8%, а железнодорожного – ушел в отрицательную плоскость – снизился на 1,2%. Но так как причиной этого стала стагнация в экономике (т.е. экзогенный для собственно транспорта фактор), что бы сохранить «чистоту» данных, в настоящей работе мы ограничимся периодом по 2012 год [1].

[1] Период 2009–2012 гг. хорош для исследования тем, что в это время не было резких изменений экзогенных факторов и изменения темпов роста и динамики грузооборота можно было объяснить эндогенными факторами, т.е. факторами внутренними для транспортной отрасли. Если проводить аналогичный анализ для 2014 г., то необходимо будет учитывать влияние таких факторов, как, например, стагнация, неодинаковая по различным секторам, изменение курса рубля (поскольку девальвация рубля относительно доллара и евро, стимулирует сырьевые отрасли, экспортирующие свою продукцию железнодорожным транспортом и дестимулирует высокотехнологичное производство, которое тяготеет к работе с автомобильным транспортом). В итоге, в 2014 г. описанная тенденция вероятно изменится, но определение того, каков вклад экзогенных (внешних для отрасли) факторов, а каков – вклад самой отрасли – это более сложная задача, требующая отдельного исследования.

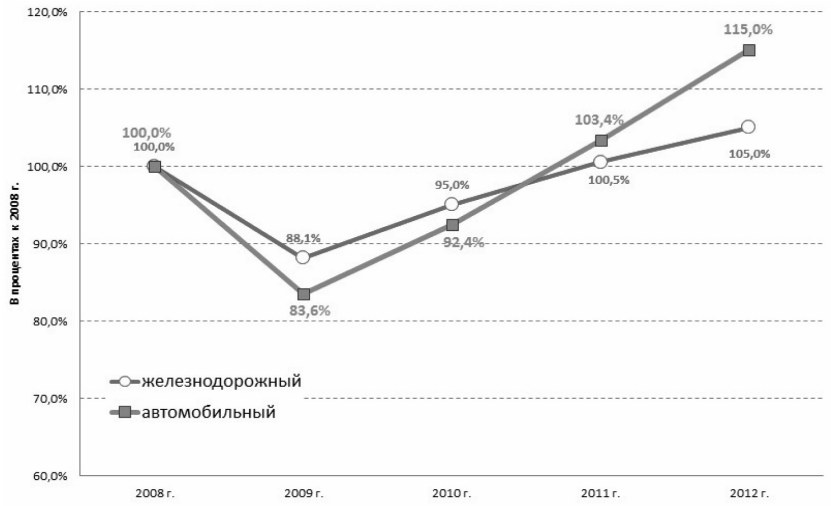


Рис. 2. Динамика роста грузооборота железнодорожного и автомобильного транспорта относительно уровня 2008 г., в процентах к 2008 г.

Такой рост связан с несколькими факторами.

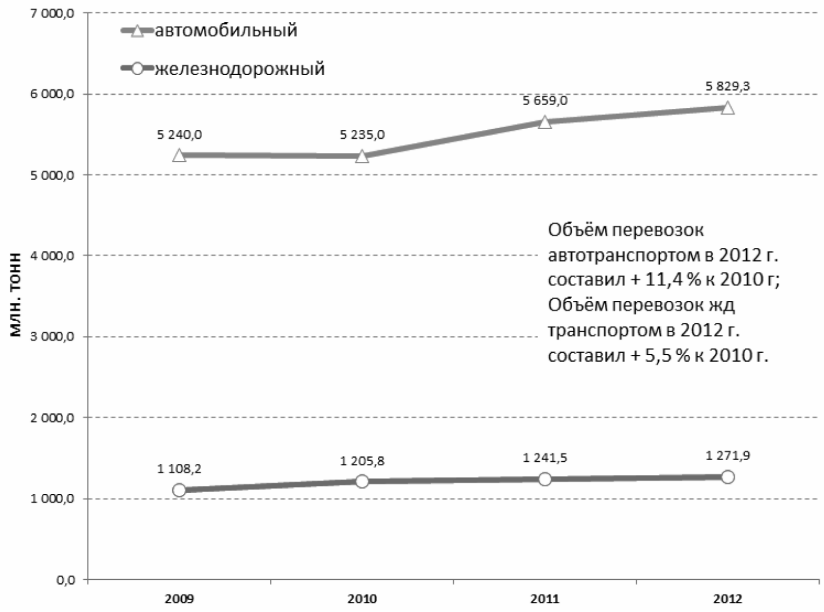
Во-первых, все последние годы увеличивается средняя дальность перевозок автомобильным транспортом. С 2009 по 2012 г. средняя дальность перевозки груза автотранспортов увеличилась на 23%. Такой рост привел к тому, что если раньше традиционно зоной конкуренции между автомобильным и железнодорожныим транспортом были перевозки на расстояния не превышающие 500 км, то в последние 3–4 года растет доля автоперевозок и на более дальние расстояния.

Во-вторых, если мы обратимся не только к показателю грузооборота, но и к объемам погрузки, то здесь тоже необходимо отметить, что темп прироста объема перевозок автомобильным транспортом в 2011 и 2012 гг. превышает аналогичные показатели для железнодорожного транспорта.

Это означает, что автомобильный транспорт не только увеличивает дальность своих перевозок, но и «отнимает» физические тонны груза из прироста, который могли бы «освоить» железнодорожники.

Еще раз подчеркнем эту мысль: рост значения автомобильного транспорта обусловлен не только перевозками на большую дальность,

но и тем, что количестве перевезенных физических тонн у него растет более высокими темпами, чем у железнодорожного (см. рис. 3).



Источник: Росстат

Рис. 3. Динамика объемов перевозок железнодорожным и автомобильным транспортом в России в 2009–2012 гг., млн. тонн

Фактически это означает, что весь прирост грузооборота автомобильного транспорта – это грузы «упущенные» железнодорожным транспортом.

Кроме того, тот рост грузооборота и погрузки, который демонстрирует железнодорожный транспорт, в основном обеспечивается увеличением перевозок низкодоходных (а иногда и вовсе – убыточных) грузов первого тарифного класса, т.е. это то увеличение, которое может генерировать дополнительные эксплуатационные расходы, не компенсируемые соответствующим увеличением доходов.

Тот факт, что соотношение динамики добывающих производств с перевозками соответствующих грузов железной дорогой относительно стабильны, а перевозки грузов обрабатывающих производств все больше отстает от темпов выпуска подтверждает выдвинутый тезис о том, что именно на автотранспорт «уходят» высокодоходные грузы.

Все опросы участников рынка, подтверждают информацию об оттоке на автомобильный транспорт грузов, которые потенциально можно было бы перевести железной дорогой при условии повышения комфортности взаимодействия ее с грузоотправителями.

Но, помимо опросов, которые могут носить субъективный характер, гипотеза об оттоке подтверждается данными статистики.

Графики, приведенные на рис. 4 позволяют нам произвести оценку потерь перевозок лома черных металлов вследствие «ухода» на автотранспорт. Верхние три линии – это динамика производства стали, проката и чугуна, нижняя линия – это динамика перевозок металлолома. С 2000 по 2010 г. кривая динамики перевозок лома повторяла основные отраслевые производственные показатели, а вот в 2011 и 2012 г «сломалось что-то в Датском королевстве». Перевозки лома, которые должны были быть такими, как показано пунктирным ответвлением от линии «отправлено лома жд транспортом» на рис. 3, вдруг резко упали вниз. Разница между пунктирным ответвлением и линией «отправлено лома жд транспортом» – и есть величина «ухода» на автотранспорт.

На рис 5. те же производственные показатели металлургической отрасли совмещены с динамикой перевозок черных металлов по железным дорогам (верхняя линия). Ситуация аналогична предыдущему слайду: перевозки черных металлов железнодорожным транспортом, которые должны были быть такими, как показано пунктирным ответвлением от линии «отправлено черных металлов жд транспортом», т.е. должны расти вслед за производством вдруг резко меняются: линия, характеризующая фактические объемы перевозок «падает» и «лежит» почти горизонтально, т.е. объем перевозок не растет при растущем производстве! Разница между линией фактических объемов перевозок и пунктирным ответвлением – и есть величина «ухода» на автотранспорт.

Особенно ярко отток с железнодорожного транспорта можно наблюдать по тем грузам, которые потребляются большим количеством потребителей (грузополучателей); на перевозку подобных грузов влияют не столько тарифы, сколько уровень сервиса: возможность оперативно подать заявку, оперативно ее согласовать и – при необходимости – оперативно внести изменения. Именно подобные грузы «уходят» на автомобильный транспорт наиболее активно. Они «убегают» от т.н. «по-

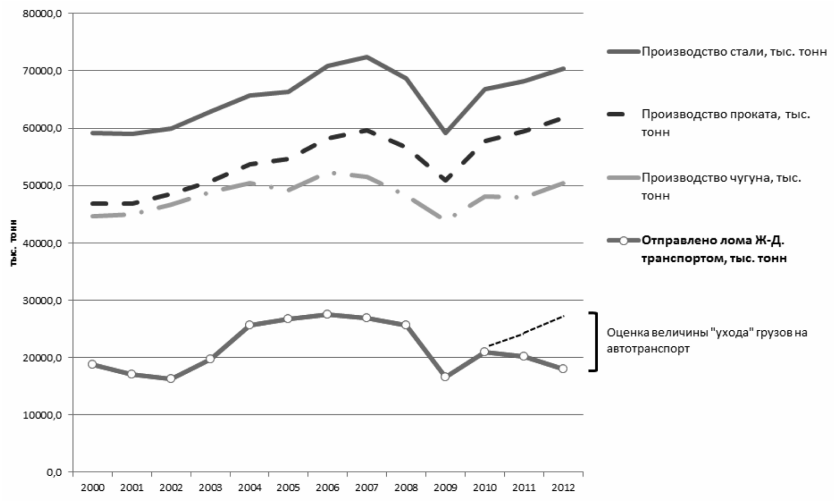


Рис. 4. Показатели металлургической отрасли России и объемы перевозок металлолома железнодорожным транспортом в 2000-2012 гг.

вышения качества планирования» и еще быстрее начнут убегать при введении «месячного планирования», предлагаемого разработчиками ЕСТП.

Как известно, на автомобильный транспорт в первую очередь «переключаются» высокоценные грузы (2-го и 3-го тарифных классов) – оборудование, лом черных металлов, различные тарно-штучные грузы (например, бытовая техника, метизы, оборудование и т.п.). Но помимо высокодоходных грузов 3 класса, сегодня такие традиционные для жд грузы 1 класса, как например цемент, так же уходят на автотранспорт.

На рис. 6 приведены данные о производстве цемента (верхняя кривая графика) и объемах перевозок цемента. Обратите внимание, что производство цемента восстановилось после кризиса 2008-2009 гг., но перевозки цемента железной дорогой на докризисный уровень так и не вернулись.

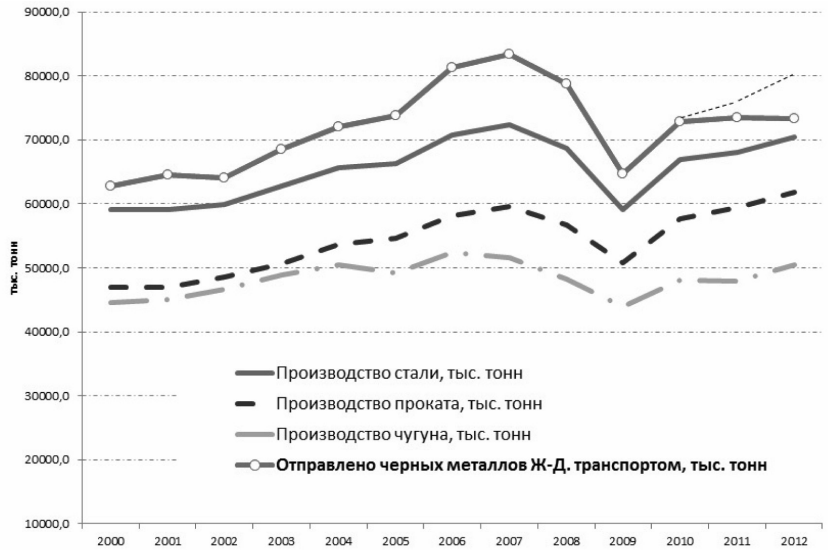


Рис. 5. Показатели металлургической отрасли России и объемы перевозок черных металлов железнодорожным транспортом в 2000—-2012 гг.

На рис. 7 приведены аналогичные данные по лесным грузам. Здесь наглядно видно, как сильно разошлись динамика заготовки древесины [1] (верхняя, штриховая кривая графика) и динамика объемов перевозок лесных грузов. Справочно (пунктирная линия внизу графика) дана динамика производства пиломатериалов, которое не слишком сильно изменилась за рассматриваемый период.

Те же зависимости можно показать через динамику коэффициента перевозимости. Так, на рис. 8 приведена динамика коэффициента перевозимости лесных грузов. Видно, что в 2000–2008 гг. она стабильно с некоторыми колебаниями держалась на одном уровне: 0,6–0,7 если под коэффициентом перевозимости понимать отношение перевезенных железнодорожным транспортом лесных грузов к

[1] В статье мы используем показатель «заготовка древесины», так как он учитывается и публикуется Росстатом и легко доступен. Существующие более «тонкие» измерители, используемые в лесной отрасли, для упрощения не рассматриваются.

Рис. 6. Производство цемента в России и объемы его перевозок железнодорожным транспортом в 2000–2012 гг.

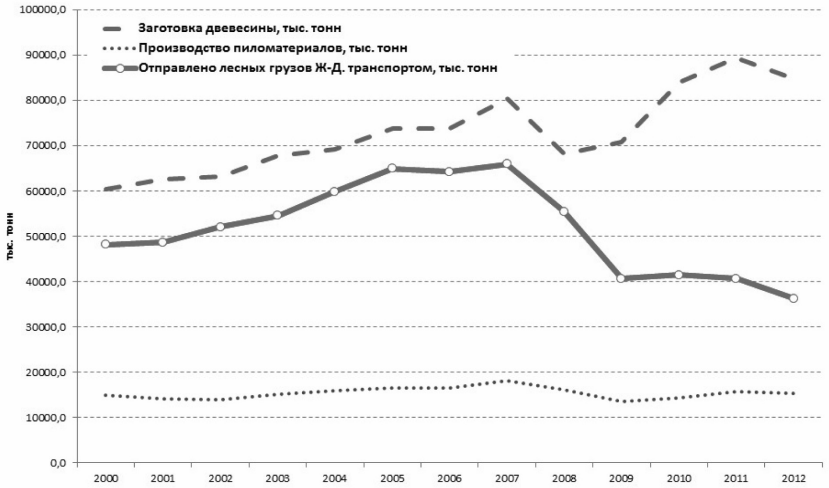


Рис. 7. Заготовка древесины, производство пиломатериалов в России и объемы перевозок лесных грузов железнодорожным транспортом в 2000–2012 гг.

Рис. 8. Динамика коэффициента перевозимости лесных грузов в 2000–2012 гг.

сумме общего объема заготовки древесины и объема производства пиломатериалов или 0,78–0,88, если использовать показатель отношение объема перевезенных железнодорожным транспортом лесных грузов к общему объему заготовки древесины. Но в 2009–2012 гг. оба эти показателя начали падать, а к 2011–2012 гг. они опустились до значений примерно в два раза ниже уровня 2000–2008 гг.

На рис. 9 приведена динамика коэффициента перевозимости по относительно низкодоходному грузу – цементу, а на рис. 10 и по трем относительно высокодоходным грузам – бумаге, сахару и муке. По всем этим грузам фиксируется «уход» с железнодорожного на автотранспорт.

Аналогичные тенденции фиксируется не только поданным Росстата, но и по данным отраслевой статистики.

По данным, которые авторам любезно предоставила Ассоциация морских портов, в 2012 г. с моря прибыло на 2% больше грузов, чем в 2011 г. При этом перевозка импортных грузов из портов внутрь страны автомобилями увеличилась на 5,5%, а перевозка из портов внутрь страны железнодорожным транспортом – снизилась на 7,6%. А импортные грузы – это зачастую высокодоходный сегмент грузовой базы.

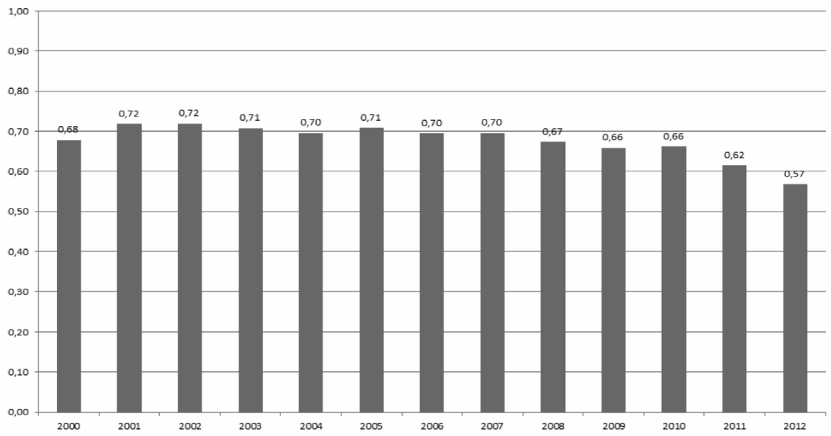


Рис. 9. Динамика коэффициента перевозимости цемента железнодорожным транспортом в 2000–2012 гг.

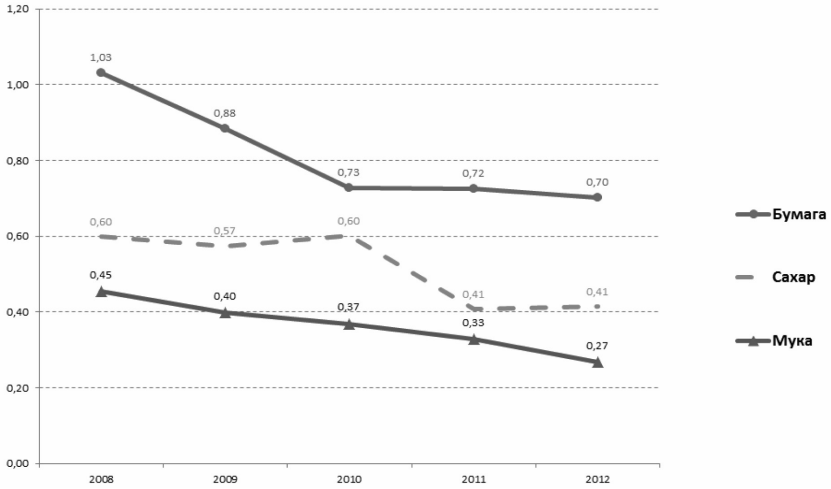


Рис. 10. Динамика коэффициентов перевозимости железнодорожным транспортом некоторых товаров массового потребления в 2008–2012 гг.

Ту же динамику мы получим анализируя графу «импорт» отчетов РЖД о погрузке. Согласно этого отчета в 2012 г. импорт железнодорожным транспортом снизился на 10,3% (с 11,8 млн. тонн в 2011 г. до 10,7 млн. тонн в 2012 г.). Конечно, доля импорта в совокупной погрузке «РЖД» невелика 0,8-1,0%, но это 1 млн. тонн высокодоходных грузов.

Многие грузоотправители не раз высказывались о том, что повышение жесткости планирования (которое сами железнодорожники называют «повышением качества планирования») приведет к оттоку грузов с железнодорожного на автомобильный транспорт (см., например, протокол круглого стола, проведенного НП ОЖдПС 20 ноября 2012 г. [1]).

Подобный отток негативно скажется на транспортном комплексе в целом: для железных дорог это чревато потерями доходов, для автомобильного хозяйства перегрузкой автодорожной инфраструктуры, которая не рассчитана на увеличивающийся объемы грузовых перевозок.

Таким образом, т.н. «неценовые факторы конкуренции» играют в этой сфере важную роль.

Высокая конкурентоспособность автомобильного транспорта не в последнюю очередь связано с простотой организации перевозок и отказом от избыточных требований по планированию перевозок, размещению и креплению грузов и т.п.

При этом, подавляющее большинство проводимых различными организациями опросов выявляют примерно одинаковую картину причин ухода грузов с железной дороги на автотранспорт.

Основной причиной, лидирующей во всех опросах, является не тариф и даже не имевший место до последнего времени относительный дефицит вагонов. Основной и важнейшей причиной на протяжении всех последних 10 лет (кроме кризисных 2008–2009 гг.) грузоотправители называют сервис или качество транспортного обслуживания, выражающееся, в частности в возможности гибко менять объемы заявленных грузов, график подач и т.п. факторы.

[1] Протокол открытого обсуждения проекта Единого сетевого технологического процесса железнодорожных грузовых перевозок от 20.11.2012 г. // Бюллетень транспортной информации. 2013. № 4. С. 33–35.

Предложения и выводы

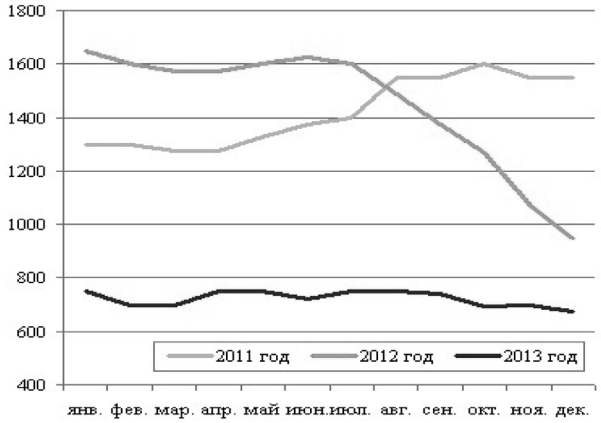
Что же необходимо делать, что бы железнодорожный транспорт увеличивал свою конкурентоспособность?

Ответ дают анкеты, которые регулярно заполняют грузоотправители.

Если заглянуть в них, то можно увидеть, что главной причиной, по которой грузоотправитель выбирает автотранспорт, а не железную дорогу – это даже не тариф, это – уровень сервиса ОАО «РЖД». Затем идут – скорость или предсказуемость доставки груза, сохранность перевозимого груза, и уровень тарифов.

И поэтому, стратегическим направлением совершенствования сбытовой системы РЖД должно стать повышение клиентоориентированности.

Что касается цены перевозки, то операторы с середины 2012 г. к началу 2013 г. уже снизили свои цены примерно в два раза [1] (см. рис. 11). И весь 2013 г. ставки остаются на этом уровне. Кроме того, все опросы показывают высокий уровень удовлетворенности грузоотправителей ставками операторов.



Источник: «Промышленные грузы» www.pg-online.ru

Рис.11. Средняя ставка аренды полувагона в 2011–2013 гг., рублей за вагон в сутки

[1] Еженедельно обновляемая информация о ставках операторов доступна на сайте «Промышленные грузы» [http://www.pg-online.ru]

Вагонная составляющая операторов по большинству грузов сегодня составляет от 7 до 23% от общих затрат по железнодорожной перевозке. Основная статья затрат клиента – это как раз инфраструктурная составляющая ОАО «РЖД», особенно это заметно по грузам второго и третьего тарифных классов. ОАО «РЖД» сейчас может преодолеть эту проблему. Нужно разделить всех грузы на те, которые в силу своих свойств технологически (относительно, разумеется) привязаны к железнодорожному транспорту (бензин, уголь, цемент, щебень) и грузы, которые могут легко переориентироваться на другие виды транспорта – продукты питания, товары народного потребления, различные виды изделия, машиностроительная продукция, оборудование. Для последней категории грузов, как грузов по своим свойствам склонных к уходу на автотранспорт и одновременно являющихся высокодоходными, необходимо сочетание ценовых и неценовых методов привлечения. Например, снижения инфрастуктурной составляющей тарифа в сочетании с повышением уровня сервиса.

В части скорости доставки грузов ОАО «РЖД» нужно оптимизировать работу с груженными вагонами на сортировочных станциях, уменьшить время, затрачиваемое на передачу груженных составов по междорожным стыкам и улучшить обработку вагонов на станциях отправления и прибытия груженных вагонов, для чего возможно потребуется либерализовать рынок услуг по маневровой работе и подаче-уборке вагонов.

Что же касается, повышения клиентоориентированности, то здесь необходима реализация следующих мер.

1. Более гибкая система планирования, что означает отказ от «месячного планирования» (предлагаемого «РЖД» в «Едином сетевом технологическом процессе...») и возможность гибко реагировать на спрос путем оперативного изменения заявок как по величине, так и по направлениям [1].

2. Упрощение процедур при оформлении «примыкания» новых путей необщего пользования к инфраструктуре «РЖД».

Мы часто слышим заявления о том, что неоспоримым преимуществом автомобильного транспорта является возможность доставки

[1] Подробнее анализ рисков, связанные с системой планирования см. в работе: Хусаинов Ф.И. Анализ ЕСТП: риски и угрозы для рынка транспортных услуг // Инновации транспорта. 2013. № 2 (май). С. 22–25. [http://f-husainov.narod.ru/husainov_inntransp2_2013.pdf]

груза непосредственно со склада продавца на склад покупателя. Но вместе с тем, в случае наличия и у покупателя, и у продавца подъездных железнодорожных путей железнодорожный транспорт точно также может осуществлять доставку груза от двери до двери. Однако это преимущество железнодорожного транспорта все больше нивелируется. Позволим себе процитировать недавний доклад Росжелдора об итогах деятельности в 2012-ом году: «В части примыкания строящихся путей необщего пользования также наблюдается спад почти на 30%, причиной которого мы считаем достаточно жесткие условия, предъявляемые владельцем инфраструктуры при формировании технических условий на примыкание. Соответственно, все меньше желающих строить свои подъездные пути, что приводит к тому, что груз уходит на альтернативные виды транспорта, прежде всего – на автомобильный» [1].

3. Повышение транспарентности (прозрачности, доступности) всех элементов системы взаимодействия перевозчика с операторами и грузоотправителями, в которых происходит согласование либо отказ либо ограничение каких либо параметров перевозки (от конвенционных запретов до согласований заявок).

4. Изменение отношения к грузоотправителям, выставляющими претензии за просрочку доставки грузов или за утрату грузов, так как возможность компенсации финансовых потерь являются достоинством железнодорожного транспорта по сравнению с иными видами транспорта. Если собственник инфраструктуры (ОАО «РЖД») преследует или дискриминирует (в части доступа к инфраструктуре) грузоотправителей или операторов, подающих претензии за просрочку доставки, то, тем самым оно лишает себя важного конкурентного преимущества, так как именно наличие штрафа за просрочку делает железнодорожный транспорт относительно привлекательным: грузоотправитель видит, что существует механизм, дисциплинирующий перевозчика и создающий стимулы для собственника инфраструктуры обеспечивать доставку груза в срок.

5. По каждому виду «убегающего» от железнодорожного транспорта груза нужно разработка отдельных мер по удержанию данного груза. Так, для одних грузов нужно создание унифицированной базы схем (эскизов) креплений и погрузки, чтобы снять с клиента трудозатраты по бесконечному согласованию эскизов погрузки. Для других – скоропортящихся – грузов нужна замена обязательных требований в части сроков и условий перевозки на рекомендательные требования, так как в конечном итоге ухудшение свойств груза – потери клиента и его репутация. Для третьих – важна возможность оперативно подавать и менять заявки.

[1] Доклад об итогах работы Федерального агентства железнодорожного транспорта в 2012 году [www.mintrans.ru/upload/iblock/be7/chepez.doc]

Эти меры помогут возродить конкурентоспособность железных дорог.

Но здесь возникает другой вопрос. То, что клиентоориентированность – это хорошо, всем понятно. Но есть ли у «РЖД» экономические стимулы «бороться» за каждую тонну, которая могла быть перевезена железной дорогой?

Существуют две точки зрения на этот вопрос.

Первая точка зрения – пессимистическая (или реалистическая).

Она заключается в том, что до тех пор, пока политику «РЖД» определяют люди, для которых вес поезда и оборот вагона являются единственными критериями «добра и справедливости», компания не станет клиентоориентированной. И в этой связи, важно, что менять нужно не только технологию, но и сознание.

Вторая точка зрения – оптимистическая.

Малые и средние операторы могут сыграть важнейшую роль в привлечении грузов на железнодорожный транспорт. Исследования показывают, что именно малые и средние операторы – тот сегмент, который по наибольшему числу характеристик пересекается с сегментом автоперевозок и по видам грузов и по величине отправок и по др. параметрам. Это значит, что, выдавливая малых и средних операторов с рынка, «РЖД» выталкивает часть грузов на автомобильный транспорт, лишая себя высокодоходных грузов. Но из этого следует, что верно и обратное – если малым и средним операторам будут созданы все условия в выигрыше окажутся все – и РЖД, за счет того, что операторы привлекут высокодоходные грузы и грузоотправители, спрос которых удовлетворен и экономика в целом, поскольку снизится нагрузка на автомобильную инфраструктру.

О влиянии запрета продления срока службы вагонов на перевозки грузов в химических цистернах и рефрижераторном подвижном составе [1]

Обсуждение предложенного регуляторами (с подачи вагоностроителей) фактического запрета [2] продления сроков службы грузовых вагонов сегодня является одной из самых острых тем внутриотраслевых дискуссий.

Если смотреть на проблему с экономической точки зрения, то выводы – очевидны – происходит попытка, используя государство вмешаться в нормальное функционирование рыночного механизма и искусственно поддержать спрос на продукцию вагоностроителей. Подобные попытки, связанные с поддержанием искусственного (нерыночного) спроса на ту или иную продукцию не раз случались в экономической истории и в общем, более-менее понятны их причины. Более того, в обществе, где отсутствует институт репутации, чиновники могут даже открыто поддержать такое решение одного из производителей [3].

Любопытно, что негативное отношение к фактическому запрету продления срока службы объединило таких разных участников экспертного обсуждения, как ОАО «РЖД» [4], представители вагоноремонтной отрасли (как ВРК -1, -2, -3, так и частные вагоноремонтные депо), ОАО «ПГК», ОАО «ФГК», Ассоциация компаний операторов и перевозчиков (АСКОП), Некоммерческое партнерство операторов железнодорожного подвижного состава (НП ОЖдПС) и многих других [1], включая Некоммерческое партнерство производителей железнодорожной техники (НП ОПЖТ) [2].

[1] Печатается по публикации: Хусаинов Ф.И. О влиянии запрета продления срока службы вагонов на перевозки грузов в химических цистернах и рефрижераторном подвижном составе // Вестник транспорта. 2014. № 5. С. 28–32.

[2] В дискуссии используется выражение «фактический запрет», поскольку ситуация иезуитская: де-юре продление срока службы возможно, но его условия таковы, что оно экономически неэффективно и потому – в таком виде – бессмысленно.

[3] Блоггер-либертарианец М.Светов так описал ситуацию создания искусственного спроса с помощью государства: «Рынок это череда добровольных отношений. Если на каком-то этапе человек прибегает к принуждению, чтобы гарантировать спрос на свой труд, он перестает быть участником рыночных отношений и превращается в бандита».

[4] Челпанова М. Владимир Якунин заступился за старые вагоны // Ведомости. 2013. 21 февраля. [http://www.vedomosti.ru/companies/news/9352451/yakunin_za_starye_vagony]

В настоящей статье мы не будем касаться общеэкономических аспектов проблемы поддержания искусственного спроса (поскольку это потребует написания отдельной статьи) а сосредоточимся на небольшом прикладном аспекте – влиянии фактического запрета продления сроков службы вагонов на два небольших сегмента рынка железнодорожных грузовых перевозок: перевозок в химических цистернах и перевозок в рефрижераторном подвижном составе.

Химические цистерны

По состоянию на 2013 г. в России эксплуатировалось 25,5 тыс. единиц химических цистерн (т.е. цистерн для перевозки кислот и цистерн для перевозки химических продуктов – аммиака, форсфора и т.д.).

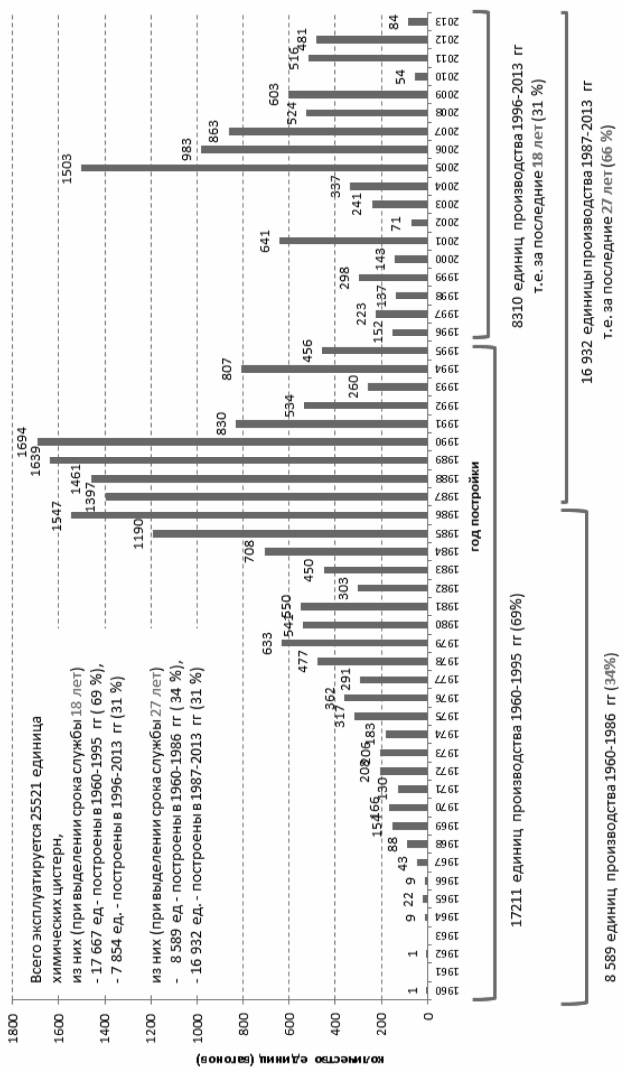
Распределение этого парка цистерн по годам выпуска приведено на рис. 1. Из рис. 1 видно, что 31% эксплуатируемых цистерн имеет срок службы до 18 лет (выпущены после 1995 г.). Остальные 69% эксплуатируемых цистерн выпущены ранее 1996 г.

Таким образом, если оставить на рынке только химические цистерны с неистекшим сроком службы (18 лет), а остальные списать в ускоренном порядке, то парк химических цистерн единовременно сократится в три раза, что чревато проблемами с обеспечением вывоза продукции химической промышленности.

Более того, даже если оставить на рынке цистерны с полуторным сроком службы – 27 лет (т.е. с продлением на 9 лет относительно основного срока службы – 18 лет), то и в этом случае, как видно из рис. 1, придется списать 34 % парка, что так же чрезвычайно негативно повлияет на ситуацию с обеспеченностью грузоотправителей вагонами.

[1] См. Протокол и стенограмму конференции «Последствия ужесточения порядка продления срока службы подвижного состава. Мнения участников рынка» от 4 июня 2013 г // [http://npogdps.com/news/npogdps/protokol-i-stenogramma-konfer-04-06-2013/]

[2] Ханцевич Д. Не потерять логику: интервью с С.Калетиным // ИА «РЖД-Партнер» 21.05.2013 [http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/ne-poteriat'-logiku/]



Источник: по данным «Инфо-Line-Аналитика»

Рис. 1. Распределение эксплуатируемого парка химических цисцерн по годам постройки (на 01.04.2013 г.)

Грузовая база по химическим грузам снижается незначительно и все эти годы после кризиса 2008–2009 гг. остается относительно стабильной (см. табл. 1).

Таблица 1

Объем перевозок химикатов и соды железнодорожным транспортом России, млн. тонн

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 к 2008, в %
Химикаты и сода	30,9	24,9	29,0	28,8	28,0	91 %

Общая погрузка (объем перевозок) химикатов и соды по РЖД составила (во всех видах подвижного состава) в кризисном 2009 г. 24,9 млн. тонн, в 2010 г. – 29,0 млн. тонн, в 2011 – 28,8 млн. тонн, в 2012 – 28,0 млн. тонн.

Примерно 67–69% всех химикатов, перевозимых железнодорожным транспортом перевозится в цистернах. Это составляет около 19,0 млн. тонн в год.

Таким образом, если списать все цистерны со сроком службы старше 18 лет, то величина «невывоза» грузов (или вынужденного «ухода» на другие виды транспорта) составит примерно 13,0 млн. тонн. Если же списать все цистерны, исходя из срока службы в 27 лет, то соответствующая величина «невывоза» составит 6,5 млн. тонн.

Необходимо заметить, что даже без ускоренного списания , в последние годы выбытие (списание) химических цистерн превосходит их приобретение (см. рис. 2).

За три последних года (2010-2012) была списана 3961 цс. Даже в условиях отсутствия запрета продления срока службы выбытие химических цистерн превышает их приобретение.

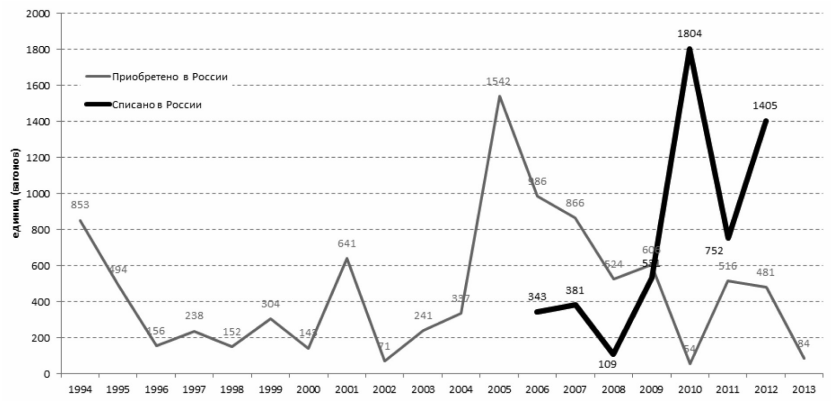
Если мы посмотрим на производственные мощности России и Украины, то даже если все эти вагоны будут поставляться только покупателям в России, объемы производства не перекроют объемы выбытия.

Таблица 2

Производство химических цистерн в России и Украине в 2011, 2012 гг. и первом полугодии 2013 г., единиц

	2011 г.	2012 г.	6 мес 2013 г.
Россия	285	231	190
Украина	177	562	245
Всего	462	793	435

Источник: «Промышленные грузы» (http://www.pg-online.ru)



Источник: по данным «Инфо-Line-Аналитика»

Рис. 2. Динамика приобретения и списания химических цисцерн в России, единиц

Вывод: В этих условиях любые меры по искусственному ускорению списания химических цистерн вызовут однозначно негативные последствия для производителей химикатов, которые столкнутся с масштабной проблемой дефицита вагонов, невозможностью вывоза произведенной продукции и роста тарифных ставок на предоставление вагонов. Следствием чего будет крупномасштабный подрыв конкурентоспособности отечественной химической промышленности.

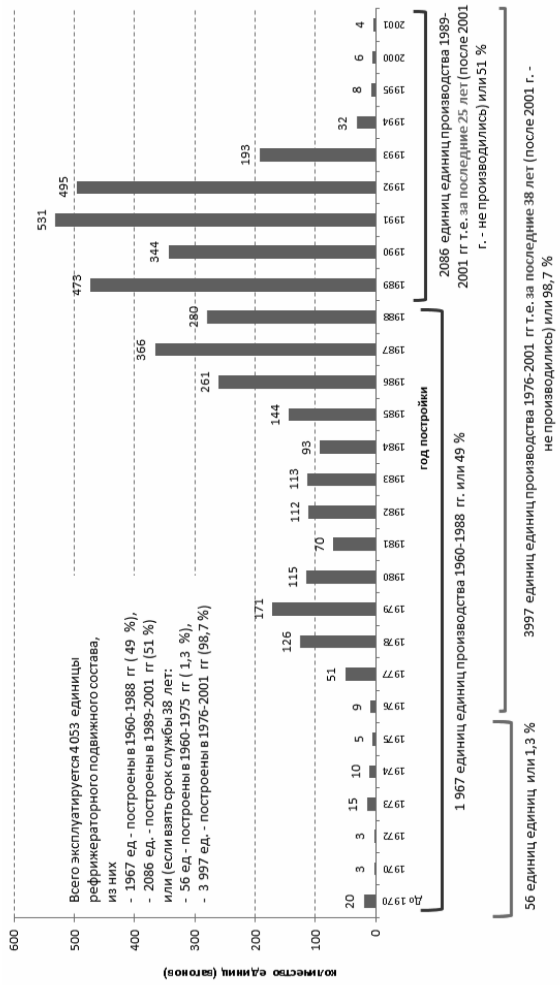
Рефрижераторный подвижной состав

В России эксплуатируется чуть больше 4 тыс. единиц рефрижераторного подвижного состава.

Распределение этого парка по годам выпуска приведено на рис. 3. Из рис. видно, что 51% эксплуатируемых рефрижераторных вагонов имеет срок службы до 25 лет (выпущены в 1989 г. и позднее). Остальные 49% эксплуатируемых вагонов выпущены ранее 1989 г.

Таким образом, если оставить на рынке только рефрижераторный подвижной состав с неистекшим сроком службы (25 лет), а остальные списать в ускоренном порядке, то парк единовременно сократится в два раза, что чревато проблемами с обеспечением перевозок таких грузов, как рыба, мясо, продовольственные товары.

Грузовая база по указанным грузам, хоть и снижается, но не в два раза (см. табл. 3).



Источник: по данным «Инфо-Line-Аналитика»

Рис. 3. Распределение эксплуатируемого парка рефрижераторного подвижного состава по годам постройки (на 01.04.2013 год)

Таблица 3

Объем перевозок мяса, рыбы, остальных продовольственных товаров железнодорожным транспортом России, тыс. тонн

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 к 2008, в %
Мясо	646,2	440,7	419,6	451,1	402,9	62 %
Рыба	607,5	616,9	562,3	553,1	525,1	86 %
Остальные прод. товары	9 298,5	7 166,8	6 181,6	6 114,9	6 505,9	70 %

Разумеется, не 100 % грузов перечисленных номенклатур перевозится в рефрижераторном подвижном составе (лишь 18 % продовольственных грузов и 90% мяса и рыбы перевозится в изотермическом и рефрижераторном подвижном составе), но, тем не менее, динамика объемов перевозки этих грузов может показать тенденцию в этих сегментах перевозок.

Ежегодно в рефрижераторном и изотермическом подвижном составе перевозится около 2,5 млн. тонн грузов. Списание половины парка приведет к уходу на другие виды транспорта около 1,25 млн. тонн высокодоходных грузов.

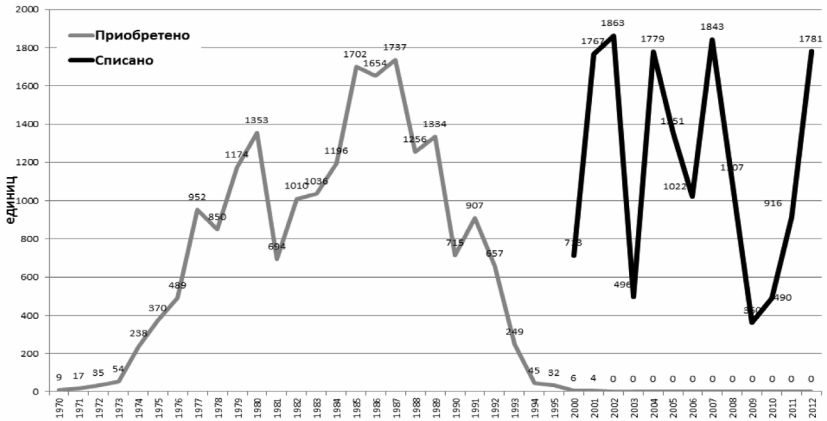


Рис. 4. Динамика приобретения и списания рефрижераторного подвижного состава в РФ, единиц

Необходимо заметить, что даже без ускоренного списания, как это видно из рис. 4, в последние годы новый рефрижераторный подвижной состав не производится и не приобретается, и при этом активно списывается: за последние 12 лет (с 2000 по 2012 гг) списано 15488 подобных вагонов. Часть из этих списанных вагонов переоборудуют в изотермический подвижной состав (вагоны-термосы).

Учитывая, что восстановления производства рефрижераторного подвижного состава в краткосрочной перспективе не предвидится, так как два основных производителя – «Брянский машиностроительный завод» и завод в г. Дессау (Германия) давно прекратили подобное производство, запрет продления срока службы представляется весьма рискованным шагом.

Вывод: В этих условиях любые меры по искусственному ускорению списания рефрижераторного подвижного состава вызовут еще более катастрофические последствия, поскольку величина оставшегося в эксплуатации парка очень мала и соизмерима с количеством вагонов, которые были списаны за последние пять лет.

К вопросу об «оптимальном» количестве грузовых вагонов на сети железных дорог [1]

Одной из часто упоминаемых проблем российского железнодорожного транспорта в современных условиях является «проблема профицита» грузовых вагонов. Часто говорят, что частные компании «бездумно накупили» слишком большое количество вагонов, и от этого все беды с «пробками» на железных дорогах и проблемы с пропускной и провозной способностью инфраструктуры. В результате, зачастую делается вывод, что есть некоторое оптимальное количество вагонов (у разных авторов оно различается от 0,9 до 1,0 млн. единиц) и необходимо административное регулирование для того, что бы количество вагонов не превышало этой величины.

Постараемся не только дать альтернативную оценку «профицита» и «оптимального» количества вагонов, но и показать что проблема более сложна и многогранна, чем об этом принято думать.

Вагонные парки и инфраструктура

Для начала напомним основные статистические данные. Все цифры приводятся по открытым источникам «РЖД» и Росстата.

На рис. 1 приведены данные о парке вагонов РФ за последние 20 лет – с 1993 по 2013 гг.

Как видно из диаграммы, приведенной на рис. 1., с 2000 г. по 2013 г. вагонный парк вырос на 49%. Так что, те, кто говорит, что операторы покупают «слишком много» вагонов, на первый взгляд, правы.

[1] Печатается по публикации: Лукьянова О.В., Хусаинов Ф.И. К вопросу об «оптимальном» количестве вагонов на сети железных дорог // Бюллетень транспортной информации. № 4. С. 19–27. (с уточнением статистических данных по вагонным паркам на конец 2013 г.). Так же публиковалась сокращенная версия статьи: Лукьянова О.В., Хусаинов Ф.И. Анализ динамики вагонных парков и «проблема профицита» // Экономика железных дорог. 2014. № 4. С. 72–83.

Источник: Росстат, МПС РФ, РЖД

Рис. 1. Динамика парка грузовых вагонов РФ и эксплуатационной длины сети РЖД

Кроме того, как видно из этого же графика, протяженность инфраструктуры – не растет, а даже немного сокращается.

Если мы разделим значения верхней линии графика на соответствующие значения нижней - то получим количество грузовых вагонов, приходящееся на 1 километр эксплуатационной длины. Этот показатель приведен на рис. 2. Как видно из гистограммы, с 2000 по 2013 гг. количество вагонов на 1 км. эксплуатационной длины выросло с 9,3 до 14,0 т.е. на 50 %. Это действительно много. Но перед этим, за предыдущие 7 лет – с1993 по 2000 гг. этот показатель снизился на 24 %.

Если мы возьмем двадцать прошедших лет в целом, то увидим, что количество вагонов, приходящееся на 1 км эксплуатационной длины выросло всего на 14,7%.

Таким образом, первый тезис, который мы можем зафиксировать, заключается в том, что **количество вагонов на 1 километр эксплуатационной длины сети за два десятилетия – с 1993 по 2013 выросло на 14,7%**.

Конечно, это не означает, что вагоны равномерно распределены по сети и этот показатель везде равен приведенной на диаграмме величине. У нас есть полигоны, перевозки по которым сильно выросли, например, – направление на Восточные порты, а есть малодеятельные линии и участки. Неоднократно приводились данные о том,

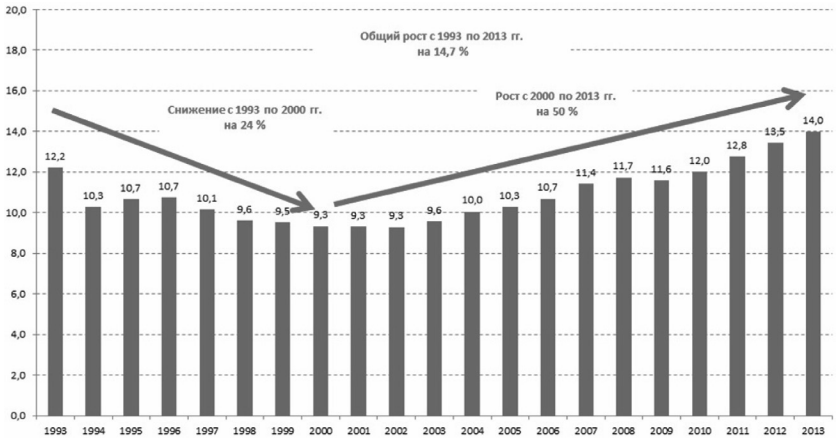


Рис. 2. Количество грузовых вагонов в расчете на 1 километр эксплуатационной длины

что протяженность «узких мест» составляет около 8 тыс. км [1]. Если бы сегодня эти километры были построены то показатель количества вагонов на 1 километр эксплуатационной длины снизился бы с 14,0 до 12,5, т.е. почти до уровня 1993 г. А в 1993 году не было проблемы дефицита путей.

Но эксплуатационная длина путей – это далеко не единственный фактор, оказывающий влияние на дефицитность или профицитность вагонного парка. Еще одним фактором является грузооборот.

Вагонные парки и грузооборот

Для начала напомним, что есть обычный, «классический» грузооборот, учитываемый Росстатом и «РЖД», который измеряется в тонно-км. и считается как сумма произведений массы нетто отправки в тоннах на расстояние перевозки. Но с 2005 г. «РЖД» учитывает еще один показатель – грузооборот с учетом оплаченного порожнего пробега собственных и арендованных вагонов. Этот грузооборот

[1] См., например: Пехтерев Ф.С. Актуализированная Транспортная стратегия // Экономика железных дорог. 2013. № 6. С. 12–15.

учитывает только «РЖД»; «Росстат» его не признает, т.к. он методологически является условностью (у порожнего вагона не может быть грузооборота, так как нулевая масса нетто, умноженная на любое расстояние, дает ноль).

Везде далее в настоящей статье будем использовать обычный, «классический» грузооборот, учитываемый Росстатом.

Вспомним один из тезисов, который часто звучит: «операторы бездумно закупали вагоны и купили их непропорционально много».

Если мы посмотрим на динамику вагонного парка на фоне динамики грузооборота (рис. 3), то мы можем увидеть, что если вагонный парк с 2000 г. по 2013 г. вырос на 49%, то грузооборот за тот же период увеличился на 60% !

А с нижней точки спада – с 1998 г. по 2013 г. грузооборот вырос в 2,15 раза! Отметим также, что если бы мы использовали показатель грузооборота с учетом порожнего пробега, то величина роста грузооборота была бы еще выше.

Таким образом, приобретение вагонов операторами не было ни «бездумным», ни «непропорциональным».

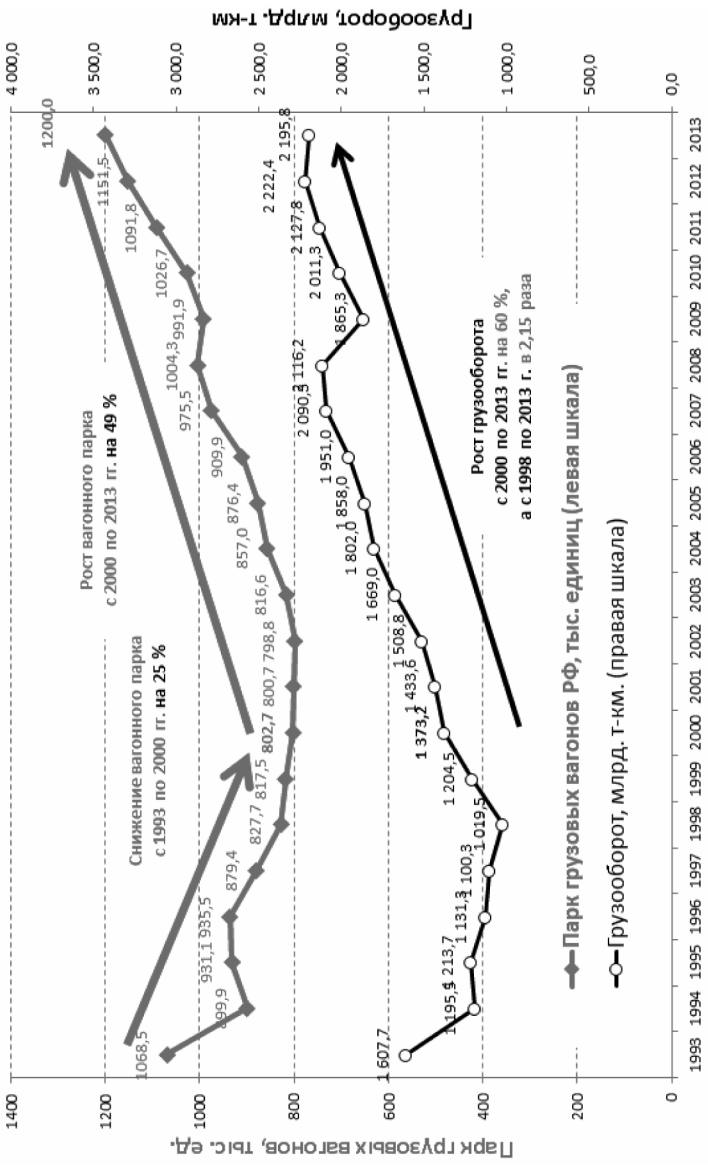
Зафиксируем второй тезис, полученный нами из анализа статистики: тот темп роста вагонного парка, который имел место в рассматриваемый период, вполне соответствовал росту грузооборота.

Таким образом, если говорить об общем количестве вагонов на сети, то получается, что количество вагонов по отношению как к эксплуатационной длине, так и к грузообороту представляется не таким уж и аномально высоким.

Но, помимо общего количества вагонов есть еще параметры, характеризующие использование подвижного состава.

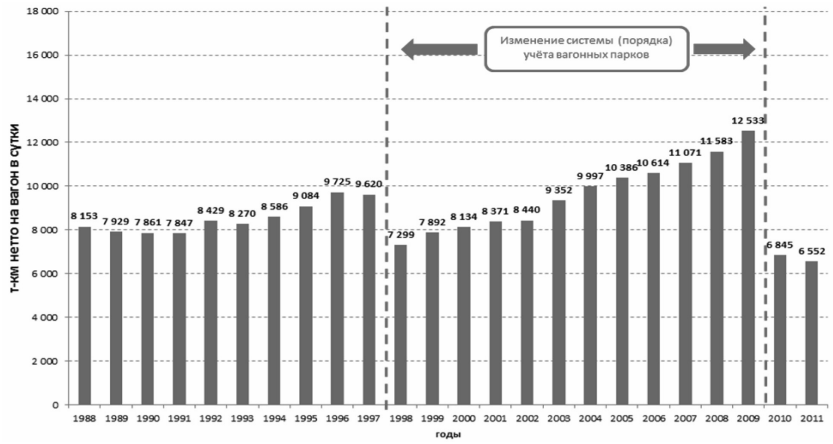
Почему показатель «производительность вагона» некорректен в долгосрочной перспективе

Одним из важных параметров такого плана является показатель *производительность вагона*. Этот показатель, рассчитываемый как частное от деления грузооборота нетто на рабочий парк вагонов, отнесенное к какому-то временному периоду (суткам или году), показывает нам, сколько тонно-километровой работы нетто выполняет вагон в единицу времени (за год или за сутки). Но, к сожалению, этим показателем нельзя пользоваться корректно, поскольку за последнее время два раза менялась методология расчета этого показателя и строить корректные ряды данных за 20 лет невозможно.



Источник: Росстат, МПС РФ, РЖД

Рис. 3. Динамика парка грузовых вагонов РФ и грузооборота (без учета порожнего пробега)



Источник: Хусаинов Ф.И. О некоторых методологических проблемах оценки работы железнодорожного транспорта // Бюллетень транспортной информации. 2013. № 3. С. 22–31. [http://f-husainov.narod.ru/husainov_bti2013_3.pdf]

Рис. 4. Производительность грузового вагона в 1988–2011 гг., т-км нетто на вагон в сутки

Как видно из рис. 4, в 2010 году этот показатель единовременно и резко упал.

С чем это связано? Как было отмечено выше, производительность вагона рассчитывается как частное от деления грузооборота на рабочий парк. С января 2010 г. изменился порядок учета рабочего парка, вследствие чего, знаменатель этой дроби в одночасье вырос в 1,6–1,7 раза. Соответственно, если знаменатель дроби увеличился в 1,6 раза, то общее значение дроби снижается[1].

Таким образом, производительность вагона до 2009 г. не может быть напрямую сопоставлена с производительностью вагона после 2010 г.

Кстати, говоря, та же проблема и с показателем «оборот вагона». Оборот вагона рассчитывают делением рабочего парка на погрузку (или для элементов сети на суму погрузки и приема груженых вагонов). Если числитель этой дроби из-за изменения порядка учета уве-

[1] Примеры расчетов рабочего парка по «старой» и «новой» методикам см. в работе: Филипченко С.А. Новые методы учета парка грузовых вагонов и расчета оборота вагона // Железнодорожный транспорт. 2010. № 4. С. 67–70.

личивается на 60%, то и оборот, при прочих равных условиях, тоже вырастет на 60%.

Так что, если кто-то где-то будет показывать слайды с оборотом вагона и с производительностью вагона в, например, 2007 году и в 2013, нужно четко понимать, что вас пытаются ввести в заблуждение.

Есть еще одна причина, по которой использование показателя «рабочий парк» в данном контексте представляется нам неудачным, в особенности для статистических данных за 1990-е годы.

В методике учета вагонов, действовавшей в 90-е годы в рабочем парке не учитываются не только такие группы вагонов, как , «неисправные» или «специальные и технические нужды», что вполне логично, так как эти вагоны не являются погрузочным ресурсом (т.е. их нельзя оперативно подать под погрузку), но и такие категории, как «резерв», «собственные на подъездных путях», «в аренде на путях арендаторов», «запас МПС» и ряд других категорий.

Доля «резерва», который находится «за балансом», т.е. не в рабочем парке, но может быть оперативно переведен из нерабочего в рабочий парк составляет от 11 до 17%. Эти вагоны формально не учитываются в рабочем парке (а это – формально –улучшает показатель оборот вагона), но фактически они готовы к погрузке. Таким образом, показатель «рабочий парк» сильно занижен относительно общего количества потенциального погрузочного ресурса.

Из табл. 1 мы можем узнать, каково было отношение рабочего парка и общего в 1993–1999 гг.

В целом рабочий парк составлял в рассматриваемые годы 50-60% от фактического или наличного парка. Например, в 1993 г. – рабочий парк (579,0 тыс. единиц) составлял 53% от общего количества вагонов (1082,7 тыс. ед.), а в 1998 – 50%.

Таким образом, рабочий парк не может быть точным измерителем потенциального погрузочного ресурса.

Есть ли у нас какие-то измерители, с помощью которых мы можем оценить лучше или хуже «работает» вагон с точки зрения проделываемой тонно-километровой работы? Интуитивно мы понимаем, что этот показатель должен был ухудшиться, но вот – насколько?

Это качественное изменение мы должны попытаться оценить количественными методами.

Если мы не можем использовать рабочий парк, мы можем пойти другим путем – использовать общее количество вагонов на сети (наличный парк). Строго говоря, это не вполне точный измеритель, т.к. часть вагонов находится в ремонте (в разные годы эта доля составляла

Таблица 1

Динамика изменения структуры вагонного парка РФ в 1993–1999 гг., тыс. единиц

Период, годы	Общий парк, тыс. единиц	В распоряжении дорог							Не в распоряжении дорог				
		Всего	Рабочий парк вагонов	Нерабочий парк					Всего	Собственные на подъездных путях	В аренде на путях арендаторов	Запас МПС	На новостройках	За границей
				Всего	Резерв	Неисправные	Специальные и техн. нужды	Остальные нужды						
1993	1082,7	904,6	579,0	325,6	184,4	119,3	9,3	12,6	178,1	157,1	11,1	не было	1,3	8,6
1994	1047,1	865,6	578,9	286,7	139,4	130,9	8,0	8,4	181,5	164,1	8,3	не было	1,4	7,7
1995	1009,7	830,8	514,5	316,3	125,4	171,3	9,7	9,9	178,9	162,0	7,9	не было	1,0	8,0
1996	967,5	796,6	510,5	286,1	110,9	153,0	10,4	11,8	170,9	157,1	7,1	не было	0,6	6,1
1997	890,3	690,1	419,1	271,0	102,2	151,0	8,6	9,2	200,2	141,1	5,4	35,8	0,9	6,5
1998	823,9	600,4	415,4	185,0	68,4	101,4	7,9	7,3	223,5	139,2	5,3	61,3	0,7	6,5
1999	813,2	560,3	440,7	119,6	27,1	75,3	10,3	6,9	252,9	116,7	7,3	111,5	0,4	7,2

Источник: Тишкин Е.М. Автоматизация управления вагонным парком. М.: Интекст, 2000. 224 с. (с.11)

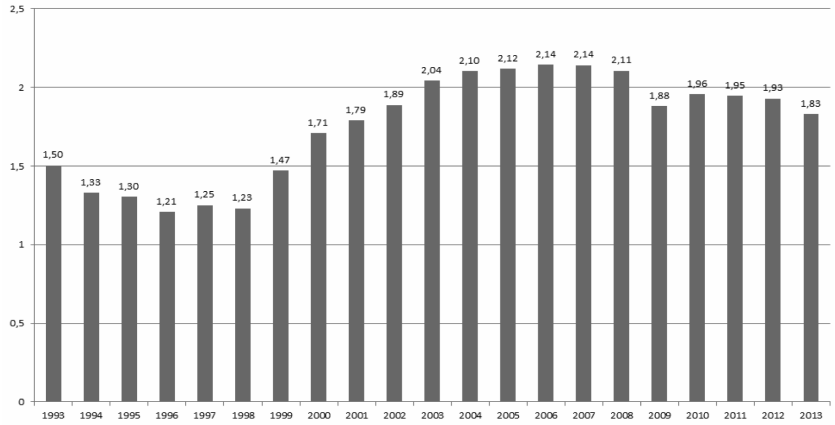


Рис. 5. Отношение грузооборота к парку грузовых вагонов РФ, млн. т-км на вагон в год

от 9 до 17%), а часть на территории других государств (около 1%), но, если мы сделаем допущение, что эта доля относительно постоянна, то мы получим приемлемый уровень точности для примерной грубой оценки [1]. Главное, что подобная оценка будет заведомо более точной, чем с использованием рабочего парка.

На рис. 5 приведен показатель – отношение грузооборота к парку грузовых вагонов за последние 20 лет. Подчеркнем, что это не «производительность вагона», поскольку грузооборот делится не на рабочий парк, а на весь наличный парк российской принадлежности.

Как видим, этот показатель действительно ухудшился : с уровня 2,10–2,14 в 2005-2008 гг. до уровня 1,85 в 2013 г. или примерно на 14–15%. При этом, мы так же видим, что этот показатель в 2011–2013 гг. тем не менее, выше, чем, например, в 1993 (за счет того, что в середине 1990-х имел место спад грузооборота и погрузки, опережавший по темпам сокращение вагонного парка).

Какой вывод мы можем получить из этого графика? Да, количество тонно-километровой работы, приходящейся на 1 вагон несколько уменьшилось с 2,14 до 1,85. Является ли эта цифра катастрофической? Нет. Существуют страны, как с большим, так и с меньшим соотношением грузооборота и вагонного парка. Аналогичный показатель в США меньше, чем в России и составляет 1,5–1,6; а в Китае больше, чем в России и составляет 3,8.

[1] Данные о динамике вагонных парков с разложением по собственности см. в работе: Куренков П.В., Хусаинов Ф.И. Инфраструктура железных дорог России и регулирование вагонных парков // Экономика железных дорог. 2013. № 9. С. 35–48.

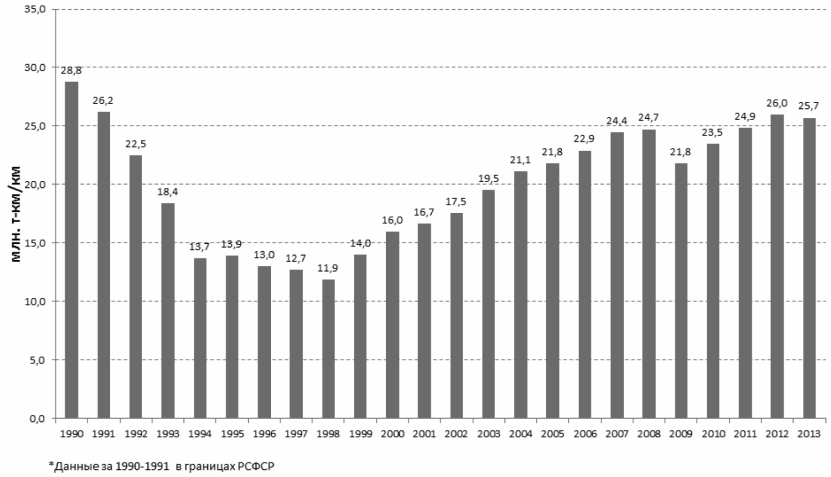


Рис. 6. Грузонапряженность на сети РЖД в 1990–2013 гг., млн. т-км/км

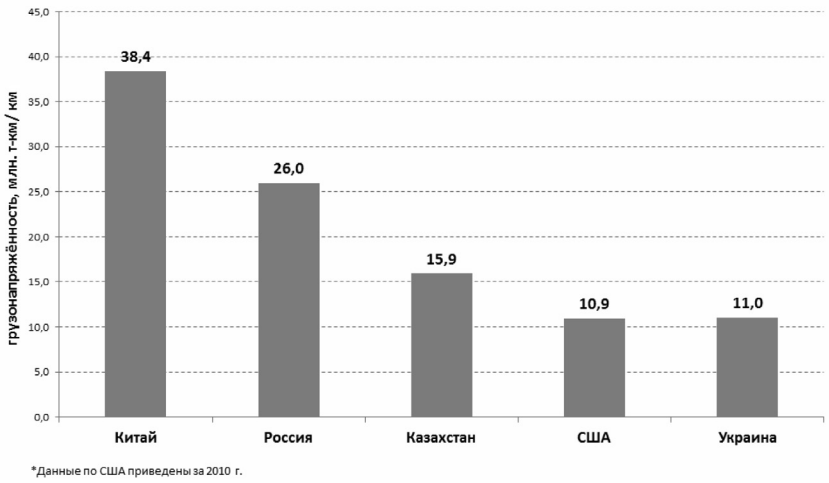
Таким образом, если оценивать использование подвижного состава с точки зрения «освоенного» грузооборота, то никаких страшных последствий от децентрализации этой сферы не произошло.

Грузонапряженность

Переходим к третьему параметру – загрузке инфраструктуры с точки зрения грузооборота. Для этой оценки есть простой показатель – грузонапряженность. Она определяется как частное от деления грузооборота на эксплуатационную длину и измеряется в тонно-км на 1 км эксплуатационной длины (т-км/км) [1].

На рис. 6 приведены данные о грузонапряженности по сети РЖД за последние 23 года – с 1990 по 2013 гг.

[1] Экономика железнодорожного транспорта / под ред. Н.П. Терёшиной, Б.М. Лапидуса. М.: ФГОУ Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2011. 676 с.



Источник: Росстат, Статистические отчеты Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД)

Рис. 7. Грузонапряженность в некоторых странах в 2012 г. (данные по США приведены за 2010 г.)

Как видно из графика (рис. 6), высоких значений грузонапряженности, характерных для 1990 г., мы пока не достигли [1]. Так что разговоры о том, что тот уровень грузонапряженности мы превысили – не точны. С другой стороны, на графике приведены данные о средней грузонапряженности, тогда как мы уже отмечали, что она может сильно различаться по направлениям. Посмотрим, как мы выглядим по этому показателю на фоне других стран?

На рис. 7 приведены данные о грузонапряженности в некоторых странах со схожими железнодорожными системами. Как видите, показатель России – один из самых высоких, уступает только Китаю. В развитых европейских странах грузонапряженность еще ниже: от 1,5 – в Польше до 2,5 – во Франции.

Высокий показатель грузонапряженности свидетельствует о дефиците инфраструктуры.

[1] На важность данного показателя внимание авторов было обращено благодаря работе: Голомолзин А.Н., Давыдов Г.Е. Показатели, характеризующие степень достижения целей реформирования железнодорожного транспорта, определенных в Программе структурной реформы отрасли // Бюллетень транспортной информации. 2011. № 5. С. 10–27.

Таким образом, правильнее говорить не об избытке вагонов, а о дефиците инфраструктуры, которой меньше, чем должно быть при данном грузообороте.

Кроме того, когда мы пытаемся оценить профицит вагонов с учетом грузовой базы, необходимо учесть, что погрузка железнодорожным транспортом отличается неравномерностью (разброс между месяцами с минимальной погрузкой и месяцами с максимальной погрузкой составляет в среднем около 15% (например, в 2012 г. среднесуточная погрузка сентября превышала среднесуточную погрузку января на 13,6%, а во время послекризисного восстановления в 2009 г. превышение сентябрьского показателя среднесуточной погрузки над январским достигло рекордной цифры – 37%). Кроме того, необходимо принять, что, как минимум 10% вагонного парка (используем нижний порог разброса этой величины) может находиться не в состоянии «погрузочного ресурса», например, в различных видах ремонта, на территориях других государств и т.д.

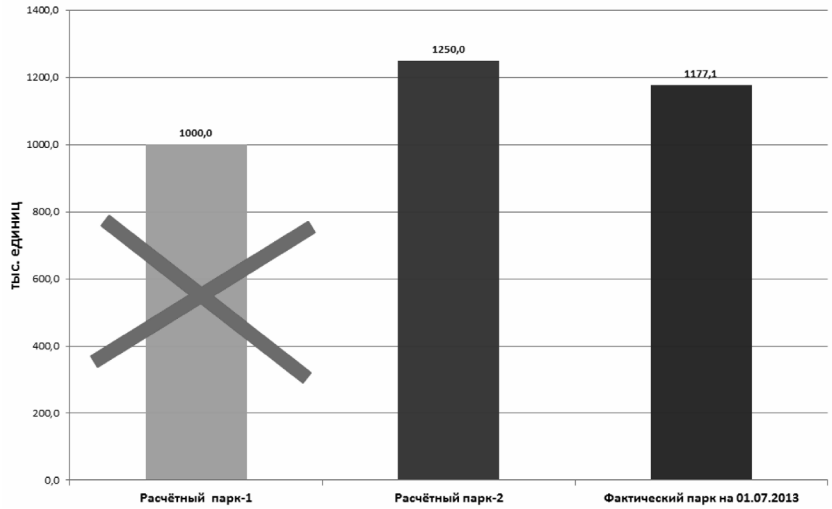


Рис. 8. Парк грузовых вагонов на территории РФ, тыс. единиц

Таким образом, утверждение о том, что 1 млн. – оптимальное число вагонов, а все, что выше – вредный излишек, представляется нам излишним упрощением. Если мы заложим в резерв половину

получившегося «разброса», то получим, что примерно 12,5% вагонов всегда должно быть в резерве, для гарантированного обеспечения спроса на подвижной состав со стороны грузоотправителей.

В этом случае, получаем, что оптимальный парк (рассчитанный с учетом не только инфраструктуры, но и потребностей грузоотправителей в обеспечении вывоза их продукции) составит 1,25 млн. единиц при самых консервативных допущениях. При использовании более «мягких» допущений эта величина увеличивается до 1,3 млн. единиц.

Необходимо отметить, что относительный профицит вагонов наблюдается «в целом» и касается, главным образом, парка полувагонов. При этом, есть отдельные сегменты (например, химические цистерны или рефрижераторный подвижной состав), в которых наблюдается дефицит вагонов, усугубляющийся различными мерами по запрету продления сроков службы подвижного состава.

Кроме того, необходимо иметь в виду, что количество вагонов находящихся в каждый момент времени на путях необщего пользования тоже возросло. Оценка емкостей путей необщего пользования для отстоя – отдельная задача. Здесь лишь заметим, что маркетизация такого ресурса как пути необщего пользования для отстоя вагонов, создание площадки организованных торгов по предоставлению услуг по отстою вагонов существенно снизит загрузку инфраструктуры.

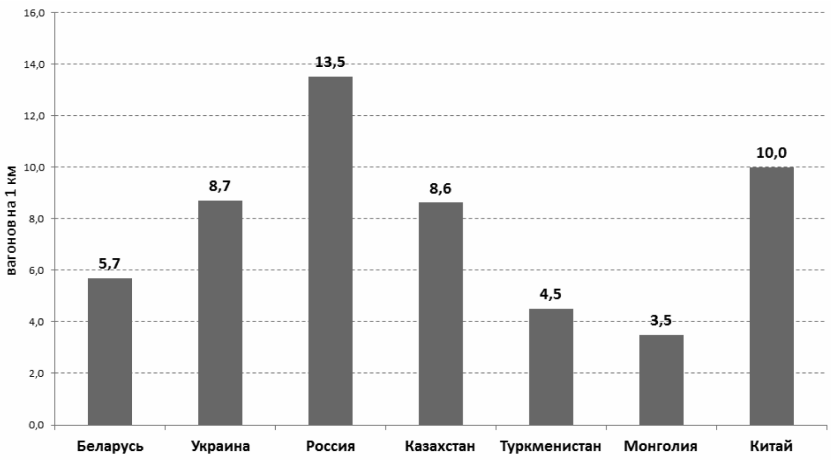


Рис. 9. Количество грузовых вагонов на 1 км эксплуатационной длины железных дорог в некоторых странах в 2012 г.

И последнее: даже если кто-то по какой-то методике посчитал «правильное» или «оптимальное» количество вагонов, нужно всегда помнить о том, что **такие расчетные оценочные цифры не могут и не должны быть основой для принятия регулятором запретительных мер, ограничивающих парки собственников**.

Все ограничения могут носить лишь естественный, самогенерируемый и самоподдерживающийся характер. Например, стоимость отстоя с ростом парка может возрасти, и это будет ограничителем, поскольку для собственника вагона вырастет «цена владения» этим вагоном, и парк перестанет расти. Либо, наоборот, увидев, что отстой приносит доход, кто-то построит множество путей для отстоя и стоимость отстоя упадет.

И в том, и в другом случае не государственный регулятор должен определять необходимое количество вагонов, а, пользуясь формулой Адама Смита, «естественный ход вещей».

Важнейшим фактором развития отечественного вагоностроения может стать экспорт как грузовых вагонов, так и экспорт транспортных услуг (перевозки в этих вагонах) в страны СНГ.

В этом случае, именно «избыток» вагонов на сети РФ будет залогом эффективной экспансии российского транспортного бизнеса на территории сопредельных государств. Рис. 9 показывает нам, что такая экспансия возможна, во всяком случае относительное количество грузовых вагонов, приходящееся на 1 км эксплуатационной длины в соседних странах ниже, чем в России. При этом мы знаем, что в некоторых из сопредельных стран еще есть проблемы с обеспечением заявок грузоотправителей вагонами.

Кроме того, не нужно забывать, что прирост вагонного парка был различным по родам подвижного состава (см. рис. 10).

А это означает, что любое «лобовое» сокращение вагонного парка («отсекающее» часть парка по какому-то одному критерию, например, сроку эксплуатации) не учитывает различные особенности рынка, характерные для различных его сегментов и, очевидно приведет к негативным последствиям.

Административные ограничительные решения не «улавливают» этих тонкостей, которые может «почувствовать» только рынок.

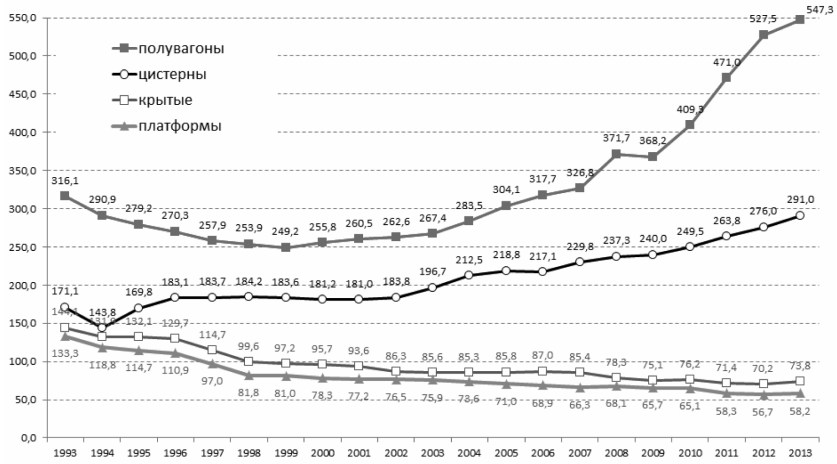


Рис. 10. Динамика вагонных парков РФ по родам подвижного состава, тыс. единиц

Заключение

Почему то, что написано выше, очень важно именно сегодня? Если отвлечься от внутриотраслевой специфики и посмотреть на отрасль «с высоты птичьего полета» экономической теории, то дискутируемая проблема ограничений вагонного парка окажется более важной, чем обычно предполагается.

Если рассматривать услугу предоставления железнодорожной инфраструктуры, как естественно-монопольную услугу, то нужно вспомнить, что классический естественный монополист заинтересован в снижении предложения. В этих условиях задачами регуляторов является создание таких стимулов, которые бы подвигали монополиста не к сокращению инфраструктуры, а к ее расширению. Применительно к железнодорожному транспорту, таких стимулов два: рост грузооборота и вагонного парка и рост выплачиваемых штрафов за просрочку сроков доставки. Первое, разумеется, связано со вторым: чем выше загрузка инфраструктуры, тем (при определенных значениях этой загрузки), ниже скорости доставки грузов.

Из экономического взгляда на монополии, следует, что только если потери от указанных штрафов будут для монополиста ощутимы

и болезненны, а потребность в пропускной способности осязаема и измеряема (благодаря росту парка вагонов), он начнет инвестировать в развитие инфраструктуры.

Таким образом, штрафы за просрочку сроков доставки и неограниченный рост вагонного парка операторов являются двумя фундаментальными основаниями антимонопольного регулирования железнодорожной отрасли.

Если сегодня регуляторы примут решение ограничить административными способами рост вагонного парка и снизить, предусмотренную Уставом железных дорог величину штрафа за просрочку срока доставки (сегодня она составляет 9% от провозной платы за каждые сутки просрочки), то они «убивают» как раз те главные стимулы, которые могут способствовать развитию сети железных дорог в России.

Подобные решения в краткосрочной перспективе могут быть выгодны менеджменту монополиста, но они полностью блокируют развитие железнодорожной инфраструктуры в долгосрочной перспективе.

И последнее.

Мы должны понимать, что профицит (избыток) предложения, вообще говоря, является свойством рыночной системы. В свое время великий венгерский экономист Янош Корнаи показал [1], что дефицит является имманентным свойством плановой, централизованной экономики, а профицит – имманентным, естественным свойством рыночной, децентрализованной экономики.

Профицит или избыток может восприниматься, как нечто плохое – профицит рабочей силы на рынке труда означает безработицу, профицит на рынке продовольствия может приводить к снижению заработка фермеров или к тому, что нераспроданная часть продуктов утилизируется, а их стоимость включается в цену распроданных.

Но необходимо понимать, что избыток предложения – важнейшая черта рыночной системы. Нельзя получить только одну сторону медали. Если мы хотим, что бы не было дефицита подвижного состава, что бы у грузоотправителя был выбор, что бы ставки операторов не росли, то нужно понимать, что все эти черты одной стороны медали обеспечивается ценой наличия второй стороны: избытка предложения подвижного состава.

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

Методика оценки профицита/дефицита подвижного состава[1]

Дискуссии о величине «оптимального» вагонного парка и о величине профицита (дефицита) вагонов на рынке железнодорожных грузовых перевозок является сегодня одной из самых актуальных отраслевых дискуссий.

«Проблема профицита» вагонов интересна не только своими прикладными аспектами, но и некоторыми неявными теоретико-методологическими выводами.

В связи с этим, полагаю, что для углубления дискуссии полезно предложить методику, с помощью которой можно производить оценку величины профицита/дефицита вагонов.

Описание методики

Необходимо иметь в виду, что в отличие от научно-исследовательской деятельности, практическое использование тех или иных методик в работе представителей бизнеса или регуляторов, создает ряд дополнительных требований. Самая удачная методика, если она отличается большой громоздкостью и трудоемкостью не применима в условиях, когда необходимо ее оперативное использование.

[1] Предложенная методика обсуждалась, была одобрена и рекомендована к публикации на Заседании Рабочей группы Экспертного совета по железнодорожному транспорту ФАС РФ (Протокол № 7 от 05.08.2014 г). Презентация к докладу в ФАС доступна по ссылке: http://npogdps.com/news/npogdps/rg-fas-05-08-2014/.
Методика и расчеты по ней опубликованы: Хусаинов Ф.И. Новый методический подход к оценке профицита/дефицита подвижного состава // Бюллетень транспортной информации. 2014. № 10. С.3-9; Хусаинов Ф.И. Методика оценки профицита/дефицита грузовых вагонов // Экономика железных дорог. 2014. № 10. С. 54-62.

По мнению академика Л.В. Канторовича, для подобных случаев важнейшими признаками используемой методики, должны быть: универсальность и гибкость, простота, эффективная исчисляемость[2].

Профицит подвижного состава – категория, которая будет различаться в зависимости от задач, для которых она рассчитывается.

Профицит вагонов можно рассчитать по следующей нехитрой формуле:

$$N = N_{ф} - N_{потр} \qquad (1)$$

где $N_{ф}$ – фактический парк вагонов;
$N_{потр}$ – потребный парк вагонов.

В самом общем случае, потребный парк вагонов может быть рассчитан для «идеального» случая т.е. когда вагоны не попадают в ремонт и погрузка равномерна и не изменяется от месяца к месяцу. Можно назвать этот показатель – *идеальный потребный парк*. Он может быть определен по следующей формуле:

$$N_{потр} = \frac{U_{погр}}{K_{об}} \qquad (2)$$

где $U_{погр}$ – погружено вагонов за месяц;
$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости вагонов.

Коэффициент оборачиваемости вагона показывает количество оборотов вагона за один месяц и является, таким образом, показателем обратным обороту вагона:

$$K_{об} = \frac{30{,}4}{O_{в}} \qquad (3)$$

где $O_{в}$ – оборот вагона, сут.;
30,4 – среднее количество дней в месяце.

В свою очередь, при более реалистичных допущениях, потребный парк вагонов может быть рассчитан по следующей формуле

$$N_{потр} = \frac{U_{погр}}{K_{об} \cdot K_{рем} \cdot K_{нер}} \qquad (4)$$

где $U_{погр}$ – погружено вагонов за месяц;
$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости вагонов;
$K_{рем}$ – коэффициент ремонта (условно принимаем, равным 1,1);
$K_{нер}$ – коэффициент неравномерности погрузки (условно принимаем равным 1,15).

[1] Канторович Л.В. Математика в экономике: достижения, трудности, перспективы. Нобелевская лекция // Лауреаты Нобелевской премии по экономике: автобиографии, лекции, комментарии. Т. 1. СПб.: Наука, 2007. С. 211–219.

Показатель, полученный по формуле (4) можно назвать *реальным потребным парком*.

В связи с тем, что величину профицита/дефицита можно оценивать для разных задач, представляется целесообразным рассчитать два различных показателя оптимального или потребного парка.

Соответственно, получим два разных значения профицита/дефицита подвижного состава.

Первый назовем *краткосрочно-оптимальным* парком или «*Оптимальным*-1», второй – *долгосрочно-оптимальным* парком или «*Оптимальным*-2».

Чем различаются эти два показателя?

Первый – краткосрочно-оптимальный парк - интересен с точки зрения эксплуатационной работы и краткосрочного (один-два месяца) отстоя. Он характеризует загруженность инфраструктуры (можно рассчитать парк в расчете на 1 км. эксплуатационной длины) и необходимые в краткосрочном периоде емкости путей для отстоя. Неравномерность погрузки мы здесь не учитываем, поскольку сама динамика колебаний – от месяца к месяцу этого показателя будет характеризовать эту неравномерность.

Для «*Оптимального*-1» парка формула (4) примет такой вид:

$$N_{потр} = \frac{U_{погр}}{K_{об} \cdot K_{рем}} \qquad (5)$$

где $U_{погр}$ – погружено вагонов за месяц;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости вагонов;

$K_{рем}$ – коэффициент ремонта (условно принимаем, равным 1,1).

Второй – долгосрочно оптимальный парк – это показатель, характеризующий уже не столько эксплуатационные, сколько инвестиционные аспекты.

Его роль важна не для краткосрочной оценки избытка или недостатка вагонов «здесь и сейчас», а для долгосрочной оценки, например со стороны собственников вагонов, инвесторов – достаточен ли или избыточен парк вагонов в перспективе?

Собственник не может ежемесячно то покупать то продавать вагоны, например в начале строительного сезона – приобрести 50 тыс. дополнительных полувагонов, а ближе к осени их продать. Он должен приобрести и содержать тот парк, который будет учитывать помимо прочего еще и внутригодовую неравномерность погрузки и парк этот должен быть таким, что бы им можно было обеспечить все заявки даже при «пиковом» спросе на подвижной состав. Поэтому учет коэффициента неравномерности для подобного показателя важен.

Соответственно, если у нас два показателя оптимального парка, то в результате мы получим два различных показателя «Профицита/дефицита».

«Профицит/дефицит 1» (краткосрочный) будет характеризовать избыток вагонов (или их недостаток) в краткосрочной перспективе, с точки зрения текущей эксплуатационной работы и может сигнализировать, например, – какое количество вагонов в этом месяце можно отправить в отстой.

«Профицит/дефицит 2» (долгосрочный) будет характеризовать избыток вагонов (или их недостаток) с инвестиционной точки зрения и сигнализировать инвесторам – необходимо ли дополнительное приобретение вагонов или нет, достаточно поддержание парка на существующем уровне.

Коэффициент ремонта

Коэффициент ремонта, используемый в настоящей методике, позволяет учитывать, что примерно 10% вагонов находится в ремонте, т.е. не является «погрузочным ресурсом», не может быть подано под погрузку в краткосрочной перспективе (в текущем месяце). Фактически величина находящихся в ремонте вагонов колеблется в широком диапазоне. Например, в 1995 и 1997 гг. в состоянии несправных, находилось в среднем 17 % всего вагонного парка, а в 1999 г. – 9%.

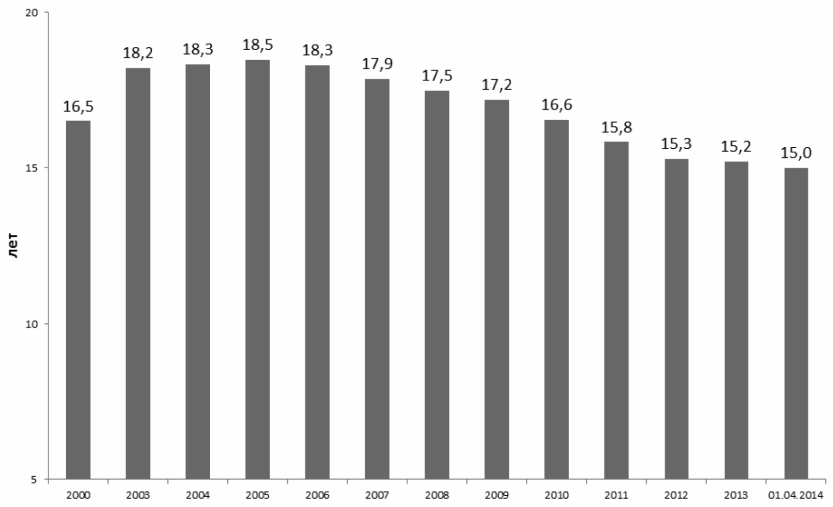
В настоящей методике взята «консервативная» оценка, близкая к минимальному порогу, тем более, что в связи со снижением возраста вагонного парка этот показатель, вероятно, не будет слишком расти. А средний «возраст» вагона в России снизился с 18,5 лет в 2005 г. до 15 лет в настояшее время (см. рис. 1). Для сравнения: средний возраст грузовых вагонов в США составлял в 2007– начале 2008 гг. 26 лет.

Коэффициент неравномерности

Коэффициент неравномерности погрузки учитывает внутригодовые колебания погрузки (от месяца к месяцу). Он принят, равным 1,15, так как в среднем разница между максимальной и минимальной среднесуточной погрузкой по месяцам составляет 15% (хотя в отдельные годы этот разброс был существенно выше).

Фактор неравномерности погрузки имеет важнейшее значение в предлагаемой методике.

На рис. 2 приведена помесячная динамика погрузки (в вагонах) по сети РЖД за 2013 год. На рис. 3–6 приведена динамика погрузки по «главным» родам подвижного состава (полувагонам, крытым, платформам и цистернам) с указанием (в левом нижнем углу графи-



Источник: «INFO-Line - Аналитика»

Рис. 1. Динамика среднего «возраста» грузовых вагонов в России в 2000–2014 гг., лет

Рис. 2. Помесячная динамика погрузки (все рода подвижного состава) по сети РЖД в 2013 г., тыс. вагонов

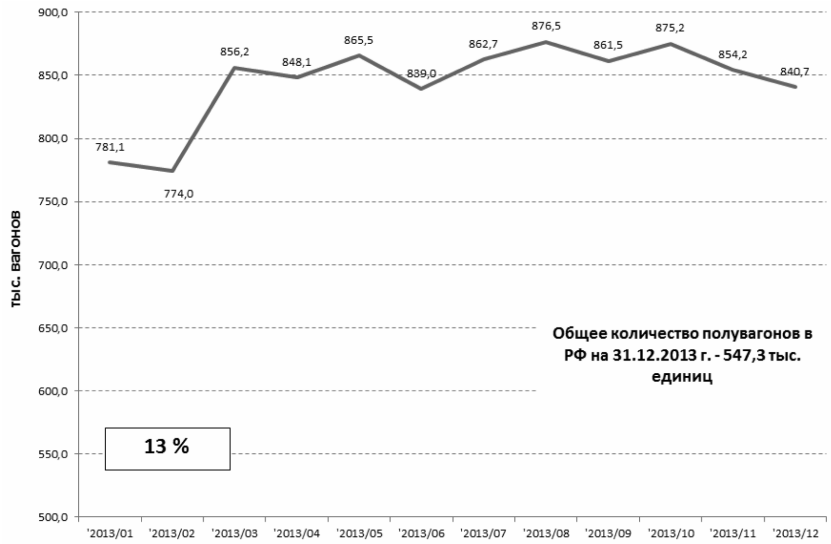


Рис. 3. Помесячная динамика погрузки полувагонов по сети РЖД в 2013 г., тыс. вагонов

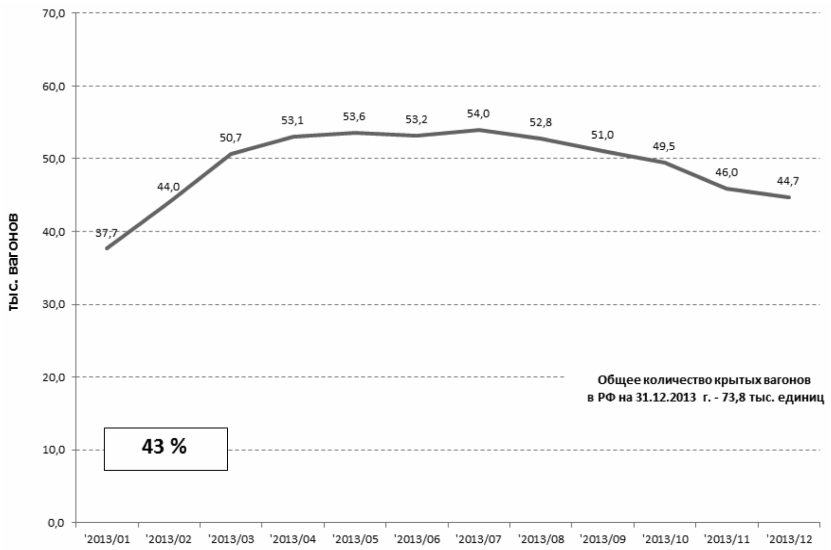


Рис. 4. Помесячная динамика погрузки крытых вагонов по сети РЖД в 2013 г., тыс. вагонов

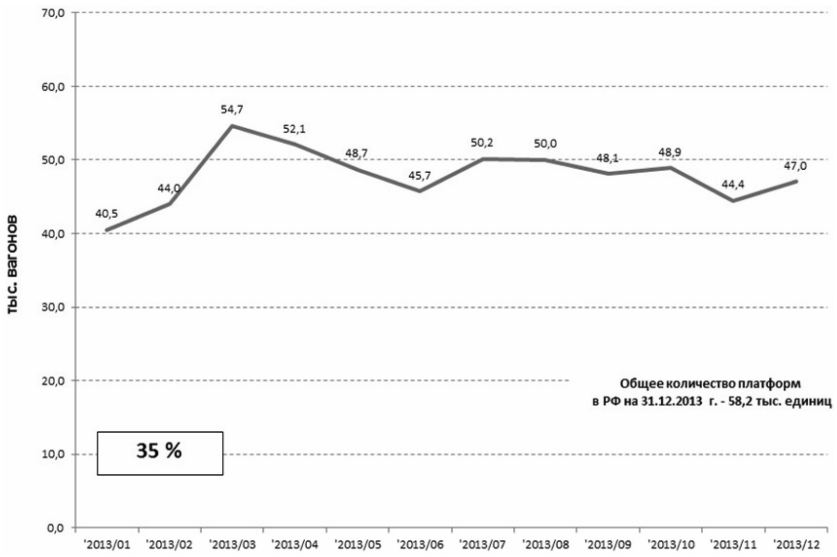


Рис. 5. Помесячная динамика погрузки платформ по сети РЖД в 2013 г., тыс. вагонов

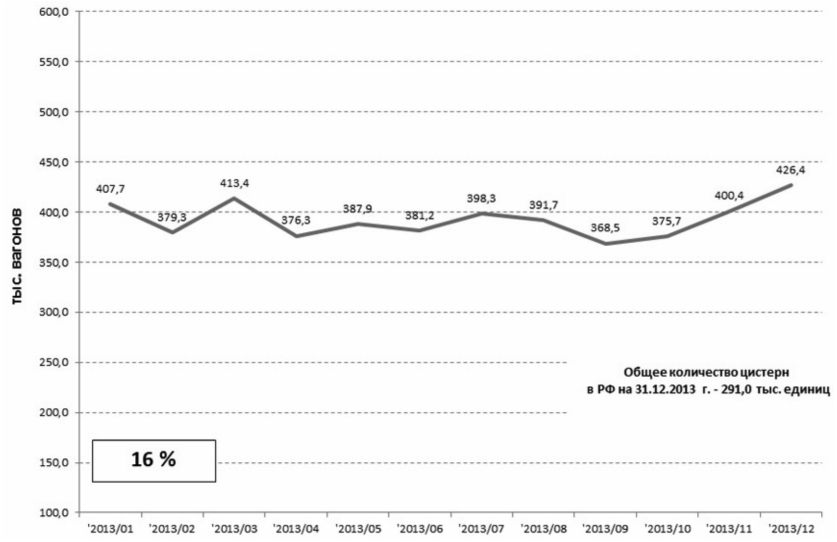


Рис. 6. Помесячная динамика погрузки цистерн по сети РЖД в 2013 г., тыс. вагонов

ка) показателя превышения максимальной погрузки над минимальной (в процентах).

Этот «разброс» составляет: по полувагонам – 13%, по крытым вагонам – 43%, по платформам – 35%, по цистернам – 16%. По прочим родам подвижного состава (вместе взятым) разброс составляет 33%.

Таким образом, из рис. 2–6 можно сделать вывод, что неравномерность погрузки достаточно важный фактор, которым нельзя пренебрегать.

Следующий показатель, который нам потребуется для того, что бы сделать расчет – это оборот вагона.

В табл. 1 приведены помесячные данные об обороте вагона в 2013 году по некоторым родам подвижного состава.

Таблица 1

Оборот грузового вагона рабочего парка в 2013 г.

Месяц	Общий	По родам подвижного состава						
		ПВ	КР	ПЛ	ЦС	Прочие	в том числе	
							ЗРВ	ФТГ
Январь	16,6	15,5	33,5	22,1	16,8	16,3	24,5	13,8
Февраль	16,1	14,6	30,4	24,7	16,9	15,9	25,5	13,2
Март	16,9	15,7	30,7	24,9	17,6	15,7	28,0	13,2
Апрель	17,3	16,4	31,1	23,8	18,3	15,4	28,0	13,1
Май	16,2	14,9	31,6	22,9	18,2	14,2	26,5	13,1
Июнь	16,5	15,1	30,0	24,6	19,0	14,4	31,3	13,6
Июль	17,0	14,9	31,0	28,9	18,9	16,3	52,3	13,2
Август	17,3	15,3	31,2	24,2	20,0	16,4	42,7	13,5
Сентябрь	16,8	15,0	31,2	23,7	19,9	15,0	34,2	13,3
Октябрь	17,3	15,2	33,2	23,6	21,4	15,5	28,7	13,3
Ноябрь	16,9	14,7	32,8	25,2	20,4	15,3	21,6	13,0
Декабрь	17,2	15,1	35,8	25,5	19,6	16,3	21,6	13,2

Источник: отчет ф. ДО-8

Имея исходные данные, определим профицит/дефицит вагонов для каждого месяца 2013 года.

Пример расчета для 12 месяцев 2013 года

В табл. 2 приведен пример расчета по предложенной методике в целом для всех родов подвижного состава.

Из проведенного расчета мы можем сделать три вывода.

Как видно из табл. 2 «Профицит 1» составляет в среднем по году 143 тыс. вагонов, но по месяцам его значение существенно колеблет-

Таблица 2

Пример расчета двух видов «профицита/дефицита» для всех родов подвижного состава по предложенной методике для периода январь-декабрь 2013 г.

	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Средне-месячный показатель
Погружено, тыс. вагонов	1 559,6	1 542,5	1 722,0	1 685,3	1 730,1	1 699,2	1 750,9	1 761,3	1 712,3	1 734,3	1 695,0	1 691,4	***1690,3***
Оборот вагона, суток	16,6	16,1	16,9	17,3	16,2	16,5	17	17,3	16,8	17,3	16,9	17,2	
Коэфф. оборачиваемости	1,83	1,89	1,80	1,76	1,88	1,84	1,79	1,76	1,81	1,76	1,80	1,77	
"Идеальный" потребный парк	851,6	816,9	957,3	959,0	922,0	922,2	979,1	1002,3	946,2	987,0	942,3	957,0	***936,9***
Коэфф. ремонта	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	
Коэфф. неравномерности	1,15	1,15	1,15	1,15	1,15	1,15	1,15	1,15	1,15	1,15	1,15	1,15	
Оптимальный 1 потребный парк, тыс. ед.	936,8	898,6	1053,0	1054,9	1014,2	1014,5	1077,0	1102,6	1040,9	1085,7	1036,5	1052,7	***1030,6***
Оптимальный 2 потребный парк, тыс. ед.	1077,3	1033,4	1211,0	1213,2	1166,3	1166,6	1238,6	1267,9	1197,0	1248,5	1192,0	1210,6	***1185,2***
Фактический парк вагонов*, тыс. единиц	**1151,5**	*1151,5*	**1163,1**	*1169,1*	**1169,1**	*1171,0*	**1177,1**	*1177,0*	*1187,6*	**1187,6**	*1187,6*	**1200,5**	***1174,4***
Профицит / дефицит 1, тыс. единиц	214,7	252,9	110,1	114,2	154,9	156,5	100,1	74,4	146,7	101,9	151,1	147,8	***143,8***
Профицит / дефицит 2, тыс. единиц	74,2	118,1	-47,9	-44,1	2,8	4,4	-61,5	-90,9	-9,4	-60,9	-4,4	-10,1	***-10,8***

* Прим.: Данные в строке «фактический парк вагонов», выделенные жирным шрифтом, означают, что информация о фактическом вагонном парке на указанный месяц публиковались в открытой печати. Данные, выделенные курсивом, приняты условно – проставлена ближайшая из опубликованных цифр. При наличии полных данных, цифры, выделеные курсивом должны быть заменены на точные

ся – от 74 тыс. в августе (месяце с высоким уровнем погрузки) до 253 тыс. вагонов – в феврале (месяце с минимальной погрузкой).

Подобные колебания еще раз подтверждают уже не раз высказанную ранее мысль о том, что прямолинейное административное ограничение величины вагонных парков, выраженное в форме конкретных «руководящих» цифр не только ошибочно, но и, очевидно, приведет к негативным для грузоотправителей эффектам.

Второй важный вывод, который можно сделать из этой таблицы заключается в том, что с точки зрения «Профицита/дефицита 2» или с инвестиционной точки зрения, нынешний вагонный парк почти достиг того уровня (или, точнее говоря, – вот-вот достигнет) выше которого увеличение вагонного парка будет нецелесообразно. Следовательно, в ближайшее время спрос на подвижной состав будет не столько восполнять дефицит, как это было в предыдущие годы, сколько поддерживать величину парка на каком-то оптимальном уровне с восполнением выбывающего парка.

И, наконец, третий вывод, не только прикладной, но и имеющий некоторое теоретическое значение.

Многие меры по административному регулированию количества вагонов на сети исходили из неявной посылки об *ограниченной рациональности* собственников вагонов. Дескать – «если мы в приказном порядке не остановим приобретение новых вагонов, не скажем: «Горшочек, не вари!», то собственника и инвесторы сами не смогут «нащупать» оптимальный объем спроса».

Проведенные расчеты показали, что инвесторы – рациональны. Просто их рациональность базируется не несколько иных критериях оптимальности, чем рациональность эксплуатационных подразделений «РЖД».

И этот последний вывод из методики – чрезвычайно важен. Подобная методика **позволяет анализировать рынок с двух разных точек зрения, базирующихся на двух различных критериях оптимальности** и, следовательно, позволяет перевести дискуссию о профиците вагонов из деструктивной плоскости в плоскость предметного, квалифицированного, конструктивного обсуждения существующих проблем, связанных со спецификой работы *развивающегося рынка на неразвивающейся инфраструктуре.* Расчеты по предложенной методике показывают всю относительность понятия «оптимальный». Оптимальное для одного участника рынка не будет совпадать с оптимальным для другого участника.

Релятивистскость понятия «оптимальности» является важнейшим аргументом против выработки каких-то «единых» для всех

участников рынка показателей (KPI), на основании которых регуляторам хотелось бы регулировать рынок.

Направления дальнейшего развития методики

Предложенная методика представляет собой несколько упрощенный подход к оценке потребности в подвижном составе, подаваемом под погрузку.

Методика учитывает лишь внутригодовую неравномерность и базируется на допущении, что погрузка внутри месяца осуществляется равномерно.

Строго говоря, это не так.

Существует еще как минимум два важных вида неравномерностей, которые в методике не учтены – внутринедельная (погрузка в выходные дни существенно ниже, чем в рабочие дни) и внутримесячная (погрузка в первой декаде месяца всегда ниже, чем погрузка в третьей декаде).

В связи с этим, полагаю, необходима дальнейшая доработка методики с целью учета этих факторов, что сделает «разрыв» между значениями потребного парка для разных случаев – еще большим.

Кроме того, пи расчете «профицита/дефицита» не в целом, по всем родам подвижного состава, а по каждому в отдельности, разумеется необходимо для повышения точности, использовать соответствующие коэффициенты ремонта и неравномерности, поскольку по отдельным родам вагонов они могут различаться.

Оценка объема рынка услуг по отстою вагонов

Побочным продуктом предлагаемой методики является возможность оценки объема рынка услуг по отстою подвижного состава или, точнее говоря – временному размещению на путях общего и необщего пользования на основании договора.

Если мы сделаем допущение, что величина профицита равномерно распределена по всему году, то переведем эту цифру в величину вагоно-суток отстоя:

*143800*365= 52 487 тыс. вагоно-суток. или 52,49 млн. вагоно-суток.*

Если использовать суточную ставку за отстой, предлагаемую «РЖД» (230 руб/сутки за 1 вагон), то годовой объём услуг по отстою составит:

*52,49 * 230 = 12072 млн. руб в год или 12 млрд. руб. в год.*

Таким образом, емкость рынка по предоставлению вагонов составляет **12 млрд. руб. в год** (в текущих ценах).

РАЗДЕЛ 5. БИОГРАФИЧЕСКИЕ ОЧЕРКИ

Железнодорожные страницы в биографии С.Ю. Витте [1]

В 2008 году исполняется 125 лет со времени выхода классического труда С.Ю. Витте «Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов». Сегодня при обсуждении роли государства в экономике, и, в частности в железнодорожной отрасли, как правило, приводят взгляды «позднего» Витте или «Витте-чиновника». Но взгляды «раннего» Витте или «Витте-бизнесмена» были существенно иными.

В настоящей статье сделана попытка рассмотреть взгляды на взаимоотношения железных дорог и государства «раннего» Витте и обозначить причины его интеллектуальной эволюции. Но что бы разобраться со взглядами, рассмотрим, попутно и его профессиональную биографию.

Начало пути

С.Ю. Витте родился 17 июня 1849 г. в г. Тифлисе. Его отец Христоф-Генрих-Георг-Юлиус Витте (перешедший из лютеранства в православие и ставший Юлием Федоровичем) в первой половине 40-х годов 19 в. был направлен в Саратовскую губернию, где управлял сельскохозяйственной фермой в 80 верстах от Саратова. Там же Ю.Ф. Витте знакомится со своей будущей женой Екатериной Андреевной Фадеевой – дочерью Саратовского губернатора А.М. Фадеева. В 1844 г. состоялось их бракосочетание.

Первые 16 лет жизни С. Витте прошло в Тифлисе, где он учился в Тифлисской гимназии, затем в Кишиневе, где им был получен гимназический аттестат и в 1866 г. он (вместе с братом) поступает в только что открывшийся Новороссийский университет (в Одессе) на физико-математический факультет. По своим убеждениям Вит-

[1] В основе настоящей статьи лежат две публикации: Хусаинов Ф.И. Железнодорожные страницы в биографии С.Ю. Витте // Бюллетень транспортной информации. 2007. № 10. С. 34–40.; Хусаинов Ф.И. Железные дороги и государство: забытые мысли графа Витте // РЖД-Партнер – Приложение LifeStyle. 2008. № 12 (июнь). С. 86–88.

те с юности был «правым», что среди тогдашнего студенчества, увлекавшегося левыми идеями (среди студентов был будущий деятель «Народной воли» А.И. Желябов) было довольно редко. После смерти отца и остальные члены семьи перебрались в Одессу.

По окончании университета, кандидат математики Витте намеревался остаться на кафедре высшей математики для продолжения научных занятий, но, подумав, отказался от такой перспективы. Его мать и дядя выступили против намерения стать профессором – «Это не дворянское дело. Дворянское дело – служить государю и отечеству» [1]. Так с 1 мая 1870 г. Витте стал работать в управлении **Одесской железной дороги**. В это время министром путей сообщения был граф В.А. Бобринский, хорошо знавший дядю С.Ю. Витте – генерала Р.А. Фадеева, который и порекомендовал ему новоиспеченного кандидата математики. Ему положили жалованье 2400 руб. в год, что превышало заработную плату университетского профессора (около 2000 руб. в год).

В течении полугода Витте стажировался на различных должностях **службы эксплуатации**. В «Воспоминания» Витте писал: «Так, я сидел в кассах станционных, грузовых и билетных, затем изучал должности помощника начальника станции и начальника станции, потом контролера и ревизора движения; затем занимал должности на различных станциях, где преимущественно было грузовое движение, и на станциях, где было преимущественно пассажирское движение» [2].

Во второй половине 1870-х годов Витте оказался во главе службы эксплуатации одной из самых протяженных железных дорог страны с большим объемом грузового и пассажирского движения. Одесская дорога была на дурном счету и у начальства и у публики. Поезда часто сходили с рельсов. Однажды, неподалеку от узловой станции Жмеринка сошел с рельсов императорский поезд и Александр II пришел на станцию пешком. «Император спросил "В чем дело?" Ему объяснили, и так как убедились, что злого умысла тут не было, то он отнесся к этому случаю чрезвычайно добродушно» [3]. Поезд «подняли», поставили на рельсы, и монарх продолжил свой путь.

[1] Ильин С. Витте. М.: Молодая гвардия, 2006. 511 с.
[2] Витте С.Ю. Избранные воспоминания, 1849–1911. М.: Мысль, 1991. 720 с.; Из архива С.Ю. Витте. Воспоминания. Том 1. Рассказы в стенографической записи. (в 2-х кн.). СПб.: Издательство «Дмитрий Буланин», 2003. 1052 с.
[3] Там же.

В 1877 году началась Русско-турецкая война, и Одесская железная дорога сделалась важнейшей дорогой, по которой войска и военные грузы доставлялись к местам боевых сражений. В это время Витте, как начальнику службы движения, приходилось общаться с императором Александром II. Являясь фактически управляющим дорогой, он был обязан сопровождать монарха в передвижениях по магистрали. Опыта железнодорожных перевозок крупных войсковых соединений на дальние расстояния у России в то время еще не было, поэтому их организация на первых пора была не слишком хороша: составы ходили с небольшой скоростью, катастрофически не хватало паровозов, плохо использовалась пропускная и провозная способности магистрали.

Для увеличения пропускной способности дороги Витте ввел важное новшество – он стал формировать паровозные бригады. Если раньше машинист к своему паровозу относился также, как крестьянин к своей лошади (отдыхает крестьянин – вместе с ним отдыхает и лошадь), то теперь паровозы стали двигаться непрерывно, днем и ночью, менялись только локомотивные бригады. Такая система движения в то время была принята в Америке. Витте вспоминал «...я тогда, признаться, о существовании американской системы и понятия не имел, а пришел к этому решению по необходимости» [1].

В те годы еще не было автоблокировки, поэтому поезд с одной станции нельзя было отправить на перегон до тех пор, пока предыдущий не прибудет на следующую станцию и не сообщит о своем прибытии телеграфом на станцию отправления. Витте организовал отправление воинских поездов друг за другом с интервалом 20-25 минут. Он, конечно, рисковал, но – обошлось без крушений.

В 1878 году Витте переехал на жительство в Петербург, где получил должность **начальника эксплуатационного отдела** при правлении Общества Юго-Западных железных дорог (в состав которого, помимо Одесской, входило еще четыре дороги – Харьковско-Николаевская, Фастовская, Киево-Брестская и Брестско-Граевская).

В это же время Витте становится одним из участников знаменитой Барановской комиссии, созданной указом Александра II «для ис-

[1] Витте С.Ю. Избранные воспоминания, 1849–1911. М.: Мысль, 1991. 720 с.; Из архива С.Ю. Витте. Воспоминания. Том 1. Рассказы в стенографической записи. (в 2-х кн.). СПб.: Издательство «Дмитрий Буланин», 2003. 1052 с.

следования железнодорожного дела в России» и разрабатывает проект устава русских железных дорог.

К моменту, когда Витте принялся за работу над железнодорожным уставом, у него уже сложились ясные представления о том, как русские железные дороги должны управляться. Он планировал создать автономный от Министерства путей сообщения совет по железнодорожным делам («высший железнодорожный совет») по образцу аналогичных учреждений Западной Европы: Франции, Пруссии, Австрии, Саксонии. В него должны были войти как представители государственных ведомств, так и деловых кругов страны. Слух о том, что Витте замышляет что-то невиданно радикальное мгновенно разнесся по чиновному Петербургу и достиг ушей министра внутренних дел и начальника верховной канцелярии графа М.Т. Лорис-Меликова.

Между ним и Витте состоялся примерно следующий диалог:

-А скажи, пожалуйста, мне по совести, нужен этот совет или нет? Вот министр путей сообщения Посьет рвет и мечет против этого совета, а почтенный Баранов настаивает на необходимости этого совета; вот ты мне по совести и скажи: нужен этот совет, как ты думаешь?

-Видите, граф, с одной стороны, в сущности, если министр путей сообщения порядочный человек, если он знает свое дело, то, конечно, совета не нужно, потому что это есть известный тормоз для деятельности министра, а с другой стороны – я вот с тех пор, как существуют у нас железные дороги, не видел и не помню ни одного министра путей сообщения, который бы знал свое дело и который действительно был бы более или менее авторитетен. Вот при таких условиях, конечно, лучше управляться коллегией, т.е. советом по железнодорожным делам, нежели министром путей сообщения.

Впрочем, аргументация Витте не убедила графа Лорис-Меликова.

Основной костяк инженеров путей сообщения в те годы составляли строители. Витте же всю жизнь занимался эксплуатацией, экономикой и тарифами и, судя по воспоминаниям, довольно презрительно относился к кадровым инженерам-путейцам.

«Вообще к корпусу инженеров путей сообщения - пишет историк С. Ильин – С.Ю. Витте питал плохо скрываемую антипатию – будучи строителями, в основной массе своей они неважно знали службу движения, не отличались дисциплиной и организованностью. По окончании института их причисляли к Министерству путей сообщения и оттуда сразу назначали на руководящие посты в администрациях дорог, часто без опыта службы на низших должностях. Нужен был ряд чрезвычайных происшествий, чтобы российское железнодорожное сообщество, наконец, поняло, чем оборачиваются невнимание к подбору персонала» [1].

Работа Витте в обществе Юго-Западных железных дорог

В феврале 1880 года Витте был назначен начальником службы эксплуатации в администрации Общества Юго-Западных железных дорог и переехал на жительство в Киев. Председателем правления Общества был Иван Станиславович Блиох – личность легендарная: варшавский банкир, автор цитируемых по сей день научных трудов по экономическим, политическим и железнодорожным вопросам. Его правой рукой был профессор Иван Алексеевич Вышнеградский, будущий министр финансов Российской империи, который был на протяжении 15 лет непосредственным начальником С.Ю. Витте.

«Фактически именно Вышнеградский – пишет С.Ильин – вместе со своими ближайшими сотрудниками и управлял Юго-Западными дорогами, поскольку И.С. Блиох был птицей слишком высокого полета и не находил времени вникать в многочисленные, разнообразные и сложные проблемы огромного транспортного предприятия» [2].

Как только Витте приступил к исполнению обязанностей начальника службы эксплуатации, он устроил у себя дома телеграф с круглосуточным дежурством телеграфиста и занялся реформированием как структуры управления, так и сферы коммерческой деятельности дороги.

Главной задачей Витте было увеличение доходов и устранение дефицита, ставшего хроническим. Для увеличения доходов необходимо было привлекать на дороги грузы, в том числе и с других видов транспорта. Из всего хлеба поступившего в Одессу для отправки за границу в 70-е годы 19 века, лишь от 52 до 54% прибывало по железной дороге, остальное – по воде и гужевым транспортом.

В прекрасной ЖЗЛ-овской биографии, принадлежащей перу историка С. Ильина, подробно описываются методы привлечения грузов, которые использовал Витте. При чтении этой книги невозможно отделаться от ощущения, что значительная часть идей, сформулированных при создании системы фирменного транспортного обслуживания («принцип одного окна», создание агентской сети, кредитование грузоотправителей, экспедиторское обслуживание непосредственно работ-

[1] Ильин С. Витте. М.: Молодая гвардия, 2006. 511 с.
[2] Там же.

никами железной дороги и многое другое) восходит к опыту Общества Юго-Западных железных дорог времен Витте.

В результате этих мер – за период с 1881 по 1885 год чистый доход общества от эксплуатации его дорог вырос с 4,3 млн. руб. до 13,6 млн. руб. или в три с лишним раза !

«Должны быть избегаемы всякие формальности в отношении с грузоотправителями – говорил своим работникам Витте, - фразы типа «Это написано не по форме», «Приложите документ о вашем звании», «Приходите завтра» и тому подобная казенщина, особенно распространенная в государственном управлении – убивают всякое живое дело, а коммерция есть занятие очень живое» [1].

Для облегчения утомительных процедур по приему груза к перевозке и оформлению перевозок общество открыло городские станции и товарные транспортные конторы во всех крупных центрах Юго-Западного края.

Для ценных грузов вводились ускоренные поезда. Так, после ликвидации в 1862 году кяхтинской чайной монополии Одесса стала главным перевалочным пунктом, через который чай поступал на российский рынок. По инициативе Витте и его администрации в расписание были введены специальные чайные поезда Одесса-Москва.

Чтобы увеличить грузооборот по сухопутной границе, Витте заключил серию конвенций с германскими, австрийскими и румынскими железными дорогами об открытии на всех пограничных станциях агентств «для совершения таможенных обрядностей» по поручениям грузоотправителей.

Производство погрузочно-разгрузочных работ на станциях было решительно изменено. Если ранее ими занимались подрядчики, то теперь – специальные дорожные службы. Это новшество принесло клиентам дороги большую экономию: вместо прежних 7 руб. с них стали взимать в среднем 3 руб. с вагона.

Блестящее управление Витте движением на дорогах Юго-Западного общества вскоре получило общественное признание. Как вспоминал на склоне лет генерал Ю.Данилов, «... еще в родном мне Киеве, будучи юношей, я много слышал о выдающихся дарованиях этого незаурядного человека, обнаруженных им в период управления местными железными дорогами». В 1886 году Витте назначается

[1] Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов [Репринт с издания 1884 г.]. СПб.: ПГУПС, 1999. 364 с.

управляющим дорогами Юго-Западного общества. Фактически он становится руководителем самой крупной из частных железных дорог в России.

Взгляды Витте на тарифную систему

В борьбе за грузы он использовал еще один действенный инструмент – гибкую тарифную политику. При управлении дорогами им было создано особое тарифное отделение, занимавшееся анализом тарифов, объемов перевозок и динамики цен на перевозимую железными дорогами продукцию.

В те времена каждая дорога самостоятельно устанавливала тарифы, каждая дорога выпускала свои тарифные сборники, что было крайне неудобно для грузоотправителей. Так, в сборнике Петербургско-Варшавской железной дороги было 720 наименований грузов, Николаевской – более 1000, Московско-Курской – 1289. При этом, например, жидкая смола на 19 дорогах относилась к третьему классу, на 16 – ко второму, а на одной – к первому. Поэтому грузовладелец, а иногда и железная дорога из-за наличия большого количества различных тарифов не могли заранее определить провозную плату из одного пункта в другой.

В острой полемике, развернувшейся по поводу тарифного дела принял участие и Витте. Его статьи, опубликованные в журнале «Инженер», были впоследствии им собраны и изданы в 1883 году отдельной книгой, названной «**Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов**» [1]. По мнению многих авторов, эта работа – лучшее из всего написанного Витте (за исключением мемуаров). Указанная книга выдержала три издания и была высоко оценена А.И. Чупровым – основоположником экономики транспорта в России. Высокую оценку книге дал академик И.И. Янжул.

[1] Книга выдержала несколько изданий: издания: первое – Киев, 1883, второе, дополненное. Киев, 1884, третье. Санкт-Петербург, 1910. В 1999 г. в Санкт-Петербурге выпущен репринт со 2-го издания: Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов. СПб.: ПГУПС, 1999. 364 с. В 2002 г. в составе «академического» собрания сочинений Витте, изданного издательством «Наука» (в серии «Памятники экономической мысли») опубликована современная откомментированная версия 3-го издания: 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. Все цитаты из этой работы Витте приведены по последнему изданию.

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

«Что именно вызывает необходимость в передвижении товаров из одного места в другое?» – задает 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 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 Витте – сформулирован 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].

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

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

[1] Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов...

- С уменьшением расходов эксплуатации собственный интерес железных дорог заставляет их стремиться к понижению тарифов.
- 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 объемному 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 расходов, зная, что перевезенная свекла даст дороге новый груз – сахар, который имеет такую ценность, что, вообще говоря, выдерживает высокий тариф, если при этом коммерческий расчет убеждает, что убыток от перевозки свеклы покроется перевозкой сахара».

В наши дни подобные рассуждения кажутся вполне банальными, но для своего времени они были новаторскими. Витте был противником простых и шаблонных решений сложных проблем. Тотальная унификация тарифного дела ему казалась нежелательной. «Избегнуть разнообразия железнодорожных тарифов, насколько оно зависит от самого существа дела, невозможно.»

Из приведенных принципов видно, что многие анализируемые Витте фундаментальные проблемы экономики железнодорожного транспорта актуальны до сих пор. Например, тезис о нецелесообразности «покровительства железнодорожными тарифами русским портам». Ведь и поныне государство, деформируя транспортный рынок путем 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.

Широкую и свободную критику положения дел в железнодорожном хозяйстве Витте считал крайне необходимой. «Даже пристрастная, тенденциозная и некомпетентная критика – писал он – гораздо лучше полного отсутствия таковой».

Дискуссия о преимуществах частного и казенного управления железными дорогами

Участвуя в дискуссии о преимуществах частной и казенной эксплуатации железных дорог Витте писал: «к идее огосударствления железнодорожного хозяйства нельзя относиться ни положительно ни отрицательно. Выбор оптимальных путей требует обязательного учета обстоятельств исторического развития данной страны. Что для одной страны хорошо, то для другой может быть плохо. Если в Пруссии казенное железнодорожное хозяйство имеет перспективы, в России оно их может и не иметь, потому что у нас нет такого аккуратного,

дисциплинированного и честного в своей массе чиновничества, какое историей было создано в германских государствах» [1].

Традиционно при анализе воззрений Витте на взаимоотношения государства и железных дорог приводят его фразу о том, что «Не подлежит никакому сомнению, что казенная эксплуатация русских железных дорог принципиально весьма желательна, ибо русское государство в принципе, в эксплуатации железных дорог не может преследовать никаких других целей, кроме целей русского общего блага. Железные дороги в руках бессословного царя не могут, и никогда сознательно не будут служить орудием сословных или имущественных привилегий. ... Как бы частный интерес ни гармонировал с общим интересом, но эта гармония может только более или менее приближаться к той принципиальной гармонии, которая исторически существует между видами русской Верховной власти и бессословными, братски равноправными интересами и стремлениями русского народа.» Все авторы этатистских взглядов акцентируют внимание на этой цитате, обрывая мысль Витте па пол-пути [2]. В таком, оборванном наполовину виде эта цитата ушла «гулять» по газетам и журналам. Но в следующем абзаце Витте пишет, что все это только в принципе, фактически же дело обстоит совершенно иначе. «История нашего исторического развития – пишет он – начатая преобразованиями Петра Великого, самым неопровержимым образом указывала, что казенное хозяйство, за пределами деятельности отдельных выдающихся личностей, всегда давало самые плачевные результаты. Никто не в состоянии указать факты, которые в какой бы то ни было степени, могли бы доказать обратное. Вывод этот подтверждается так же опытом казенной эксплуатации нескольких железных дорог (Николаевской, Одесской), давшим самые неудовлетворительные результаты» [3].

Переходя к рассмотрению причин неудовлетворительных результатов казенного хозяйствования Витте как будто цитирует знаменитую формулу о способах траты государственных и собственных

[1] Здесь и далее в этом параграфе цитаты Витте, если не оговорено иное, приводятся по изданию: 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] См., например: Абалкин Л.И. Экономические воззрения и государственная деятельность С.Ю. Витте // Избранные труды в 4 томах. М.: Экономика, 2000. Т. 3. С. 443–494; Корелин А.П., Степанов С.А. С.Ю. Витте – финансист, политик, дипломат. М.: Терра-Книжный клуб, 1998 464 с.

[3] Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов ...

расходов Нобелевского лауреата по экономике – Милтона Фридмена, которая, впрочем, появится почти столетие спустя в его «культовой» книге «Капитализм и свобода».

Витте пишет: «когда россиянин производит расходы из собственного своего кармана, то его житейским действиям иногда предшествует вопрос: а сколько это будет стоить? А если ему приходится производить расходы из казенного кармана, то этот вопрос обыкновенно совсем не ставится».

Иногда Витте переходит от академического спокойствия к очень эмоциональным пассажам: «когда читаешь статьи о необходимости немедленного водворения казенной эксплуатации, – статьи, часто дышащие желанием общего блага, построенными на логических отвлеченностях, – право, иногда думаешь: да откуда-же взялся автор этих статей, – не слетел ли он к нам с луны? ... Большинство и даже, скажем, значительное большинство железнодорожных специалистов ... будут указывать на различные недостатки в эксплуатации русских железных дорог, но наверное никто не выразит мнения, что она идет менее удовлетворительно, нежели могла бы идти при казенной эксплуатации... Никто из людей искренних и знающих дело не скажет, что казенная эксплуатация ведется удовлетворительнее, нежели в большинстве частных обществ. ... Пусть же нам укажут, такие казенные управления, в которых казенное хозяйство велось бы лучше эксплуатации частных железных дорог. Пропагандисты казенной эксплуатации русских дорог на этот счет осторожны и систематически избегают даже намеков на подобные сравнения» [1].

Еще одна важная причина неэффективности государственного хозяйствования по Витте – излишняя централизация и формализация процедур принятия решений. «Казенная эксплуатация – пишет Витте – будет иметь первым последствием полную централизацию.... Эксплуатация железных дорог есть дело крайне живое. Оно требует более или менее быстрого решения вопросов, иначе будет тормозить торговую и промышленную жизнь. В частных обществах начальники служб и управляющие дорогами уполномочиваются на такие действия, которых часто не будет иметь права предпринимать центральный орган казенных железных дорог. Он должен будет испрашивать утверждения министра. Все эти процедуры, присущие государственной организации, несомненно установят такую медленность течения дел казенной эксплуатации, которая едва-ли послужит к ее улучшению. Бюрократическая закваска так

[1] Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов ...

вкоренилась в наш образ мыслей, что бюрократические приемы в некоторой степени перешли и в дела частных железнодорожных обществ, что приносит ему немало вреда». В конечном счета Витте делает вывод, что «для улучшения железнодорожной эксплуатации, вместо того, чтобы бюрократический дух доводить до апогея его развития, надлежало бы, напротив, устранить ту степень его, которая ныне внедрилась в столь живое дело, по сущности своей не допускающее канцеляризма».

Еще одно негативное последствие централизации заключается в следующем. «Неизбежная централизация железнодорожного дела в Петербурге и, как следствие ее, ограничение прав провинциальных органов будут иметь последствием крайнее стеснение местных экономических интересов. Лица, имеющие в провинции постоянные отношения с железной дорогой должны будут по многим делам, ныне решаемым на месте, обращаться в Петербург. Всем русским провинциальным людям, живущим не кабинетной жизнью, хорошо известно чего стоит и что значит такая система ведения житейских дел.»

Витте прозорливо отмечает отличие между бюрократическим и предпринимательским типами ведения хозяйства, предвосхищая идеи Людвига фон Мизеса, сформулированные в его классической работе «Бюрократия».

«В бюрократическом хозяйстве – отмечает Витте – каждый отвечает не за такие хозяйственные действия, которые дали дурные результаты, – а за такие действия, которые превосходят узкий объем данных прав, или же не соответствуют законоположениям или предписаниям». Касается Витте и популярных по настоящее время кампаний по сокращению расходов: «сплошь да рядом усердное сокращение таких расходов на тысячи рублей имеет последствием убытки в народном хозяйстве на десятки и сотни тысяч рублей». Большую опасность представляет регламентация деятельности казенных железных дорог: «когда железные дороги перейдут из частной эксплуатации в казенную, – сейчас же начнут подводить все под бюрократические ранги и нормы. Такие-то члены правлений или другого рода служащие не могут остаться потому, что не имеют чина или не состоят в надлежащем классе. Такое-то вознаграждение не может быть дано, ибо нигде чиновники такого-то класса не получают более того-то» [1].

Помимо собственных наблюдений и рассуждений о сравнительной эффективности казенного и частного хозяйствования Витте приводит много случаев и иллюстраций из прессы того времени. «Наше ка-

[1] Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов ...

зенное хозяйство отличается такой сложностью форм, которая наперед исключает возможность успешного ведения дела. Вот один из тысячи примеров, конечно известных всякому, кто наблюдал наши официальные порядки.» Далее приводится пример, в котором в течении трех лет ожидалось утверждение правительством договора на постройку у станции амбара, заключенного беспрепятственно купцом с одной частной дорогой. Когда договор был утвержден, то купец уже был занят другим делом. Неужели – восклицает Витте – подобную государственную машину, неуклюжую даже для наблюдения и разрешения, можно без опаски подпускать к прямому хозяйствованию? Впрочем, Витте делает оговорку, что «выражая мнение, что водворение казенной эксплуатации, взамен частной на сети русских железных дорог в настоящее время едва-ли будет полезно, мы, тем не менее, допускаем исключения. Исключения эти покуда могут вызываться не экономическими причинами, а чисто политическими». При этом «будут понесены финансовые и экономические жертвы, которые по нашему мнению будут следствием водворения казенной эксплуатации».

«Область казенного хозяйствования – делает вывод Витте – не должна быть расширяема» Правильный ход дела заключается, по его мнению, в том, что бы возбуждать частную инициативу и уметь в интересах казны и для пользы всей страны пользоваться плодами частной деятельности. «Для уяснения – пишет Витте – приведу еще один пример. Нефть около Баку известна с незапамятных времен, покуда она оставалась в казенных руках, – это громадное богатство оставалось почти непроизводительным». Развилось производство только после приватизации месторождения.

Казенная эксплуатация в любой сфере, а в железнодорожной особенно есть, по мнению Витте, «громадное зло для государственного хозяйства», аргументация сторонников казенной эксплуатации «не поддается оценке разума, ибо основывается не на разуме, а исключительно на фатальной вере в бюрократизм».

Впрочем, через несколько лет Витте радикально изменит свое мнение по этому вопросу и начнет процесс выкупа частных железных дорог в казну. Как отмечает в своем очерке акад. Л.И. Абалкин «Отношение Витте к преимуществам государственных или частных дорог менялось в разные годы его жизни и завершилось сочетанием того и другого» [1]. Историк И.Н. Слепнев отмечает, что «на государственной

[1] Абалкин Л.И. Экономические воззрения и государственная деятельность С.Ю. Витте // Избранные труды в 4 томах. М.: Экономика, 2000. Т. 3. С. 443–494.

службе Витте постепенно отходит от высказанных им в начале 80-х гг. взглядов на принципы регулирования железнодорожных тарифов» [1].

Что послужило причиной этого?

Железные дороги конкурировали между собой и это вынуждало их понижать тарифы, что приводило к убыточности перевозок. Дороги не были этим особенно озабочены, поскольку они были гарантированы государством. Это, в конечном счете приводило к тому, что дефицит покрывался за счет государственных средств [2]. Аналогичное положение складывалось в тот период в США, которые, как писал Витте «режутся тарифами, конкурируя между собой, они страшно понижают тарифы и приводят друг друга в истощенное состояние» [3]. «Однако в отличие от железных дорог России, – пишет по этому поводу классик транспортной тарифной науки 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 счет 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» [4].

В мемуарах известного промышленника и предпринимателя Н.А. Варенцова содержится следующее мнение о причинах покрытия дефицита некоторых железных дорог из казны: членами советов директоров акционерных обществ зачастую становились Великие князья и другие родственники императора, которые, будучи вхожи к Его величеству периодически получали для патронируемых («крышуемых») ими обществ выгодные подряды, кредиты и уплаты долгов за счет казны. Много позднее Я. Корнаи введет для описания подобных явлений термин «мягкие бюджетные ограничения», 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, Витте придет к выводу, что, раз уж все равно убытки плохо управляемых обществ покрываются казной, то проще просто выкупить эти дороги и сделать их

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

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

[3] Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов...

[4] Крейнин А.В. Указ. соч.

государственными. Парадоксально, что именно Витте – самому яркому стороннику частных, а не государственных железных дорог – пришлось через несколько лет, поступив из акционерной компании на государственную службу, проводить политику выкупа частных железных дорог в казну.

В августе 1889 г. Витте в письме С.А. Петровскому так описывает произошедшую с ним метаморфозу: «кто бы мог подумать лет пять тому назад, что Ивану Алексеевичу Вышнеградскому и мне придется вести линию, на усиление государственного вмешательства в дела железнодорожных обществ» [1].

Таким образом, российские железные дороги, которые изначально создавались и развивались аналогично «американской модели», постепенно под действием усиливающейся роли государственного чиновничества, приобретали некоторые специфические черты.

Именно правительственные гарантии в России стали одной из причин убыточности и последующего выкупа дорог казной.

Членами советов директоров акционерных обществ зачастую становились высшие сановники или родственники императора, которые, будучи вхожи к царю, периодически получали для патронируемых ими обществ не только выгодные подряды, кредиты, но и уплаты долгов за счет казны и иные способы «приватизации прибылей и национализации убытков». Тема коррупции в государственной и хозяйственной жизни России XIX века выходит за пределы настоящей статьи, но интересующимся историей коррупции в Министерстве путей сообщения и в целом нравами в высшем руководстве страны в 1860–1880-е годы, можно рекомендовать мемуары инженера путей сообщения, барона А.И. Дельвига, занимавшено в 1861–1871 гг. ряд руководящих должностей в МПС, в том числе (во время болезни министра – В.Бобринского) должность Управляющего Министерством путей сообщения). Приведем здесь лишь одну цитату из этих мемуаров. «Еще в начале 1871 года, после 40-летней службы моей в ведомстве путей сообщения, а в том числе 10-летней при железных дорогах, я ничего не знал положительно о взятках (...) Доходили до меня смутные об этом слухи, но я большею частью им не верил, и вдруг в начале 1871 года передо мною разоблачается картина этих злоупотреблений, в которых принимает участие сам государь» И, описав ситуацию, Дельвиг подытоживает: «До настоящего года я полагал, что в России есть, по крайней мере, одна личность, которая, по своему положению, не может быть взяточником и грустно разочаровался» [1].

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

Причины, по которым убытки частных железных дорог субсидировались казной (помимо официальных государственных гарантий на вложенный капитал), были просты и традиционны для Российского государства XIX века: там, где велика роль государственного регулирования, роль чиновников, – появляется коррупция. В результате ресурсы железнодорожных компаний тратились не на повышение эффективности работы, а на завоевание расположения чиновников, которые и покрывали убытки таких формально частных, но фактически тесно сросшихся с государством компаний.

Как принято говорить в современной экономической науке, в России XIX века были «плохие институты».

Поняв, что бороться с этим в одиночку невозможно (а Александр III, как, впрочем, впоследствии и Николай II, лояльно относился к коррупции в своем окружении), Витте придет к выводу, что раз уж все равно убытки плохо управляемых обществ покрываются казной, то проще выкупить эти дороги и сделать их государственными.

Таким образом, как это часто бывает, **основной причиной государственного вмешательства стало исправление негативных последствий предыдущего государственного вмешательства**.

Впрочем, как отмечает известный специалист по экономической истории России д.э.н. проф. С.Д. Мартынов – после выкупа железных дорог «железнодорожное хозяйство, значительно увеличив бюджет государства, не дало крупного результата в смысле прибыли или убытка казне» [2].

В марте 1889 года Витте назначается директором департамента железнодорожных дел Министерства финансов. Теперь перед ним стоят другие задачи: не улучшение работы отдельной дороги, а выработка стратегии развития всей отрасли. Витте вырастает из мундира железнодорожника, превращаясь в государственного деятеля, которого многие историки (например, акад. Б.В. Ананьич и Р.Ш. Ганелин [3]) называют самым крупным государственным деятелем в отечественной истории XIX века.

[1] Дельвиг А.И. Полвека русской жизни: воспоминания. М., Л.: Академия, 1930. Т. 2. 600 с.
[2] Мартынов С.Д. Государство и экономика: система Витте. СПб.: Наука, 2002. 405 с.
[3] Ананьич Б.В., Ганелин Р.Ш. Сергей Юльевич Витте и его время. СПб.: Издательство «Дмитрий Буланин», 1999. 430 с.

Профессор А. И. Чупров – основатель экономики железнодорожного транспорта[1]

В этом году исполняется 170 лет со дня рождения российского ученого, профессора Московского университета Александра Ивановича Чупрова, который вошел в историю не только, как один из известнейших общественных и научных деятелей XIX века, внесший огромный вклад в развитие аграрной экономики и экономической статистики, но и как основатель экономики железнодорожного транспорта, как самостоятельной научной дисциплины.

Родился А.И. Чупров в 1842 г. в г. Мосальске Калужской губернии, где и провел все свое благополучное и счастливое (судя по воспоминаниям) детство. По окончании калужской духовной семинарии он поступил в Петербургскую духовную академию, но под впечатлением от произведений Н.Г. Чернышевского и Д.И. Писарева в 1862 г. ушел из академии и поступил на юридический факультет Московского университета[2].

Подобно остальным студентам его круга он самостоятельно зарабатывал на жизнь (в том числе переводом многотомной «Истории новой философии» Куно Фишера), не обращаясь за материальной помощью к отцу[3]. В 1866 г. Чупров «окончил курс», а в 1868 г. он был оставлен при университете для подготовки к экзамену на степень магистра политической экономии.

[1] Печатается по публикации: Хусаинов Ф.И. Профессор А.И.Чупров - основатель экономики железнодорожного транспорта // Бюллетень транспортной информации. 2012. № 8. С. 3–8.

[2] Цвайнерт Й. История экономической мысли в России 1805–1905. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008. 410 с.

[3] Каблуков Н. Александр Иванович Чупров. Биографический очерк // Чупров А.И. Россия вчера и завтра. Статьи. Речи. Воспоминания. М.: Русский міръ, 2009. С. 346–369.

Одним из его учителей был крупный ученый того времени профессор Иван Кондратьевич Бабст, который как раз в это время переключился с вопросов политэкономии на более прикладные темы и занялся изучением железнодорожного дела, совмещая это с практической работой в управлении Уральской горнозаводской железной дороги. Под влиянием И.К.Бабста у Чупрова появился научный интерес к железнодорожной проблематике.

Летом 1872 г. он получил от университета стипендию и отправился, как тогда было принято у университетских преподавателей, в двухлетнюю заграничную командировку. За границей он жил в Лейпциге, Мюнхене, Гейдельберге и Вене, занимаясь написанием диссертации, посещая лекции немецких профессоров и изучая западноевропейскую хозяйственную деятельность. По возвращении из командировки Чупров начал читать лекции по политэкономии и статистике студентам Московского университета.

Научно-исследовательская деятельность в сфере железных дорог до 1870-х годов была сконцентрирована на вопросах проектирования и строительства дорог а так же организации эксплуатационной работы. Специальной экономической дисциплины в отрасли и в отраслевой науке – не существовало.

Чупров первый занялся тем, что его современники называли «экономической наукой по железнодорожному транспорту».

25 апреля 1875 г. Чупров защитил магистерскую диссертацию: «Железнодорожное хозяйство. Его экономические особенности и его отношение к интересам страны». Первым официальным оппонентом на защите был один из крупнейших экономистов того времени – академик Иван Иванович Янжул.

Второй том этой работы, под названием «Условия, определяющие движение и сборы по железным дорогам, валовой доход и его факторы. Количество товарных грузов» был защищен им в качестве докторской диссертации 28 апреля 1878 г. Публикация двухтомника сразу выдвинула Чупрова в число авторитетных экспертов и он был приглашен к участию в комиссии графа Э.Т. Баранова по исследованию железнодорожного дела в России, и к участию в разработке «Общего устава российских железных дорог». Один из его коллег пошутил, что теперь он может представляться кратко: «Профессор Чупров, основатель экономики транспорта».

В рецензии, опубликованной в № 11 за 1878 г. журнала «Отечественные записки» так оценивалась методологическая сторона двухтомника Чупрова о железнодорожном хозяйстве: «Г-н Чупров принадлежит к числу экономистов, идущих к общим заключениям от непосредствен-

ного изучения конкретных явлений действительности. Он старается постоянно стоять на фактической почве и основывает выводы свои на данных статистики, а не на априорных соображениях» [1].

Помимо упомянутого двухтомника, перу Чупрова принадлежит написанная в соавторстве с М. Мусницким книга «Упорядочение железнодорожных тарифов по перевозке хлебных грузов» (1890 г.) и большое количество экономической публицистики, собранной впоследствии в сборник статей «Из прошлого русских железных дорог: статьи 1874–1895 гг.»

Чупров был сторонником выкупа частных дорог в казну и дальнейшей государственной эксплуатации железных дорог.

В своей статье «О порядке управления казенными железными дорогами» Чупров, полемизируя с Витте, упрекавшим казенные железные дороги в излишней забюрократизированности [2] пишет, что в условиях государственного управления железными дорогами устранятся «те слабые стороны, из-за которых долгое время не только практически заинтересованные люди, но и представители экономической теории восставали против государственных предприятий» [3], а именно - бюрократический способ ведения дел. Впрочем – почему они устранятся – Чупров но объясняет.

В некотором смысле, именно Чупров «повинен» в том, что железнодорожная отрасль на многие годы стала ассоциироваться исключительно с государственной собственностью. Дело в том, что в 1870–1880-е годы, в экономической науке шли споры об этом и довольно значительная часть специалистов выступала за частные железные дороги и за невмешательство (или – минимальное вмешательство) государства в тарифное дело. Читая сегодня переписку и публицистику Чупрова можно увидеть, что отстаивая государственное регулирование тарифов и казенную эксплуатацию железных дорог Чупров противопоставляет себя многим другим специалистам-железнодорожникам того времени.

[1] Цит. по. Каблуков Н. Александр Иванович Чупров. Биографический очерк // Чупров А.И. Россия вчера и завтра. Статьи. Речи. Воспоминания. М.: Русский міръ, 2009. С. 346–369.

[2] О взглядах С.Ю. Витте см.: Хусаинов Ф.И. Железнодорожные страницы в биографии С.Ю. Витте // Бюллетень транспортной информации. 2007. № 10. С. 34–40. [http://f-husainov.narod.ru/husainov_bti_10_2007.pdf

[3] Чупров А.И. О порядке управления казенными железными дорогами // Чупров А.И. Из прошлого русских железных дорог. М., 1909. С. 215–127.

Так, в одной из статей, посвященной тарифам Чупров пишет, что «важен самый принцип, приведенный в новом законе, важно признание тарифов не предметом частного усмотрения отдельных компаний, как было доселе, а государственного интереса. Нашей стране принадлежит честь проведения в жизнь нового начала железнодорожной политики, начало давно всеми одобряемого, но не применяющегося вследствие противодействия со стороны заинтересованных лиц» [1].

Забавно, что выступая с начала 1870-х годов в защиту государственного регулирования тарифов, сразу после того, как это регулирование было введено, в статье 1889 г. «О новых тарифах на перевозку хлеба» Чупров так описывал последствия этого решения: «В недавнем прошлом тарифные ставки устанавливались исключительно по усмотрению железных дорог и их съездов, без всякой определенной системы и без всяких иных принципов, кроме соображений о коммерческих выгодах дорог. Но с минувшего года стала осуществляться узаконенное уже раньше правительственное руководительство тарифами. ... Однако, огромная работа, произведенная для урегулирования хлебных тарифов ... не вполне достигла цели: некоторые местности, на долю которых выпало повышение провозных плат, оказались обездоленными и многие интересы нарушенными. Поэтому едва только были введены новые тарифы, как со всех сторон посыпались жалобы, и длинную работу пришлось переделывать снова» [2]. Далее Чупров разъясняет причины такого некачественного формирования тарифов: «Как бы ни были велики добросовестность и искусство правительственных агентов, подготовляющих тарифные проекты, какою бы опытностью ни обладали железнодорожные деятели, помогающие правительству в этой работе, те и другие не в состоянии предусмотреть всех, иногда очень мелких, но тем не менее, насущных интересов, которые затрагиваются в настоящем случае. ... Из кабинета, при всем желании, мудрено уловить и правильно оценить все пестрое разнообразие действительной жизни» [3].

Казалось бы – какой вывод должен сделать в этой ситуации экономист? Что рынок, лучше чем чиновники решит задачу формирова-

[1] Чупров А.И. О способах государственного вмешательства в железнодорожные тарифы // Экономический журнал. 1887. Кн. 1. С. 123–127.

[2] Чупров А.И. О новых тарифах на перевозку хлеба // Чупров А.И. Из прошлого русских железных дорог. М., 1909. С. 239–244.

[3] Там же.

ния цен и тарифов. Но - нет, Чупров пойдет другим путем. Далее в той же статье он пишет: «В сущности, нет ничего легче как восполнить указанный пробел. Для этого стоит только ввести в обычай предварительную публикацию тарифных проектов ранее их окончательного обсуждения и утверждения. Если бы, например, хоть за месяц до рассмотрения предположенных тарифов в высших правительственных учреждениях они обнародовались во всеобщее сведение, то все заинтересованные лица могли бы своевременно обсудить их, представить по ним свои отзывы...», без такой публикации, по мнению Чупрова «публике остается лишь высчитывать убытки, уже понесенные страной от ошибочных тарифных мер».

Очевидно, какие две фундаментальные ошибки делает автор статьи: во-первых, он почему-то считает, что «наилучшая» цена будет найдена не рынком, а переговорами между чиновниками различных ведомств с «заинтересованными лицами». Во-вторых, он по-видимому неявно предполагает, что существует какая-то «справедливая» или «правильная» цена, которую можно определить, прочитав замечания грузоотправителей. И эта точка зрения, являющаяся шагом назад, по сравнению даже с Адамом Смитом, увы, на долгие годы побеждает в российской экономической мысли, ее придерживаются многие марксисты и постепенно она становится почти на столетие самым распространенным заблуждением экономического характера среди российских гуманитариев.

Но вернемся немного назад и рассмотрим теперь основные идеи, сформулированные в его главной работе 1975–1978 гг. «Железнодорожное хозяйство», идеи, которые Чупров исповедовал в течении всей своей дальнейшей научной жизни.

Чупров выступал в защиту гарантированного процента на капитал для железнодорожных обществ, мотивируя это, помимо прочего тем, что когда государство потребует от частных дорог снизить тарифы гарантированный доход на капитал позволит железнодорожным компаниям избежать убытков.

Социалистические взгляды Чупрова (а Чупров не избежал обаяния популярных в XIX в. левых идей) приводили иногда к довольно странным предложениям. Например, он считал, что правительство должно иметь возможность в любую минуту – например, при повышении цены акций железнодорожных компаний, иметь право выкупить их по номинальной цене. Аргументация его была следующей: «данная форма выкупа неизбежно приведет к тому, что железнодорожные акции потеряют способность безгранично подниматься в своей стоимости, поскольку, зная, что государство может в любой

момент выкупить акции по номинальной цене, никто не согласится заплатить за них завышенные суммы», что «оттолкнет от железнодорожного дела значительную часть спекулянтов».

С некоторым публицистическим преувеличением, можно сказать, что возможно, не будь Чупрова, отечественные железные дороги, которые изначально развивались, по «американской модели», так и остались бы частными, как это было с железными дорогами в течении всей истории США, но так случилось, что основатель экономики железнодорожного транспорта заложил фундамент этатистской традиции и большинство российских ученых, занимавшихся впоследствии этой дисциплиной работали в этой парадигме.

Но если теоретические взгляды Чупрова сегодня могут показаться забавными, то его работы, базирующиеся на эмпирических исследованиях остаются актуальными до сих пор.

Анализируя издержки железнодорожных обществ Чупров первым описал эффект масштаба: «по особым, условиям, в которые поставлен труд и капитал в этой отрасли, меновая стоимость их услуг имеет постоянную тенденцию к понижению при всяком увеличении спроса. Чем больше возрастает потребность общества в дешевом провозе, тем дешевле он в действительности становится», а «увеличение спроса ведет здесь не к возрастанию издержек (как в земледелии), а к их уменьшению».

Кроме того, Чупров по-видимому первым исследовал эластичность спроса на железнодорожные перевозки по цене и сделал революционный вывод, что в сфере железнодорожных перевозок спрос гораздо менее эластичен, т.е. меньше зависит от цены, чем в других отраслях. Он писал, что «понижение цен, производимое уменьшением провозной платы, не всегда сопровождается приращением спроса на товар, но если бы даже и произошла прибавка спроса, перевозка на железной дороге может возрасти лишь в том случае, если за этой прибавкой последует расширение производства». Изучая влияние тарифа на объем перевозок, Чупров использовал богатый фактический материал из отчетов крупнейших железных дорог и Главного Общества Российских железных дорог. Он констатирует, что строгой пропорциональности между размерами провозной платы и размерами движения не существует; есть такие предметы, на движение которых провозная плата не имеет заметного влияния (такова область товаров, в цену которых провозная плата входит лишь как незначительная составная часть). Из вышеперечисленного ученый делает вывод о том, что железные дороги, несмотря на все техническое могущество, «несмотря на полную власть над провозными ценами, не в силах переделать данных им усло-

вий движения». Никакое «искусство железнодорожных управлений не создаст грузов там, где не дает их страна» [1].

Вошедшая во все современные учебники «Экономики железнодорожного транспорта» формула о том, что особенностью транспортной услуги является неразделенность оказания услуги и ее потребления так же впервые была сформулирована Чупровым в «Железнодорожном хозяйстве»: «в перевозочной промышленности услуги железной дороги потребляются в тот же момент, как они производятся (производство и потребление сливаются в один процесс)».

Двухтомник Чупрова про железнодорожное хозяйство привлек внимание Карла Маркса, который даже законспектировал для себя два тома «Железнодорожного хозяйства» (конспект опубликован в 12 томе «Архива Маркса и Энгельса», изданного в СССР в 1952 г.). Маркс использовал идеи Чупрова о транспорте, как о еще одной отрасли народного хозяйства во втором томе «Капитала».

Кроме того, В.И. Ленин использовал книгу под редакцией Чупрова «Влияние урожаев и хлебных цен на некоторые стороны русского народного хозяйства», во время своей работы над «Развитием капитализма в России».

Сам Чупров – строго говоря – не был марксистом, его мировоззрение было эклектичным сочетанием классической политэкономии Джона Стюарта Милля (который в его лекциях лидирует в списке цитат с огромным отрывом), некоторых методологических идей Карла Менгера и немецкой исторической школы. Чаще всего, как в отечественной, так и в зарубежной литературе, Чупрова классифицировали как «народника». Так, А.В. Аникин пишет: «Московский университет в конце XIX века служил оплотом либерально-народнических идей, а главой этого направления был Чупров» [2]. Аналогичную оценку взглядам Чупрова дает в своей книге «История экономической мысли в России» Й. Цвайнерт: «главным выразителем взглядов народнического направления в академической среде был, бесспорно, Чупров, доминировавший в российской экономической науке 1870–1880-х гг.» [3].

[1] Цит. по: Дудина Л.А. Экономические взгляды Александра Ивановича Чупрова: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.02/ МГУ им. М.В. Ломоносова. М., 1998. 220 с.
[2] Аникин А. В. Путь исканий: Социально-экономические идеи в России до марксизма. М. Политиздат, 1990. 416 с.
[3] Цвайнерт Й. История экономической мысли в России 1805–1905. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008. 410 с.

При этом, Чупров был сторонником трудовой теории стоимости, что в наше время вызывает у экономистов улыбку, а в России конца XIX века было признаком «продвинутости», и легкого фрондерства.

Впрочем, Й. Цвайнерт (в упомянутой книге) пишет о лекциях Чупрова, что «они все-таки содержали фрагменты марксистского учения».

Еще одной важной ошибкой, свойственной, впрочем, не только Чупрову, но и многим его коллегам – социалистам и народникам, было пренебрежение правами собственности. В частности рассуждая о праве государственных органов вмешиваться в хозяйственную жизнь частных компаний Чупров писал: «формальные юридические соображения должны отступить перед требованиями высшей общественной необходимости» [1]. После 1917 г. страна вполне узнала, что следует из вывода о примате «высшей общественной необходимости».

Говоря о Чупрове нельзя не отменить особо еще одну его важнейшую роль – преподавательскую. Почти все люди, оставившие мемуары о Чупрове, отмечали ту огромную роль, которую он играл в Московском университете в качестве преподавателя и популяризатора экономической науки.

В течении четверти века Чупров возглавлял кафедру Политической экономии юридического факультета (Экономический факультет в МГУ был создан уже в советское время). Лекции Чупрова были так популярны, что на них ходили студенты с других факультетов. Во многих мемуарах о том времени его называют «самым популярным и самым либеральным профессором на факультете» (слово «либеральный» в те времена имело несколько иной смысл, чем сегодня; оно приблизительно означало либерала в политике и социал-демократа в экономике).

Слава Чупрова была сравнима, разве что со славой легендарного профессора Т. Грановского. Лекции сопровождались такими же аплодисментами и такою же фанатичной любовью студентов. Вот как вспоминает начало одной из лекций его ученик: «При громе аплодисментов в Большую словесную аудиторию, полную настолько, что негде было упасть яблоку, вошел Чупров»; а вот как завершение этой же лекции: «Пятьсот человек хлопали ладонями, стучали ногами, кричали протяжно, громко, весело, бежали к кафедре, лезли через скамьи.

[1] Чупров А.И. О подчинении железнодорожных тарифов правительственному руководительству // Чупров А.И. Россия вчера и завтра. Статьи. Речи. Воспоминания. М.: Русский міръ, 2009. С. 291–294.

Чупрова вынесли на руках, – и Володя завидовал студенту, которого ученый невзначай задел каблуком по голове». По приведенной цитате понятно, почему Чупрова называли «Грановским 80-х годов».

Помимо преподавательской деятельности, много внимания и сил Чупров отдавал просветительской и публицистической деятельности. В 1895 г., когда московская интеллигенция праздновала двадцатипятилетие литературно-научной деятельности Чупрова, одним из участников празднеств было сказано примерно следующее: наука имеет много работников и в своем развитии не остановится, но наша русская жизнь так бедна просвещенными деятелями, что последние не должны замыкаться в стенах своего кабинета, а должны быть сеятелями научных знаний, а потому Александ Иванович совершенно правильно действует, будя всюду интерес к знаниям, способствуя подъему культурного уровня широких слоев общества и тем подготовляя благоприятную почву для дальнейшего развития науки уже со стороны того большого числа людей, которые явятся как результат его просветительской деятельности.

Друг семьи Чупровых – писатель А.В. Амфитеатров писал: «какое гениальное проникновение явил Тургенев, когда сделал своего Потугина – западника из западников, фанатика цивилизации, европейской науки и демократического строя, – человеком духовного происхождения, интеллигентом из семинаристов». А.И. Чупров – сын протопопа И. Чупрова не уступал Потугину «ни в энергии западничества, ни в фанатической вере в цивилизацию, ни в энтузиазме к поступательному прогрессу человечества» [1]. Амфитеатров называл Чупрова «святым без религии», характеризуя его как одного из самых последовательных, убежденных и бесстрастных в мягкосердечии своем позитивистов, каких только имела европейская наука. «Единственною религией профессора Чупрова – писал Амфитеатров – была вера в человечество».

Велика была роль Чупрова как морального арбитра –человека безупречной нравственной репутации во всех делах – и в научных и в житейских.

Оппоненты Чупрова из правительственного лагеря жаловались, что даже оклеветать профессора, при необходимости – не получится: осмеют, никто не поверит.

[1] Амфитеатров А.В. Александр Иванович Чупров. Биографический очерк // Чупров А.И. Россия вчера и завтра. Статьи. Речи. Воспоминания. М.: Русский міръ, 2009. С. 5–24.

В 1894 г. Чупров подписывает петицию в защиту студентов, исключенных из университета за обструкцию, устроенную профессору за его верноподданическую речь. Министр народного просвещения И.Д. Делянов попытался настоять на увольнении Чупрова из университета, но академик И.И. Янжул запугал начальство студенческими волнениями, которые может вызвать изгнание Чупрова [1].

Роль Чупрова, как общественного деятеля в эти годы была уникальной.

Приведем пространную цитату А.В. Амфитеатров, которая описывает роль ученого в это время: «В тяжелое, противоречивое, нервно метавшееся время восьмидесятых и девяностых годов на могилах раздавленных революционных порывов и осмеянных конституционных надежд, в обществе сердитом, но не сильном, не очнувшемся от реакционного разгрома, хилом, истерическом, совершенно не готовом к освободительной работе, были необходимы и дороги деятели-успокоители, экономы и сберегатели сил. Чупров играл именно такую роль в среде передовых восьмидесятников. Всегда мягкий, всегда ровный, всегда враг крайностей... он умел и не боялся являться умиротворителем даже в моменты самых бешеных кризисов, когда казалось - кончено: осталось человеку две дороги: либо преступление и острог, либо больница для умалишенных. Бывало, иной юноша криком кричит от зрелища людской неправды... и не остановить его...А – глядишь – побеседовал он с Чупровым и выходит от него задумчивый, спокойный, ждущий: с прежнею боевою готовностью на жертву самим собою, но с новою выдержкою характера... Много матерей молит бога за Александра Ивановича, потому что много горячих голов спас он своим словом и ходатайством на краю неминучей преждевременной гибели и, направив их своим ласковым, разумным влиянием в русло спокойного и рабочего прогресса, сохранив их целыми и полезными как для самих себя, так и для русского общества. Этот прогрессист-постепеновец, этот Грановский 80-х годов сберег и воспитал много сил, которым было суждено развернуть свою политическую энергию в первом десятилетии XX века».

Положение Чупрова, пытающегося умиротворить очередной конфликт между бунтующим студенчеством и властью один из современников описал так: «во время одного студенческого бунта он

[1] Аникин А.В. Путь исканий: Социально-экономические идеи в России до марксизма. М.: Политиздат, 1990; Янжул И.И. Воспоминания о пережитом и виденном в 1864–1909 гг. М.: Государственная публичная историческая библиотека России, 2006. 459 с.

выбивался из сил, здесь – убеждая, там – ходатайствуя... снующий между студенчеством и властью, точно буфер между двумя вагонами, принимающий удары справа и слева, – живой кусок железа между молотом и наковальней».

Осенью 1899 г. Чупров прекратил преподавание и выехал за границу для лечения, откуда уже при жизни не возвращался.

Умер Чупров от сердечного приступа 24 февраля (8 марта по новому стилю) 1908 г. в Мюнхене, во время визита к мюнхенскому экономисту Вальтеру Лотцу [1]. Тело его было перевезено в Москву, где он и был похоронен на Ваганьковском кладбище.

На венке, возложенном на его гроб профессорами Московского университета была сделана надпись, довольно редкая для характеристики ученого: «Духовному вождю». И это не было преувеличением. Если просмотреть прессу за февраль-март 1908 г., то можно увидеть, какое огромное количество людей, организаций и различных общественных групп откликнулись на его смерть. Похороны Чупрова прошли при огромном стечении народа: в них приняли участие несколько тысяч человек. Над могилой выступили литераторы, ученые, в том числе проф. С.А. Муромцев и П.Н. Милюков. Один из современников – Б.Б. Глинский вспоминал: «Во всех письмах, телеграммах, статьях звучит один общий мотив: Россия лишилась одного из лучших своих сынов, который был ее украшением, славой и гордостью» [2].

Сегодня работы Чупрова хоть и не воспринимаются, как высшее достижение экономической науки, тем не менее, их изучение весьма полезно как в той части, где им были сделаны важные и верные выводы, так и в той части, которая, как показала история, оказались не вполне верными. Поскольку полезно знать не только результат развития науки, но и тот путь, те развилки и тупики, которые наука проходила в своем развитии.

[1] Цвайнерт Й. История экономической мысли в России 1805–1905. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008. 410 с.

[2] Глинский Б.Б. А.И.Чупров // Чупров А.И. Россия вчера и завтра. Статьи. Речи. Воспоминания. М.: Русский міръ, 2009. С. 409–421.

Классик тарифного дела. (к 95-летию А.В. Крейнина) [1]

В любой науке есть просто ученые – те, кто внес какой-то вклад в свою специальность, а есть те редкие люди, работы которых определили на каком-то этапе все развитие целого научного направления.

В экономике железнодорожного транспорта было много ученых, но в сфере железнодорожных тарифов есть одна эпохальная фигура – «живой классик», человек, определявший лицо тарифной системы на протяжении почти полувека – с конца 1940 годов до начала 1990-х годов.

Это – Абрам Владимирович Крейнин, доктор экономических наук, заслуженный экономист РФ, автор почти всех главных работ по тарифной проблематике последних 50 лет и воспитатель учеников, которые и поныне формируют систему железнодорожных тарифов в России.

Мы беседуем с юбиляром в его домашнем кабинете. Наблюдая живость реакции, увлеченность рассказом о своей науке, как-то не верится, что этот человек родился через год после Октябрьской революции 1917 года, в 1949 участвовал в совещании в Кремле у Сталина,

[1] Очерк написан на основе бесед автора с А.В. Крейниным и материалов из его архива. Публикация первого варианта очерка была приурочена к 94-летию А.В. Крейнина: Хусаинов Ф.И. Классический метод. Почти полвека А.В. Крейнин определял развитие тарифной системы // Гудок. 2012. № 194. 25 октября. Остальные варианты опубликованы в связи с 95-летним юбилеем: Хусаинов Ф.И. Классик тарифного дела (к 95-летию А.В. Крейнина) // Тарифы. 2013. № 3 (октябрь). С. 24–25; Хусаинов Ф.И. Патриарх тарифообразования [к 95-летию А.В. Крейнина] // Гудок. 2013. № 191. 23 октября. С. 6; Хусаинов Ф.И. Как закалялись тарифы // РЖД-Партнер. 2013. № 20 (октябрь). С. 44–45. В настоящем издании приводится более полный текст, чем во всех предыдущих публикациях.

в конце 1960-х открывал для себя рыночную экономику с Самуэльсоном. При этом, он до сих пор публикует научные статьи.

Он рассказывает о себе и попутно – о стране, с которой прошел этот огромный путь.

Ставрополь

Родился А.В.Крейнин 23 октябре 1918 года в г. Ставрополе в семье часовщика.

-Когда я родился, как рассказывали мои родители шла гражданская война. Потом был голод. Затем, Ленин ввел НЭП. Так как за время «военного коммунизма» люди еще не забыли предпринимательских навыков, то как только был объявлен НЭП, крестьяне очень быстро перестроились и на смену голоду пришло относительное благополучие. Ставрополь расцвел. За время НЭПа у нас тут все росло, как на дрожжах – со всех сел Северного Кавказа на подводах крестьяне везли свои продукты. Можно продавать, можно получать прибыль. Но в 1928 г., когда кулаков стали уничтожать «как класс», стало неспокойно. А кулаки – это обычно трудоголики и самые производительные крестьяне. Я даже помню восстание кулаков, которые взяли вилы и топоры и с этим пошли на штурм «комбедов» – комитетов бедняков. В «комбеды» шли те, кто не любил работать, а любил выпить и закусить.

В марте 1932 г. вся семья переезжает в Москву.

Учеба в МИИТе

После окончания школы, в 1936 г. Абрам собирался учиться на теплоэнергетика, но получил двойку на вступительном экзамене по математике – помог товарищу, а своим билетом заняться не успел. И стал срочно искать другой ВУЗ.

Оказалось, что на экономическом факультете МИИТа – недобор. Так будущий классик, почти случайно выбрал свою науку.

Сам он говорит о выборе профессии следующее:

-В то время все хотели быть инженерами или техниками. Вобще – техника и все, что с ней связано в то время было «на высоте»: были популярны инженерные и технические профессии. Я хотел быть теплоэнергетиком. А экономисты были абсолютно непопулярны. Куда там экономистам до теплоэнергетиков! Но тут уже было все равно, лишь бы поступить. И оказалось, что есть недобор на экономическом факультете МИИТа. В МИИТе в то время учились в основном провинциалы. Нас, москвичей было два или три человека. В МИИТе в то время был очень хороший уровень преподавания, двойки ставили безжалостно».

Диплом студент Крейнин писал на тему «Анализ расходов паровозной службы по дорогам сети», причем не просто по данным, предоставленным депо, а поработав инженером-экономистом в планово-производственном бюро паровозного отделения в г. Тернополе.

Времена учебы в МИИТе Крейнин вспоминает так:

-В тот период, когда я учился, у меня было впечатление, что больно много у нас в МИИТе «врагов народа» – каждый день кого-то из профессоров и студентов увольняли и арестовывали. В это время поощрялось доносительство. Даже когда я впоследствии работал в МПС был случай, когда заместитель начальника отдела, в котором я работал (я не буду называть его фамилию) донес на начальника Управления, который был арестован и отсидел 17 лет.

Защита дипломного проекта состоялась 17 июня 1941 г. Крейнин был единственным в своем потоке, кто получил «красный» диплом. Но уже 22 июня началась война. Абрам Владимирович говорит, что до сих пор хорошо помнит, как они слушали в МИИТе речь Молотова. У него был выбор ехать по «брони» в Казахстан или на фронт. Он выбрал «на фронт» и был направлен в Военно-транспортную академию им. Кагановича в Ленинграде и в декабре 1941 г. с присвоением звания лейтенанта, направлен на фронт в составе 105 Отдельного Дорожно-эксплуатационного батальона. Абрам Владимирович прошел всю войну с декабря 1941 по 1945 гг., награжден боевыми наградами.

Работа в МПС

После демобилизации в 1945 г. Крейнин пришел работать в центральное Грузовое управление МПС.

-Но мне не понравилась эта работа. Это же ужас какой-то! Скучно: докладываешь заместителю министра сколько погрузка, сколько выгрузка. Но меня тянуло к аналитической работе. Меня заметил начальник тарифного отдела Семен Федорович Кучурин (автор известно книги[1] с некоторыми идеями которой, я впоследствии спорил), и предложил мне «Так как Вы склонны к кропотливой исследовательской работе, мы хотим Вас пригласить в тарифно-экономический отдел. В отделе у нас нет никого с образованием, одни «практики». А сейчас предстоит большая работа, предстоит тарифная реформа». В итоге я согласился, тем более, что жил тогда недалеко- на Новой Басманной, дом 14.

[1] Кучурин С.Ф. Тарифы железных дорог СССР. М.: Трансжелдориздат, 1957

Так Крейнин связал свою судьбу с железнодорожными тарифами. Но прежде чем дать согласие на переход в тарифно-экономический отдел, он отправился в МПС-овскую библиотеку, что бы почитать основные труды по тарифной проблематике. И с удивлением, обнаружил, что кроме статей С.Ф. Кучурина из действующих ученых о тарифах никто не пишет. Но зато в библиотеке огромное количество «старых» книг 1920-х годов – К.Я. Загорского, С.В. Бернштейн-Когана, А.Ф. Зайцева, которые Крейнин стал тщательно штудировать.

В итоге, он активно включился в работу тарифно-экономического отдела. При его активнейшем участии проходят послевоенные тарифные реформы 1949, 1950, 1952 и 1955 гг.

-В середине 1930-е годов тарифы были убыточными. Одна из задач, которая была поставлена перед нашим отделом – разработать такую систему, при которой грузовые железнодорожные перевозки не были бы убыточными. В итоге в 1949 г. общий уровень железнодорожных тарифов (без учета сборов) был повышен на 69%. По отдельным грузам повышение тарифных ставок было разным. На массовые грузы тарифы повышались в большей степени. Так, тарифы на перевозку каменного угля были повышены в 2,1 раза, леса – в 2,2 раза, а тарифы на бензин – лишь на 13%, хлебные грузы – на 17%.

Однажды Крейнину пришлось присутствовать на совещании по тарифам, которое в качестве председателя вел Молотов, но на котором присутствовал Сталин.

-Все сидели за столом, а Сталин бесшумно передвигался за спинами сидящих по мягким кремлевским коврам и время от времени комментировал пункты повестки дня.

Работая в МПС, Крейнин, стал проявлять интерес к научной работе. В 1956 г., в сентябрьском номере журнала «Железнодорожный транспорт» выходит его первая научная статья «Пути улучшения системы грузовых тарифов», в 1957 г. его работу публикует «главный» экономический журнал страны – «Вопросы экономики».

Об авторитете Крейнина в транспортной науке уже в это время свидетельствует тот факт, что когда академик Тигран Сергеевич Хачатуров готовил к изданию свою книгу «Экономика транспорта» (вышла в 1959 г.), он позвонил Крейнину, передал ему черновик главы про тарифы и попросил: «Абрам Владимирович, прошу Вас прочесть этот материал и раскритиковать тут все, что только можно раскритиковать». Хачатуров понимал, что квалифицированная и безжалостная критика – самый лучший способ написать качественный материал.

В эти же годы он начинает работать над кандидатской диссертацией.

-Кандидатскую диссертацию я писал под руководством Евгения Давыдовича Ханукова, автора выдающейся книги «Транспорт и размещение производства». Защитился я в 1963 г. тема диссертации была – «Проблемы ценообразования на железнодорожные перевозки в социалистическом хозяйстве».

ВНИИЖТ

После защиты кандидатской А.В. Крейнин принял решение сосредоточиться на научной работе и перейти из МПС во ВНИИЖТ.

-После защиты диссертации мне в МПС предложили «персональный оклад» в 2500 рублей, но я отказался, т.к. было неудобно получать зарплату, больше, чем у начальника отдела, в котором я работал (а у него зарплата была 2200 рублей), он же будет зол на меня. Ну и, кроме того, меня тянуло к научной работе. В итоге, мне предложили во ВНИИЖТе зарплату 2500 руб. [1]*, я согласился и в декабре 1963 г. стал старшим научным сотрудником ВНИИЖТа.*

Через два года он организовал и возглавил сектор ценообразования и тарифов в отделении экономики, который существует до сих пор. Задача сектора заключалась в переходе от громоздкой, противоречивой, «лоскутной» системы тарифов, к стройной системе, базирующейся на единых принципах и единой логике построения.

Привычная всем сегодня идея двухставочного тарифа была предложена именно А.В. Крейниным. Тариф стал складываться из двух элементов – движенческой составляющей, зависящей от расстояния перевозки и ставки за начально-конечные операции. Реализация этой тарифной реформы проходила в два этапа – в 1967 г. и 1974 г.

Кстати, практически все отечественные специалисты по тарифам, вышли из этого сектора, например, «отец» действующего с 2003 г. Прейскуранта № 10-01 д.э.н. Леонид Мазо и заместитель руководителя ФСТ России Тамара Стебунова.

[1] В 1961 г. была проведена денежная реформа с изменением масштаба цен в 10 раз. По-видимому, А.В. Крейнин называет «дореформенные цифры». Соответственно, в 1963 г. это было 220 и 250 руб.

Научная деятельность у А.В. Крейнина тесно смыкается с просветительской: в 1969 г. в издательстве «Знание» выходит его брошюра «Цены и ценообразование на транспорте», кроме того, он читает лекции студентам ВЗИИТа[1] (ныне – РОАТ МИИТ), ездит по стране с лекциями перед работниками грузового хозяйства.

Узнав, что сам я из Ершова и работал в Саратове, Абрам Владимирович вспоминает, что в конце 60-х читал лекции в городе Ершове перед товарными кассирами, а так же выступал с лекциями в Саратове перед работниками грузового хозяйства Приволжской железной дороги и называет по памяти адрес управления дороги:

-*Кажется, «улица Ленина, 8»*?

-*Теперь она – «Московская,8»*.

Magnum opus

В 1978 г. выходит монография А.В. Крейнина «Транспортные тарифы в СССР», которая до сих пор считается одной из самых серьезных и глубоких работ из всего написанного по этой теме в Советском Союзе.

Впрочем, в книге есть большой пробел – там очень мало сказано о дореволюционных железнодорожных тарифах.

-*Когда я начал работать над монографией, меня очень интересовало устройство дореволюционных тарифов, но в те годы была установка, что ничего хорошего и прогрессивного от царского правительства не могло исходить в принципе, поэтому мне было сказано четко: никакого упоминания дореволюционного опыта в положительном ключе.*

Кстати, некоторые идеи той книги, Абрам Владимирович впоследствии признал ошибочными. Это тоже черта настоящего ученого – не держаться привычных догм, стараться критически и профессионально анализировать написанное ранее.

Например, рассуждая о «принципе платежеспособности» («ad valorem») в своей книге 1978 г. он пишет: «*Буржуазные экономисты, а также некоторые экономисты уже в советский период пытались в оправдание теории платежеспособных тарифов приводить в доказательство высказывания К. Маркса*» и дальше, в полном соответствии с традициями того времени, необходимо было на одну цитату Маркса,

[1] Всесоюзный заочный институт инженеров транспорта.

приводимую оппонентом найти другую цитату – противоположную. Цитата, разумеется, находится и Крейнин пишет «*К. Маркс, говоря о железнодорожных тарифах высмеял пресловутый принцип платежеспособности и рассматривал его как повод для вымогательства*». Справедливости ради, отметим, что в данном случае Маркс действительно был противником принципа «ad valorem», но дело не в этом. Важно, что без ссылки на Маркса трудно было отстаивать свои идеи на уровне теории. На прикладном уровне – было попроще.

Кстати, процесс переоценки марксизма, так же, как и у многих экономистов того времени начался у Абрама Владимировича с книги Пола Самуэльсона, изданной в 1964 г. с грифом «Для научных библиотек».

Итогом многолетних исследований стала докторская диссертация – «Экономические проблемы формирования транспортных тарифов в СССР», защищенная в 1984 г. (в возрасте 66 лет) в НИИ Ценообразования Госкомцена СССР. Один из отзывов на диссертацию дал Нобелевский лауреат Леонид Витальевич Канторович, которых хорошо знал Крейнина. Нобелевский лауреат не только консультировался у Крейнина по вопросам тарифов, но даже некоторое время вел с ним совместную работу в научных советах АН СССР и во ВНИИЖТ, где Канторович трудился в последние годы жизни.

Новые времена

Но и защитив докторскую диссертацию Крейнин не стал почивать на лаврах, участвуя в подготовке тарифной реформе 1989 г.

После ухода на пенсию, Абрам Владимирович не отошел от научной работы, тем более, что наступили новые, интересные - рыночные времена.

По заказу Национальной ассоциации транспортников и Георгия Давыдова, Крейнин изучает материалы дореволюционных тарифных съездов и в 1998 г. готовит аналитическую записку для вице-премьера Бориса Немцова о необходимости возрождения института общих тарифных съездов, на которых представители железных дорог, грузоотправители, представители органов власти обсуждали бы тарифную политику. Он активно публикуется в прессе, в журнале «Бюллетень транспортной информации» выходит цикл его статей по истории регулирования железнодорожных грузовых тарифов и по проблемам совершенствования пассажирских тарифов.

В 2004 г. выходит его новая монография «Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России», которая

с небольшими дополнениями вышла вторым изданием в 2010 г. В этой монографии 2004 г., Крейнин «расквитался» с цензурными ограничениями своей книги 1978 г., написав и о дореволюционных тарифах и о том, что вместо идеологических догм «руководствуется исключительно профессиональным анализом».

23 октября 2013 г. Абраму Владимировичу исполняется 95 лет.

Он не похож на уставшего от жизни человека: живо интересуется всем, что происходит на железнодорожном транспорте и в экономической науке; у него проблемы со зрением, но близкие читают ему свежие статьи в научных журналах, он комментирует их, активно общается со своими учениками и надиктовывает статьи для научных журналов.

Либерализм, как миссия (к 80-летию Е. Г. Ясина)

В мае этого года [1] научная общественность отметила 80-летие Евгения Григорьевича Ясина – научного руководителя Высшей школы экономики, одного из самых известных и авторитетных российских ученых-экономистов, президента фонда «Либеральная миссия».

Фигура Ясина многогранна. Для ученых он – специалист по макроэкономике и транзитологии (так называют раздел экономической науки, изучающий переход от плановой к рыночной экономике). Для общества – он министр-реформатор. Для вузовского сообщества – он один из основателей флагмана российского экономического образования – Высшей школы экономики.

Да и для железнодорожного транспорта Ясин, как говорится – «не чужой», поскольку во время работы в Правительстве, помимо прочего, курировал реформы в железнодорожной отрасли, а после ухода с должности министра, будучи научным руководителем ВШЭ возглавлял Общественный экспертный совет Штаба реформирования железнодорожного транспорта МПС России.

Родился в семье железнодорожников

Родился Ясин в железнодорожной семье: мама – Евгения Давидовна была заместителем начальника городской пассажирской станции, папа – Григорий Львович – начальником отдела труда и зарплаты Одесско-Кишиневской железной дороги.

Экономистом Ясин стал не сразу. Сначала он закончил Одесский гидротехнический институт и работал на строительстве мостов. Затем поступил на Экономический факультет МГУ. Долго был «правоверным коммунистом» и марксистом.

[1] Статья написана для газеты «Гудок» и предполагалась к публикации в мае 2014 г., после выхода газеты с майских «каникул». Опубликована не была. Публикуется впервые.

В только что вышедшей книге А. Колесникова[1], Ясин вспоминает: «*К Марксу у меня было отношение восхищенного почтения в течении долгого времени. Я, как Библию, читал «Капитал»... Особенно мне нравились идеи, относящиеся к историческому материализму, например учение о формациях*».

В интервью журналу «Афиша» Ясин признавался: «*Я сохранял коммунистическую убежденность сильно дольше, чем многие люди, как бы это сказать, с нормальным мышлением. ...для людей с техническим образованием все было яснее чуть раньше*».

Формирование ученого: наука и политика

На изменение мировоззрения повлияло многое, но сам Ясин выделяет два главных события: знакомство с книгой «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов» будущего лауреата Нобелевской премии по экономике Л.В. Канторовича и ввод советских войск в Чехословакию в 1968 г.

Книга Канторовича действительно стала событием в советской экономической науке (заметим в скобках, что и Канторович оказался не чужд железнодорожной тематике – активно сотрудничал с МПС, МИИТом, писал работы по оптимальному планированию на железнодорожном транспорте и даже некоторое время числился сотрудником ВНИИЖТа).

Ясин впоследствии вспоминал, что начал читать он эту книгу, будучи марксистом, а когда закончил – уже марксистом не был. «Канторович продемонстрировал настоящую научную логику и Маркс для меня умер» – говорил Ясин в беседе с А.Колесниковым.

Но если первая причина разочарования в плановой экономике была интеллектуальной, то вторая – была эмоциональной.

В 1968 г. в Чехословакии под руководством Александра Дубчека начались реформы, которые получили название «Пражская весна». Это была попытка, не отказываясь от социализма, сделать его чуть более децентрализованным и демократичным, построить – как тогда говорили – «социализм с человеческим лицом». В итоге в Прагу вошли советские войска, Центральный комитет компартии Чехословакии во главе с Дубчеком был арестован советскими десантниками (а сам Дубчек был вывезен в Советский Союз).

[1] Колесников А. Диалоги с Евгением Ясиным. М.: Новое литературное обозрение, 2014. 240 с. Книга появилась в продаже 28 апреля 2014 г.

Это событие стало поворотным для многих людей в СССР. В том числе и для Ясина. «*Тогда я понял, что я живу в стране, которая иначе как военной силой поддерживать убеждения людей не может*» – говорит он в одном из интервью. Таким образом, выбор здесь был уже не экономический, а моральный. «*С этого момента я перестал быть коммунистом*» – подытоживает Ясин историю своей трансформации в беседе с А. Колесниковым. И вспоминает, какова была реакция властей: «*Было собрание в поддержку ввода советских войск. С голосованием. Я туда не пошел. А вот мой приятель Коля Блинов воздержался при голосовании. Потом в течении всех лет до Горбачева ему это припоминали, он не мог выехать за границу. Целая куча репрессий была против тех, кто каким-то образом обнаружил свое отрицательное отношение к этому вторжению*».

Эксперт: разработка программы реформ

Самый важный этап в жизни Ясина начался тогда, когда академик Леонид Абалкин позвал его работать в правительственную комиссию по экономической реформе. Примерно к концу 1970-х необходимость коренных реформ была понятна тем экономистам, которые работали с правительством и были допущены к более-менее правдивой информации об экономическом положении в СССР. К началу 1980-х это стало понятно не только экономистам, но и части управленческой элиты. В 1989 г. Абалкин представляет программу «Радикальная экономическая реформа: первоочередные и долговременные меры», в разработке которой участвует Ясин, затем он участвует в написании программы «500 дней», работу над которой возглавляли академик С. Шаталин и Г. Явлинский.

Экономическая ситуация в стране ухудшалась с каждым днем. Программа, которая казалась самой радикальной, устаревала за полгода и сменялась другой. Постепенно пришло понимание того, что время для умеренных постепенных реформ ушло. И если в 1987–1989 гг. умеренный Ясин сдерживал более радикального Явлинского, то примерно с 1990 г. они поменялись местами.

В 1991 г. Ясину пришлось делать тяжелый выбор – его звали в две разные «команды». Первая – Петраков и Явлинский были по-человечески ближе, были многолетними друзьями, в противоположном лагере были люди другого поколения, которых Ясин знал меньше, но их идеи казались интеллектуально более убедительными. Свой выбор Ясин комментирует так: «Я же не друзей себе выбираю, я выбираю план переустройства страны. Поэтому я пошел к Гайдару».

Об участии Ясина в реформах написано много, не будем повторять известные факты.

Отметим лишь два момента.

Когда заходит речь о реформах 90-х, Ясин всегда повторяет, что говорить о том, что нужно делать, – готовы были многие. Но начать реформы и нести за это ответственность был готов только Гайдар. Ясин говорит, что Гайдар для него стоит в одном ряду с самыми великими экономическими реформаторами XX века – Людвигом Эрхардом, Маргарет Тэтчер, Дэн Сяопином и Лешеком Бальцеровичем. Сам Бальцерович (которого в Польше, несколько патетично называют иногда «самым великим и самым непопулярным реформатором XX века») соглашается с таким рядом.

Ясин, как и всякий либерал, выступает в защиту конкуренции даже тогда, когда ее необходимость для многих – неочевидна, но в итоге, – оказывается прав. Комментируя в интервью Андрею Гурьеву один из этапов реформы железных дорог Ясин афористично сформулировал свою позицию: «Конкуренция полезна всегда. Даже если это две компании и даже если они друг с другом сговорятся» [1]. Читатель, остановитесь на секунду и задумайтесь над этим афоризмом, он гораздо глубже, чем кажется на первый взгляд.

Ответ на упреки

Одним из самых распространенных упреков в адрес реформаторов 90-х, который звучит сегодня, заключается в том, что была реформирована экономическая система, но почти не реформирована политическая: так и не сформировались «настоящие» демократические институты – сменяемость власти, независимый суд, парламент, развитое и сильное гражданское общество, могущее оппонировать власти и т.д. На этот упрек Ясин отвечает так: «*Я считал, что нужны рыночные реформы. Рыночные реформы нужны гораздо больше, чем демократические. Потому что до тех пор, пока не установится рынок и не создастся некоторый слой людей, которые действительно готовы защищать собственность и свои интересы, нет возможности говорить о реальной демократической системе … есть вещи, которые нужно делать обязательно, а есть те, которые должны созреть*» [2].

[1] Гурьев А. Железные дорожники о себе и реформах. СПб.: РЖД-Партнер, 2012. 496 с.
[2] Колесников А. Диалоги с Евгением Ясиным...

Научный руководитель

Коснемся еще одной его ипостаси. Помимо участия в реформах, очень важен вклад Ясина, одного из «отцов-основателей» Высшей школы экономики, в развитие экономического образования в России.

Масштаб «Вышки» в системе экономического образования трудно переоценить. В 2009 г. К.Сонин, работавший тогда в конкурирующем вузе – в РЭШ [1] писал (а мнение «конкурентов» всегда самое интересное): «Если бы я выдавал ордена, то награда «За воссоздание научного сообщества экономистов в России» досталась бы Евгению Григорьевичу. Ежегодная конференция ВШЭ стала центральным событием года для всех ученых-экономистов страны. То же самое и семинар Ясина. За несколько лет он стал тем, чем ни стал ни один другой семинар в Москве – точкой соприкосновения научного сообщества и лидеров общественного мнения, интересующихся экономикой. Именно желание Ясина – и ректора Кузьминова – сделать свой вуз не просто лучшим в стране, а равноправным участником мировой конкуренции – с Гарвардом, Принстоном, Лондонской школой экономики – выделяет Вышку среди российских вузов» [2].

Культура имеет значение

В последние годы Ясин увлечен исследованием влияния культуры на экономику и модернизацию. Именно этой теме посвящены многие его последние научные доклады. Именно этой теме уделяет много места возглавляемый Ясиным Фонд «Либеральная миссия», издавая работы ведущих мировых исследователей этой проблемы (выпущены книги Р. Инглхарта, Д.Лала, Л. Харрисона) и приглашая на семинары ученых со всего мира, работающих над этой проблематикой.

В программе «Тектонический сдвиг» на радио «Эхо Москвы» Ясин говорил: «Меня несколько беспокоит благосклонность нынешних высших представителей власти к проявлениям традиционализма, выдаваемого за патриотизм...Но конкурентные преимущества Запада против нас состоят не в качестве оборудования и даже не в уровне образования и квалификации. Хотя, конечно, это все имеет значение. Но главным образом, это институты, правила игры, законы, которые принято соблюдать и то доверие, которое порождается законо-

[1] Российская экономическая школа
[2] http://polit.ru/article/2009/05/07/yasin75/

послушностью и ответственностью. Все это не воспринимаемые на ощупь материи, но именно они – культура – образует конкурентные преимущества Запада: верховенство права, экономическая и политическая конкуренция. А все это продукты либеральных идей, господствовавших на Западе со времен Джона Локка и Дэвида Юма» [1].

Либеральная миссия

Сегодня, когда в обществе сильны настроения в пользу того, что бы поделить всех на «своих» и «чужих», на лоялистов и оппозиционеров и преследовать всякое инакомыслие, Ясин именно тем, что с одной стороны общается с властями и является членом различных экспертных институций при Правительстве, а с другой стороны – приходит на митинг в защиту «узников 6 мая», подает пример обществу: это нормально – сотрудничать по одним вопросам и быть несогласным по другим. Это нормально – быть гражданином своей страны, выходить на митинги и высказывать там свою гражданскую позицию. Это нормально – приглашать за один круглый стол людей с противоположными взглядами и создавать пространство коммуникации, в котором эти разные взгляды могут сосуществовать.

Причем сосуществовать – и ВШЭ подает такой пример – в атмосфере доброжелательной и взаимоуважительной полемики.

На семинарах Ясина выступают ученые с самым разным мировоззрением - от либералов до марксистов, от либертарианцев до кейнсианцев. И это тоже задает стандарт дискуссии: аудитория будет оценивать квалификацию эксперта и его аргументы, а не принадлежность к «политическому лагерю».

И именно в этом – в возможности слышать и анализировать разные точки зрения – и заключается настоящий либерализм.

[1] http://www.echo.msk.ru/programs/tectonic/959184-echo/

РАЗДЕЛ 6. ЗАМЕТКИ

Качество работы или качество продукции? [1]

Генри Форд любил говорить своим менеджерам: «Запомните: мы делаем не автомобили, мы делаем деньги». При всей парадоксальности его афоризма, основная мысль довольно прозрачна: в рыночной экономике товар не является ценностью сам по себе. Товар – лишь способ удовлетворения потребностей покупателя.

В связи с этим, совершенно бессмысленны попытки оценивать качество продукции по набору абстрактных критериев или показателей, которые удобны производителю товара или услуги.

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 удивлен, если Вы оцените качество услуги иначе.

Если же речь заходит о такой услуге как перевозка грузов железнодорожным транспортом, то почему-то оценивается работа железных дорог по таким ничего не значащим для грузоотправителя показателям, как оборот вагона, коэффициент порожнего пробега, вес поезда брутто и т.д. Вспоминаются строки из песни Наутилуса Помпилиуса: «Здесь мерилом работы считают усталость».

Качество работы или качество продукции?

Предваряя дальнейший анализ, необходимо остановиться на понятиях качества работы и качества продукции.

Можно выделить два подхода к вопросам улучшения качества. Первый – внутриотраслевой – повышение качества транспортной работы, ведущее, как правило, к снижению эксплуатационных рас-

[1] Печатается по публикации: Хусаинов Ф.И. Качество работы или качество продукции? // РЖД Партнер. 2009. № 20 (октябрь). С. 48–50. (с небольшими сокращениями)

ходов. Второй – выходящий в сферу взаимодействия с клиентом, – повышение качества предлагаемой транспортной продукции, ведущий к повышению доходности.

Качество работы транспорта может характеризоваться такими показателями как оборот вагона, производительность локомотива, масса поезда, коэффициент порожнего пробега, статическая нагрузка и др. Основные же показатели качества транспортной продукции – степень удовлетворения потребности в перевозках, ритмичность перевозок, соблюдение установленных сроков (скоростей) доставки перевозимых грузов и их сохранность. В принципе необходимо повышать как качество работы, так и продукции транспорта. Однако первое не тождественно второму. Например, ускорение оборота вагона вполне может быть достигнуто за счет досрочной доставки массовых грузов, перевозимых отправительскими маршрутами, при просрочках доставки скоропортящихся и высокоценных грузов, доставляемых повагонными, мелкими и контейнерными отправками.

Отечественные железные дороги всегда имели относительно высокие показатели качества работы, но при этом отличались крайне низким качеством транспортной продукции. Так, грузонапряженность на железных дорогах СССР не имела аналогов в мире, в шесть раз превосходя американскую. 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 США. При сопоставимой средней дальности перевозок вагоны оборачивались втрое быстрее. Лишь вес и скорость движения поездов на отечественных железных дорогах уступали американским.

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.

В одной из своих работ д.э.н. Д.А. Мачерет афористично заметил, «как бы не завораживали 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».

Доля отправок, доставленных с просрочкой за три последних десятилетия (с 1979 по 2009 гг.) колебалась в довольно широком диапазоне – достигая 41,1 %. При этом, среднее время просрочки составляло от 6 до 9 суток. 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.

Таблица 1

Удельный вес отправок, доставленных с просрочкой в 2007–2008 гг., %

Год	Все отправки	В том числе по категориям отправок			
		маршрутные	повагонные	мелкие	контейнерные
2007	11,2	16,3	10,0	9,1	11,2
2008	14,1	19,8	13,0	12,4	12,4

Таким образом, в 2008 году доля отправок, прибывших с привышением сроков доставки возросла в сравнении с 2007 г. по всем категориям отправок, но при этом она остается существенно ниже (лучше) показателей 1979–2002 годов.

Время просрочки грузов по итогам 2008 г. распределилось следующим образом: просрочка 1 сутки – 37,3% отправок; просрочка 2 суток – 20,9% отправок; просрочка 3 суток – 12,3% отправок; просрочка свыше 3 суток – 29,5% отправок.

Услуги железных дорог: дешево и сердито

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%.

Основной причиной высокой конкурентоспособности автомобильного транспорта на указанном сегменте, является простота и быстрота оформления перевозки. Практически во всех опросах гру-

зоотправители отмечают излишне громоздкую и бюрократическую систему оформления перевозок, и если для массовых грузов, как уже отмечалось выше, этот фактор не является столь значимым, то для грузов, перевозимых мелкими партиями, этот фактор становится решающим.

В современных условиях можно выделить два основных фактора снижения погрузки грузов на железную дорогу:

- снижение промышленного производства вследствие кризиса
- переключение грузов на другие виды транспорта.

Причем, оба этих фактора действуют не изолированно, а взаимосвязано: например переключение на другие виды транспорта может быть следствием производства меньшего объема продукции, уменьшения спроса, что приводит к уменьшению отдельных партий отгружаемого товара, которые проще вывезти автомобильным транспортом, чем железнодорожным. Кстати, именно по этой причине снижается отгрузка цемента в цементовозах, и увеличивается – в крытых вагонах.

Еще один очень доходный сегмент рынка грузовых перевозок – перевозки овощебахчевых скоропортящихся грузов. Вследствие невысокой скорости доставки железнодорожным транспортом, сроки доставки по железной дороге в разы превышают сроки доставки на аналогичные расстояния автомобильным транспортом.

Например, сроки доставки от Астрахани знаменитых астраханских арбузов железнодорожным и автомобильным транспортом составляют соответственно:

- до Москвы 1–1,5 сут. автотранспортом и 8 сут. железной дорогой;
- до Санкт-Петербурга 2 сут. автотранспортом и 10–12 сут. железной дорогой;
- до Новосибирска 3 сут. автотранспортом и 13 суток железной дорогой;
- до Абакана 4 сут. автотранспортом и 15 суток железной дорогой.

Несмотря на то, что чистый тариф за перевозку железнодорожным транспортом при перевозке на расстояния, превышающие 1000 км ниже, чем при перевозке автотранспортом, если учитывать дополнительные расходы грузоотправителя на перевозку продукции от поля до станции, перегруз в вагон (по отправлении) и аналогичные операции по прибытии, то перевозка с участием железнодорожного транспорта становится в среднем на 1300,0 руб./т дороже, чем перевозка

только автомобильным транспортом. При расстояниях перевозки менее 400–500 км тариф железнодорожным транспортом во всех вариантах оказывается дороже.

Таблица 2

Сравнение тарифных условий и сроков доставки при перевозке арбузов автомобильным и железнодорожным транспортом

	Маршрут следования	Расстояние, км	Срок доставки, суток		Тариф, тыс. руб./т	
			Ж.д.	Авто	Ж.д.	Авто
1	Астрахань-Абакан	4375 км.	15	4	3,0	8,0-10,0
2	Астрахань-Красноярск	4304 км	14	3,5	2,6	8,0-10,0
3	Астрахань-Новосибирск	3547 км	13	3	2,5	6,0
4	Астрахань-С-Петербург	2549 км	12	2	1,9	4,0

Примечание: тарифы в табл. приведены без учета доп. сборов.

Действующие Правила перевозок скоропортящихся грузов и существующая система погрузки на особых условиях, накладывает ряд ограничений на высоту погрузки, сроки доставки и периоды допустимой перевозки овощебахчевой продукции. Некоторая часть этих ограничений является разумной. Большая их часть является абсолютно избыточной. Об избыточности некоторых из этих норм свидетельствует тот факт, что даже при периодическом их нарушении ни грузоотправитель ни дорога не несут никаких потерь. Дорога – вследствие того, что в договоре на особых условиях предусмотрено, что все риски по перевозке несет грузоотправитель. Грузоотправитель – вследствие того, что все эти потери во-первых минимальны, а во-вторых компенсируются дешевизной провоза, ибо загрузка большего количества тонн в один вагон снижает удельные (т.е. в расчете на 1 тонну) транспортные расходы грузоотправителя.

Кроме того, в свете вышеизложенного представляется необходимым проведение либерализации правил и условий перевозок грузов, что потребует внесения изменений в Правила перевозок скоропортящихся грузов и Правила перевозок грузов на особых условиях.

Высокая конкурентоспособность автомобильного транспорта не в последнюю очередь связано и отказом от избыточных требований по размещению и креплению грузов. Причем, это касается не только сельскохозяйственных товаров, но и самого широкого круга грузов. Мировой опыт свидетельствует в пользу того, что грузоотпра-

витель, несущий финансовую ответственность за правильность размещения и крепления груза (в том числе посредством таких правовых механизмов, как страхование или договор перевозки при котором грузоотправитель несет полную ответственность за убытки, причиненные, например, неправильно закрепленным грузом) гораздо точнее, чем перевозчик оценит риски, возникающие при перевозке и найдет оптимальное соотношение между безопасностью и экономической эффективностью.

Перевозчик, у которого подразделение, устанавливающее нормативы и технические условия, не мотивировано на увеличение объема перевозок, но мотивировано на поиск нарушений, всегда будет стремиться к избыточному регламентированию условий перевозок. Подобная ситуация имело место в США в конце 60-х годов, когда забота о безопасности крепления грузов привела к массовому «уходу» грузов на относительно либерализованный автомобильный транспорт и массовому банкротству железнодорожных компаний.

В конечном счете, интегральным показателем качества транспортного обслуживания является конкурентоспособность железнодорожного транспорта, выражающаяся в том числе в динамике притока-оттока грузов с конкурирующих видов транспорта.

Взаимодействие — по всем аспектам [1] (к 15-летию Приволжского ТЦФТО)

В августе 2010 г. Приволжский территориальный центр фирменного транспортного обслуживания отмечает 15-летие своей деятельности.

Система фирменного транспортного обслуживания создавалась в условиях глубокого трансформационного спада 90-х годов. Сложившаяся годами система взаимоотношений железнодорожников с клиентами в новых условиях перестала удовлетворять всех участников перевозочного процесса.

В этих условиях стало очевидно, что необходим переход на новый тип взаимоотношений с клиентом: с применением маркетинговых технологий и активной сбытовой политикой.

Во исполнение решения декабрьской Коллегии МПС 1994 года, приказом начальника дороги № 140/Н в августе 1995 года, на базе коммерческого и тарифно-договорного отделов службы грузовой и коммерческой работы, был создан Дорожный центр фирменного транспортного обслуживания.

Первым руководителем Дорожного центра стал Г.А. Рубан. Он и его команда разрабатывали и отлаживали технологию нового подразделения дороги. Первыми отделами, которые были созданы в ДЦФТО стали – тарифно-договорный отдел, отдел по расчетам за грузовые перевозки и отдел маркетинга. Дорожный центр был создан, с одной стороны, как единый заказчик от имени клиента перед железной дорогой, а с другой – как гарант выполнения принятых дорогой перед клиентом обязательств.

[1] Печатается по публикации: Хусаинов Ф.И. Взаимодействие – по всем аспектам // Железнодорожник Поволжья. 2010. № 32. 20 августа. С. 10.

В 1996 году дорога достигла низшей точки спада объемов погрузки. В этих условиях главной задачей, стоящей перед ДЦФТО стала работа по привлечению, на основе маркетинговых исследований, дополнительных объемов погрузки грузов и улучшению качества транспортного обслуживания. Благодаря организации договорной работы по внедрению льготных тарифов, по переключению грузов с автомобильного транспорта на железную дорогу, ДЦФТО удалось переломить негативные тенденции по многим видам грузов. С целью стимулирования спроса на транспортные услуги в то время активно использовались такие экзотические для нормальной рыночной экономики инструменты, как бартерные схемы и взаимозачеты, которые хоть как-то позволяли работать дороге в условиях неплатежей.

В результате активной работы ДЦФТО в 1997 году удалось остановить падение погрузки и выйти на траекторию устойчивого роста: погрузка 1997 г. превысила показатель 1996 г – на 12%, а погрузка 1999 г. – на 25%. К 2005 г., погрузка практически вдвое превысила уровень нижней точки спада.

На следующем этапе ДЦФТО сыграло важную роль в ликвидации бартера и взаимозачета при оплате перевозок. Так, если в 1996–1998 годах доля бартера и взаимозачетов в оплате грузовых перевозок составляла более 70%, то уже с 2000 года вся оплата производится только денежными средствами.

В 1999 г. в состав ДЦФТО вошел Технологический центр по обработке перевозочных документов (ТехПД). Объединение ТехПД отделений дорог позволило существенно улучшить организацию расчетов, повысить качество обслуживания клиентов, которые получили возможность осуществлять расчеты в едином центре.

В феврале 2002 г. ДЦФТО возглавил С.О.Титков, пришедший на эту работу с должности заместителя министра транспорта Саратовской области

В 2004 г. в процессе реструктуризации холдинга ОАО «РЖД» и его преобразования в набор вертикально-интегрированных структур специализированных по видам деятельности, было издано распоряжение президента ОАО «РЖД» № 3242-р «О создании на железных дорогах-филиалах ОАО «РЖД» единой вертикально-интегрированной системы управления продажами услуг в части перевозок грузов». На основании этого распоряжения ДЦФТО не только превратилось из службы в самостоятельное структурное подразделение в составе дороги, но и существенно расширило свои полномочия, приняв в свой штат товарных кассиров.

С 1 августа 2005 г. была сформирована вертикаль, состоящая из Дорожного центра ФТО, трех региональных центров (Астраханское, Волгоградское и Саратовское РАФТО), а с 1 июля 2006 г. товарные кассиры были переданы из штата дороги в штат ДЦФТО и все товарные конторы были объединены в 21 агентство ФТО.

В августе 2008 г. начальником ДЦФТО был назначен Д.В.Горох, пришедший в ТЦФТО с должности начальника Службы грузовой и коммерческой работы (ЦМ) [1].

С 1 октября 2009 г. в рамках дальнейшего реформирования внутрихолдинговой структуры ОАО «РЖД», все Дорожные центры были выделены из составов дорог и объединены в единую вертикаль. Бывший ДЦФТО стал структурным подразделением Дирекции сбыта – ЦФТО ОАО «РЖД» и получил новое название: Приволжский территориальный центр фирменного транспортного обслуживания (ПТЦФТО).

Таким образом, система фирменного транспортного обслуживания, зародившись как небольшое подразделение в составе дороги, задачей которого были: маркетинговые исследования рынка, формирование спроса на транспортные услуги и стимулирование сбыта, – эволюционировала в крупную вертикально-интегрированную структуру, включающую в себя разветвленную агентскую сеть и выполняющую широкий набор функций по взаимодействию с грузоотправителями и пользователями услуг железнодорожного транспорта. Сегодня функции ТЦФТО охватывают широкий спектр коммерческого взаимодействия железной дороги с клиентами – от подачи заявок на перевозку на станции отправления, оформления перевозочных документов и взыскания необходимых сборов до раскредитования документов по прибытии груза на станции назначения. Кроме того прогноз погрузки, разрабатываемый в ТЦФТО служит основой для формирования всех основных планов и заданий по всем хозяйствам дороги. По итогам 2009 г. Приволжский ТЦФТО занял 1 место по сети РЖД по точности прогнозирования и формирования планов погрузки и планов по начислению выручки за грузовые перевозки.

[1] Служба переименована в Службу коммерческой работы в сфере грузовых перевозок. Впоследствии, в процессе внутрихолдинговых реформ, вошла в состав дорожной Дирекции управления движением.

Основными функциями ТЦФТО в настоящее время являются:

- Реализация маркетинговой политики ОАО «РЖД» при оказании услуг, связанных с перевозками грузов.
- Проведение анализа товарных и транспортных рынков с целью привлечения дополнительных объемов грузов к перевозкам ОАО «РЖД».
- Организация и ведение работы по оказанию услуг, связанных с перевозками грузов, в соответствии с единым прейскурантом услуг ОАО «РЖД».
- Реализация и контроль за применением на железной дороге тарифной и ценовой политики ОАО «РЖД» при оказании услуг, связанных с перевозками грузов.
- Организация и ведение на железной дороге договорной работы с клиентами ОАО «РЖД» на оказание услуг, связанных с перевозками грузов, по продаже и аренде железнодорожного подвижного состава.
- Разработка, обоснование и согласование в установленном порядке проекта прогнозного месячного плана перевозок грузов и доведение до служб (отделов) и структурных подразделений железной дороги утвержденного месячного плана перевозок грузов.
- Формирование в установленном порядке проекта прогнозного бюджета продаж и доведение до служб (отделов) и структурных подразделений железной дороги утвержденного бюджета продаж в части начисленной выручки от оказания услуг, связанных с перевозками грузов, организация его исполнения.
- Прием, рассмотрение и согласование в установленном порядке заявок на оказание услуг, связанных с перевозками грузов.
- Организация и проведение расчетов, обеспечения полноты и своевременности начисления и взыскания платежей за оказанные услуги, связанные с перевозками грузов.

Важнейшей чертой времени стало внедрение и развитие на железнодорожном транспорте информационных технологий.

И здесь Приволжский ТЦФТО традиционно является одним из самых инновационных подразделений ОАО «РЖД».

Внедрение автоматизированных систем по оформлению перевозочных документов началось с момента формирования ДЦФТО. Так, если в первых автоматизированных системах (АРМ ТВК) в технологический процесс включались только сотрудники железной дороги, то с внедрением в 2002 году АС ЭТРАН появилась возможность работы в едином технологическом пространстве всех участников перевозочного процесса (грузоотправителей, грузополучателей, экспедиторов, владельцев подъездных путей и т.д.). На оформление 100% перевозочных документов в новой автоматизированной системе ЭТРАН Приволжская железная дорога одной из первых перешла в 2004 году, что позволило сократить время оформления перевозочных документов, уменьшить в несколько раз количество недоборов или переборов, повысить качество обслуживания пользователей услуг железнодорожного транспорта, а так же начать разработку технологических порядков оформления перевозочных документов по безбумажной технологии непосредственно с рабочих мест грузоотправителей. Уже 2006 году первый грузоотправитель ЗАО «ВМЗ Красный Октябрь» оформил заявку на перевозку грузов ГУ-12 по безбумажной технологии с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Сегодня 20% всех документов оформляемых при отправлении грузов грузоотправителями на Приволжской железной дороге осуществляется по безбумажной технологии.

Параллельно, с 2006 года на Приволжской железной дороге был отработан механизм формирования сводного заказа на перевозку грузов на предстоящие сутки в АС ЭТРАН, что позволило в режиме реального времени отслеживать принятые заявки ГУ-12 и своевременно обеспечивать их погрузочными ресурсами. Так же в 2006 году для обеспечения оперативного взаимодействия станций, региональных представительств и аппарата управления было внедрено программное обеспечение по передачи голоса внутри сети передачи данных, что позволяет проводить селекторные совещания со всеми причастными работниками, не отрывая их от рабочего места. С 2008 года на Приволжской железной дороге активно начали внедрять технологии электронных графических копий (ЭГК). Первым проектом стала организация «Централизованного хранилища электронных графических копий перевозочных документов». Обмен всей служебной документации так же осуществляется через специализированные файлообменные серверы, что позволяет ускорить документооборот, а так же значительно сократить эксплуатационные расходы.

Сейчас ведутся работы по созданию единого электронного архива уставных документов и договоров с пользователями услуг железнодорожного транспорта, что избавит клиентов от предоставления нескольких заверенных копий уставных документов в разные подразделения ОАО «РЖД», а так же позволит агентам ФТО иметь всегда актуальные договоры «под рукой».

Территориальным центром активно проводится обучение агентов СФТО, что позволило на порядок снизить количество нарушений, сведя их к минимуму.

На новом этапе перед Приволжским ТЦФТО стоят более сложные задачи: нам необходимо добиться того, что бы увеличивающиеся объемы производства в максимальной степени были привлечены на железнодорожный транспорт. С этой целью ТЦФТО разрабатывает набор новых услуг, одна из важнейших среди которых – оказание комплексного транспортно-экспедиционного обслуживания, включающего в себя как собственно организацию перевозок, так и экспедиторские услуги и ряд других услуг.

Система ФТО: проблемы современного этапа и пути их решения [1]

В условиях реформирования железнодорожного транспорта, появления новых субъектов рынка грузовых железнодорожных перевозок – компаний-операторов подвижного состава и развития конкуренции на рынке транспортных услуг, особую актуальность приобретают вопросы, связанные с повышением экономической эффективности ОАО «РЖД» в новых условиях.

В соответствие с Федеральным законом «О железнодорожном транспорте», ОАО «РЖД» предоставляет услуги как в естественно-монопольном секторе (услуги инфраструктуры), так и в конкурентном (перевозки). Неразделенность указанных секторов и неопределенность в сфере их соприкосновения порождает ряд экономических, технологических и организационных проблем.

Основные проблемы, сдерживающие развитие системы фирменного транспортного обслуживания могут быть сгруппированы в две большие группы: факторы внутренней среды организации, связанные с оптимизацией собственной экономической политики ОАО «РЖД» и факторы внешней среды, связанные с взаимоотношением компании с «внешним миром» – грузоотправителями, грузополучателями и конкурирующими видами транспорта.

В настоящей работе обозначены важнейшие из этих проблем и предложены пути их решения.

[1] Печатается по тексту публикации: Хусаинов Ф.И. Система фирменного транспортного обслуживания: проблемы современного этапа и пути их решения // Вестник транспорта. 2007. № 5. С. 32–35.

1. Неразработанность нормативно-правовых аспектов взаимодействия перевозчика и владельца инфраструктуры.

До настоящего времени не разработан порядок смены локомотива собственника на локомотив РЖД в пути следования (например, вследствие поломки); не разработан механизм раздельного учета расходов и доходов по перевозочной деятельности и инфраструктурной; в Тарифном руководстве №2 не предусмотрена плата за пользование локомотивами при простое на путях ОАО РЖД. Не разработан удовлетворительный порядок оплаты нахождения вагонов компаний собственников на путях ОАО «РЖД» в порожнем состоянии («отстой» вагонов). Отсутствует механизм, обязывающих операторов заключать соответствующие договоры с дорогами.

Необходимо ускорить разработку нормативно-правового обеспечения в указанной сфере.

2. Прейскурант 10-01 разрабатывался в условиях, когда услуги локомотивной тяги практически полностью предоставлялись МПС/ОАО «РЖД». Опыт работы в новых условиях продемонстрировал несоответствие тарифных схем реалиям демонополизированного рынка. Так, перевозки собственных поездных формирований (т.е. перевозки, при которых ОАО «РЖД» получает лишь инфраструктурную составляющую тарифа без вагонной и локомотивной составляющих) на средних и дальних расстояниях не обеспечивают ОАО «РЖД» необходимую рентабельность.

Необходима корректировка действующей тарифной политики. В противном случае, при оказании услуг локомотивной тяги компаниями-операторами – может сложиться ситуация, при которой доходы от инфраструктурной составляющей не будут покрывать расходы на содержание инфраструктуры.

3. Развитие системы операторских компаний приводит к «завоеванию» рынка компаниями, специализирующимися на перевозках и не отягощенными эксплуатацией инфраструктуры. Увеличение рыночной доли операторов в наиболее доходных сегментах рынка грузовых перевозок приводит к снижению доходов ОАО «РЖД» даже при росте физических объемов перевозок.

Для удержания доли рынка в высокодоходных сегментах необходимо создание дочерних компаний, обладающих большей свободой в сфере тарифной политики, на равных конкурирующих с операторскими компаниями – собственниками подвижного состава и специализирующихся на перевозках в тех или иных сегментах рынка.

4. Высокая доля условно-постоянных расходов на железнодорожном транспорте (около 70%) означает, что уменьшение перевозок и инвентарном парке ОАО «РЖД» не влечет за собой пропорционального сокращение издержек ОАО «РЖД».

Одним из инструментов дополнительного привлечения доходов, компенсирующего негативное влияние указанного фактора, должна стать диверсификация деятельности ОАО «РЖД» и максимальное использование имеющихся ресурсов по предоставлению широкого спектра услуг участникам перевозочного процесса. Необходимо активизировать маркетинговые исследования по определению потенциальных услуг и разработке конкретных условий их предоставления, сформировать эффективную систему мотивации, стимулирующую структурные подразделения компании к поиску потребностей в дополнительных услугах транспортном рынке.

5. Недостаточная гибкость железнодорожного транспорта, не позволяющая реализовать индивидуальный подход к потребностям клиентов в транспортных услугах, в первую очередь грузоотправителей, осуществляющих отгрузку высокодоходных грузов перерабатывающей промышленности, является основным фактором снижения конкурентоспособности компании на данном сегменте рынка.

Ярким примером может служить Порядок рассмотрения ОАО «РЖД» обращений грузоотправителей о перевозке грузов на особых условиях №1846р от 06.04.04. В соответствии с данным порядком грузоотправитель обязан направить обращение не менее чем за 20 дней до срока предоставления заявок на перевозку грузов. Плюс сроки рассмотрения заявок 10-15 дней, в зависимости от вида сообщения. Предлагаем дать дорогам и их отделениям право самостоятельно согласовывать перевозки на особых условиях, если это международные перевозки, осуществляемые в соответствии с международными договорами Российской Федерации (подобно тому, как сегодня дорогами согласовываются заявки на перевозку грузов в прямом сообщении). При перевозках в изотермических вагонах «Рефсервис» контейнерах «Трансконтенер» передать соответствующие права данным подразделениям компании. Необходимо разрешить параллельное рассмотрение заявок и обращений об особых условиях перевозок.

Выход может быть найден в упрощении организации перевозок и передачи на уровень дорог и отделений ряда функций, тем самым, максимально сокращая цепочку взаимодействия подразделений ОАО «РЖД».

6. Наиболее сложным (так как требует решения на Правительственном уровне) и важным является вопрос гибкой тарифной политики и соответствующей роли дорог отправления. Приволжской магистралью неоднократно ставился вопрос о необходимости сезонных скидок на перевозку нефтепродуктов. В период навигации более 13% от годового объема перевозок нефтепродуктов и около 25% от объема перевозок серы уходит на водный транспорт. Также для Приволжской железной дороги актуальными являются сезонные скидки на перевозку овощной (бахчевой) продукции, уходящей на автотранспорт.

Анализ изменения транспортной составляющей свидетельствует о том, что ОАО «РЖД» не использует дополнительные возможности по повышению доходов в условиях, когда цены на перевозимую продукцию растут темпами, опережающими темпы роста железнодорожных тарифов. Так например, рост цен на цемент в мае 2005 года более чем на 50% относительно апреля при неизменном тарифе на перевозки привел к снижению транспортной составляющей в цене продукции: по ОАО «Вольскцемент» – с 15,4% до 10,8%, по ОАО «Себряковцемент» – с 20,7% до 15,1% .

Регулярно проводимый мониторинг транспортной составляющей по основным направлениям грузопотоков свидетельствует о том, что рост цен на перевозимую дорогой продукцию в первом квартале т.г., относительно первого квартала прошлого года составляет от 13% до 63% при увеличении тарифов в среднем на 7,5%.

В результате того, что система регулирования железнодорожных тарифов оказалась костной, не способной гибко и оперативно реагировать на конъюнктуру рынка, компания теряет доходы, как в результате несвоевременного предоставления скидок (переключение грузов на конкурирующие виды транспорта), так и в результате недоиспользования благоприятной конъюнктуры рынка, предоставляющей возможность дополнительного увеличения доходов за счет увеличения транспортной составляющий.

7. Несовершенство нормативно правовой базы, технологических решений, регулирующих отношения между участниками перевозочного процесса, привело к тому, что основное бремя убытков, вызванных неопределенностью рыночной конъюнктуры, легло на железнодорожный транспорт (в виде затрат, связанных с проблемой брошенных поездов, в виде «недоиспользования» простаивающих вагонов, задержки в погрузке и несвоевременном взыскании платежей, вызванным вынужденным применением конвенций и т.д.).

Проблема брошенных поездов не один год лихорадит российские железные дороги, сезонно обостряясь. Приволжская железная дорога своей структурой погрузки по экспортным перевозкам в основном ориентирована на черноморские порты. Планирование и равномерный подвод грузопотока к портам является актуальным для Приволжской магистрали как для дороги отправления и транзитной, так и как для дороги назначения, обслуживающей припортовые станции. Динамично развивается перевалка грузов по Астраханскому транспортному узлу, обеспечивающему переработку возрастающего грузооборота со странами Каспийского бассейна, прежде всего с Ираном. Также, Приволжская железная дорога обслуживает речные порты и причальные стенки.

Логистические решения, обеспечивающие согласованность действий многочисленных участников перевозочного процесса, различных видов транспорта, возможны только при достижении баланса экономических интересов сторон и требуют принятия соответствующих решений на уровне Правительства РФ.

Помимо решения отмеченных выше проблем необходимо выделить несколько важных направлений совершенствования работы ОАО «РЖД».

Для повышения доходности деятельности компании необходима организация комплексного транспортного обслуживания, предполагающего предоставление ОАО «РЖД» услуг по экспедированию, страхованию, коммерческому кредитованию, внедрению инновационных перевозок: «от двери до двери», «точно в срок» и т.д. Сегодня существование многих посреднических организаций во многом обусловлено отказом компании от предоставления перечисленных услуг на этапе своего становления.

Несмотря на ряд наработок, до настоящего времени не решен вопрос коммерческой диспетчеризации, позволяющий ориентироваться на коммерческие показатели при осуществлении эксплуатационной деятельности. Не пересмотрена комплексная технология нормирования, планирования и согласования заявок на перевозку грузов, не разработана система определения приоритетов погрузки. При осуществлении перевозок, как правило, поездной диспетчер не руководствуется сведениями о сроках доставки грузов, их стоимости, возможными финансовыми потерями. Не реализована технология

равномерного подвода грузов в адрес портов и крупных грузополучателей, учитывающая инфраструктурные ограничения пунктов назначения.

В соответствии с Приказом № 84 от 06.06.05 устанавливается новый порядок взаимодействия подразделений ОАО РЖД при рассмотрении претензий, возникших в связи с осуществлением перевозок грузов. В рамках реализации принципа «одного окна» все претензии будут регистрироваться в ДЦФТО и направляться причастным службам на рассмотрение, что позволит в рамках СФТО сформировать систему управления качеством услуг, позволяющую за счет комплексного мониторинга своевременно выявлять и устранять факторы, приводящие к некачественному транспортному обслуживанию, вызывающие не удовлетворенный спрос. Считаем, утвержденный порядок первым этапом создания внутренней системы контроля за качеством транспортных услуг. Необходимо сосредоточить в дорожных центрах всю работу связанную с рассмотрением претензий, тем самым сократив число звеньев в цепи взаимодействия подразделений компании и обеспечить независимость органа контроля от исполнителя перевозок – производственного блока.

Вопрос организации электронного обмена данными на первый взгляд может показаться сегодня менее значимым. Вместе с тем, прогнозируя всплеск интереса пользователей услуг железнодорожного транспорта к электронному документообороту в ближайшей перспективе, в связи с переходом на электронную цифровую подпись, необходимо незамедлительно устранить имеющиеся недостатки. Сегодня каждая заявка на установку АРМ клиента после прохождения всех согласований на уровне дороги направляется в центральный аппарат ОАО «РЖД» для согласования с причастными департаментами. В результате, только на оформление документов уходит более полутора месяцев. Подключение осуществляется по типовым схемам, устанавливается типовое программное обеспечение с использованием сертифицированных средств защиты информации. Передача прав по согласованию подключений на дорожный уровень позволила бы многократно сократить время на оформление документов. При этом, в случаях отступлений от типовых схем подключение должно производиться при согласовании с ЦФТО ОАО «РЖД».

Важнейшим фактором развития системы фирменного транспортного обслуживания на современном этапе является построение технологии взаимодействия с грузоотправителями, ориентированной на создание максимально комфортных условий для пользователей услуг железнодорожного транспорта.

Существует на железнодорожном транспорте система планирования чрезвычайно громоздка и неудобна для грузоотправителей. Так, в соответствие с Положением о порядке внесения изменений в согласованные ОАО РЖД заявки на перевозку грузов в вагонах, ряд изменений допускается не чаще, чем 1 раз в декаду, что в условиях быстро изменяющейся конъюнктуры создает для грузоотправителя определенные трудности с реализацией продукта.

Важным направлением, на котором возможно повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта, является перевозка «дорогих» мелкопартионных грузов. 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. Основной причиной высокой конкурентоспособности автомобильного транспорта на указанном сегменте, является простота и быстрота оформления перевозки. Большинство грузоотправителей жалуются на излишне громоздкую и бюрократическую систему оформления перевозок, и если для массовых грузов этот фактор не является столь значимым, то для грузов, перевозимых мелкими партиями, этот фактор становится решающим. Таким образом, упрощение технологии оформления перевозок для грузоотправителя, снижение административных барьеров в этой сфере позволит повысить конкурентоспособность железнодорожного транспорта на этом, очень выгодном, сегменте рынка грузовых перевозок.

Для повышения конкурентоспособности железнодорожного транспорта необходимо упрощение процедуры подачи заявок и порядка внесения изменения в них а также повышение оперативности системы планирования [1].

[1] Изначально настоящий текст формировался в виде предложений, в ответ на один из многочисленных запросов центрального аппарата «РЖД». К тому моменту, когда он был опубликован в виде статьи, одно из предложений было реализовано: распоряжением № 330-р от 01.03.2007 г. в распоряжение № 34-40-р от 06.10.2004 г. было внесено изменение, позволяющее корректировать заявку ф. ГУ-12 пять раз в декаду вместо одного раза в декаду.

Возможно возобновление приема наличных денежных средств от грузоотправителей при отправлении груза.

Грузоотправителям, для которых согласована погрузка ранее сроков, предусмотренных ст. 11 Устава ж.д., необходимо разрешить не взыскивать сбор за погрузку ранее сроков.

Необходимо сокращение периода между подачей заявки и началом перевозки.

Необходима реализация принципа «одного окна» при оформлении перевозок.

Предложенные меры, реализованные в системе фирменного транспортного обслуживания, позволят повысить конкурентоспособность железнодорожного транспорта на рынке транспортных услуг.

Работа, проводимая маркетинговыми подразделениями дороги свидетельствует о том, что при грамотной работе с целевыми сегментами возможно существенное увеличение отгрузки железной дорогой, за счет переключения грузов с автомобильного транспорта.

Так, в 2005 г. в начале сезона перевозок бахчевых культур, перед Дорожным центром фирменного транспортного обслуживания Приволжской железной дороги была поставлена задача по созданию максимально благоприятных условий для грузоотправителей этой продукции и увеличению объемов отгрузки.

Сотрудники отдела маркетинга ДЦФТО были командированы на станции, на которых осуществляется погрузка бахчевых грузов, где встречались с работниками станций, грузоотправителями, представителями администраций районов и министерства сельского хозяйства. В результате командировок были выявлены основные претензии и пожелания грузоотправителей к работе железных дорог и разработан ряд мероприятий, реализация которых позволила увеличить объемы отгрузки овощебахчевой продукции.

По просьбам грузоотправителей, были установлены особые условия перевозки арбузов среднеранних и поздних сроков созревания в крытых вагонах навалом со станций Астраханского и Волгоградского отделений в адреса российских грузополучателей. В частности, особыми условиями увеличена допустимая высота погрузки арбузов в вагоне со 130 до 180 см, что позволило увеличить загрузку вагонов с 28–30 тонн до 40–45 тонн. Указанное увеличение загрузки позволило, не корректируя уровня тарифа (за вагон), снизить тарифную нагрузку на отправителей арбузов (в расчете на 1 тонну) на 30%.

Помимо экономических факторов, важную роль играют факторы организационные: возможность быстрого, без излишней волокиты, заключения договора об оказании услуг по перевозке грузов, своевременное обеспечение заявок годным в техническом и коммерческом отношении подвижным составом.

Начальники станций Астраханского и Волгоградского отделений дороги получили доверенности на заключение договоров перевозки грузов на особых условиях. Это упростило и ускорило процесс заключения таких договоров. Теперь грузоотправителям не нужно ездить в отделение дороги, а договор на перевозки на особых условиях может быть заключен непосредственно на станции отправления. Во всех товарных конторах станций Астраханского отделения вывешены листовки с подробной информацией об условиях заключения подобных договоров. Упрощена схема открытия лицевых счетов для оплаты железнодорожного тарифа.

Благодаря проведенной работе по улучшению качества организации погрузки и удовлетворению запросов потребителей удалось удвоить объем перевозок овощей и бахчевых культур. При этом, доля железнодорожного транспорта в объеме перевозок овощебахчевой продукции возросла с примерно 10–11% до 20–22%.

Этот пример свидетельствует о том, что учет претензий и пожеланий грузоотправителей к работе железной дороги и проведение агрессивной маркетинговой политики позволяет переключить с автомобильного на железнодорожный транспорт дополнительные объемы перевозок и увеличить доходы дороги.

Предложенные меры, реализованные в системе фирменного транспортного обслуживания, позволят увеличить доходность и повысить экономическую эффективность работы ОАО «РЖД».

Новшества в системе планирования РЖД: проблема неравномерности и экстерналии [1]

Комментарий к письму ЦФТО РЖД от 19.02.2013 г. № ЦФТО-МиР-6/4 о порядке согласования заявок ГУ-12 с учетом перерабатывающей способности инфраструктуры.

У предложенной РЖД меры (сглаживание неравномерностей с помощью логического контроля на величину погрузки) два маленьких плюса и много больших минусов.

Плюсы заключаются в том, что она создает иллюзию управляемости и возможность отчитаться о принятых мерах.

Все остальное – сплошные минусы. Минусы эти можно сгруппировать в две группы – практические и теоретические.

Начнем с практических. Подобные меры, как правило, проходят стандартные этапы реализации. На первом этапе эти меры плохо встречаются рынком, но «РЖД» заставляет их реализовывать, на втором этапе становится очевидна их неэффективность. Затем, на третьем этапе при применении этих мер, что бы не парализовать работу грузоотправителей, начинают предусматривать исключения. Затем исключений становится так много, что утверждение о том, что данный регламент работает – становится пустым лозунгом. И, наконец, на четвертом этапе, все это тихо отменяется, либо заменяется поручением «доработать» и «усовершенствовать». Отмену этого решения рынок встречает с радостью и со слезами благодарности.

Таким образом, если решение будет отменено, то никаких страшных последствий не случиться. У этого сценария есть частный

[1] Опубликовано на сайте «Транспорт Российской Федерации»: http://rostransport.com/article/82/

случай, при котором отдельные лица в «РЖД» получат право снимать логические контроли в отдельных случаях. Очевидны последствия такого решения и увеличение количества «отдельных случаев», а затем и лиц, могущих в этих «отдельных случаях» принимать соответствующие решения – выражаясь деликатно – не только в «общесетевых» интересах.

Но помимо чисто прикладных и практических проблем, здесь – на самом деле – есть важная фундаментальная теоретическая проблема.

Заключается она в том – как добиться равномерной погрузки? Точнее – как сгладить существующую неравномерность, добившись большей ритмичности работы?

Почему снижение неравномерности является важной задачей – объяснять никому не нужно. Если в двух словах – то это позволяет снизить расходы собственника инфраструктуры за счет того, что не нужно содержать постоянные устройства и контингент в расчете на пиковые нагрузки, можно обойтись меньшими ресурсами, обеспечив тот же объем работы. Таким образом задача снижения неравномерности, или снижения амплитуды колебаний вагонопотока – важная и серьезная задача.

Нужно только помнить одну особенность этой проблемы.

Математики, занимающиеся теорией транспортных потоков знают, что задача снижения неравномерности приема груза и задача ускорения оборота вагона – противоположны. Как пишет по этому поводу в классической книге «Учение о транспортных потоках» Герхард Поттгофф «Стремление ускорения оборота вагонов и сглаживания волн потоков при их неравномерности являются противоположными. Поддержание вагонопотоков на одном уровне уменьшает волны, но замедляет оборот».

То есть нельзя одновременно решать эти задачи.

Можно лишь находить оптимум между двумя чашами весов. Пытаться проплыть между Сциллой и Харибдой.

В некотором смысле это похоже на Принцип неопределенности Гейзенберга в квантовой механике: либо вы точно знаете координату, но не знаете скорость частицы, либо точно знаете скорость, но не знаете координаты. Добиться одновременно знания и того и другого – невозможно.

Так же и применительно к вагонопотокам – если вы снижаете неравномерность волна потока «размазывается». С одной стороны это плюс: т.к. амплитуда волны на входе в любой ограничивающий

элемент (например сортировочную станцию) уменьшается и снижается загрузка инфраструктуры. С другой стороны это приведет при прочих равных условиях к увеличению оборота вагона и ухудшению использования подвижного состава. Само по себе это не так страшно, т.к. сегодня на сети есть профицит вагонов.

Но, в качестве более далеких последствий усиление жесткости планирования приведет к замедлению средней скорости доставки и увеличению доли просрочки.

Косвенно этот вывод подтверждается ситуацией на сети РЖД в декабре-январе. В газете «Гудок» один из вице-президентов «РЖД» пожаловался «в декабре 2012 г. мы не стали нормировать процесс, а приняли все 100% заявок сразу, кто что захотел». Примерно тоже было и в январе 2013 г. Каковы были последствия такого ослабления? Улучшение динамики сроков доставки – в целом на 4,2 процентных пункта.

Т.е. до этого в течении какого-то времени жесткость планирования усиливали, а доля отправок прибывающих с просрочкой роста выросла на 9 процентных пунктов (с 18,4 % в 2011 г. до 27,5 % по итогам 2012 г), а затем стали грузить «как попало» безо всякой «мудрой заботы партии и правительства» и количество просроченных отправок сократилось на 4 процентных пункта.

Еще раз оговорюсь, когда речь идет о теоретических выводах, они формулируются «при прочих равных условиях». Разумеется, что в реальной эксплуатационной работе это не всегда соблюдается. Например, на срок доставки в большей степени могло повлиять снижение погрузки.

Но само понимание антагонистичности решения этих двух задач необходимо иметь в виду при выработке различных управленческих решений. Т.е. если вы принимаете решение о снижении неравномерности, то нужно оценивать какую цену вы заплатите за это решение с точки зрения ухудшения использования вагонов. И наоборот.

Небольшая загвоздка заключается в том, что выигрыш от решения получает собственник инфраструктуры, а потери несут собственники вагонов. Иначе говоря, этим решением «РЖД» порождает отрицательные экстерналии (внешние эффекты) для смежных участников рынка. Это как если бы табачная фабрика выбрасывала в воздух загрязняющие вещества, но отказывалась выплачивать компенсации жителям соседних домов, которые этим дышат.

В связи с этим, было бы логично, если б «РЖД» предложило работать по предложенной схеме на добровольной основе, стимулируя

переход на эту схему тарифными преференциями для согласившихся грузоотправителей и операторов. Это было бы логично – если вы получаете какой-то выигрыш, то вы не можете его делать за счет смежников, вы должны поделиться с ними выигрышем. Тогда и «смежники» будут заинтересованы в этом без всякого принуждения.

В противном случае мы имеем банальное перераспределение издержек с плеч РЖД на плечи грузоотправителей и операторов.

P.S. Механизмом, отчасти уравновешивающем (пока) стимулы РЖД является выплата штрафов за просрочку сроков доставки. Но на прошедшей 28.02.2013 г. конференции вице-президент РЖД Мещеряков предложил пересмотреть порядок исчисления сроков доставки, дав возможность РЖД их произвольно увеличивать с целью избежать выплаты таких штрафов.

Не прикасаться к приборам![1] (о KPI для операторов)

Минтранс предложил (во исполнение поручения из Протокола совещания при вице-премьере Шувалове) разработать «систему показателей качества и оценки работы операторов железнодорожного подвижного состава в привязке к экономическим стимулам (санкциям)».

Если бы эти показатели носили бы информационных характер – ничего страшного. Но на основании этих показателей предлагается «карать и миловать» стимулировать и наказывать операторские компании.

Разработка разных KPI для оценки работы государственных компаний – вещь, наверное, вполне допустимая.

Но вот мысль, что такие «санкции» возможны по отношению к частным хозяйствующим субъектам (к компаниям, не являющимся, кстати, естественными монополиями, а – наоборот, - работающим на конкурентном рынке), представляется – мягко говоря – странной.

Операторы, работающие на рынке – это частные компании (за исключением «дочек» РЖД). Единственным критерием работы частной компании является ее эффективность с точки зрения соотношения издержек и выручки.

Само наличие показателей, по которым оценивается эффективность работы хозяйствующих субъектов, представляется вполне полезным. Если бы регуляторы не принимали на основе этих показателей никаких регуляторных решений, то эту затею можно было бы оценить как

[1] Опубликовано в блоге автора 25.06.2014 г.: http://f-husainov.livejournal.com/288645.html; и на сайте Slon.ru: http://slon.ru/economics/ne_prikasatsya_k_priboram-1118635.xhtml. Кроме того, «по мотивам» поста в блоге на сайте журнала «РЖД-Партнер» опубликовано интервью с автором «Кто поставит оценку частнику?»: http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/kto-postavit-otsenki-chastniku/.

положительную или, как минимум, как безвредную (что в наше время так нечасто, что – тоже заслуживает положительной оценки).

Но риски связаны с тем, что на основании этих показателей регуляторы могут начать принимать какие-то решения и осуществлять воздействие на рынок. Здесь необходимо отметить два момента.

1. Каждый из показателей фиксирует только один из аспектов работы оператора и поэтому делать на основании показателей вывод о том, что один хозяйствующий субъект работает «хорошо», а другой – «плохо» было бы не только чудовищным упрощением, но и чрезвычайно опасным для нормального развития рынка, подходом.

Например, одна из компаний-операторов имеет очень низкий порожний пробег, но он достигается за счет высокого оборота вагона: вагон долго стоит в отстое в ожидании «своей» перевозки (высокодоходного груза). Оборот вагона – «капает» (солдат – спит, служба – идет), а порожний пробег – нулевой. За счет такой стратегии компания, при определенных условиях, может добиваться высокой доходности вагона. Другая компания – наоборот – имеет низкий показатель оборота вагона, но за счет высокого коэффициента порожнего пробега и снижения доходности (например, перевозка кольцевыми маршрутами по устойчивому направлению грузов 1 тарифного класса; скажем, «вертушка» с щебнем или камнем или песком от карьера к заводу железобетонных изделий либо с известью от карьера до цементного или стекольного завода). Как оценить – кто работает «лучше»? У первой компании – «плохой» оборот вагона, но она зарабатывает деньги, платит налоги в бюджет, является работодателем для какого-то количества сотрудников. У второй компании прекрасный оборот вагона, но – вполне может быть – низкая доходность, а следовательно – меньше рабочих мест она создает, меньше налогов платит. Кроме того, вторая вторая компания, вполне возможно является не самостоятельным бизнесом, а элементом технологической цепочки нашего условного завода и тогда ее оценка еще более усложняется – она уже чать более крупной технологической системы.

Кто из них «хуже» или «лучше» с точки зрения показателей – для регуляторов должно быть безразлично. «Хуже» та, которая естественным путем (без участия регуляторов) уйдет с рынка.

Необходимо понимать – единственное, что в этих условиях может сделать регулятор – это помешать рынку выставить «настоящие» оценки.

2. Если все же предложенная «привязка» набора показателей эффективности к «экономическим стимулам (санкциям)» будет реализована, причем пусть не в грубой, а в самой «тонкой» – экономической – форме, то что мы получим? Есть компания X, у которой хорошие показатели (она принимает и выполняет все заявки, увеличивает доходность за счет, например, снижения порожнего пробега и т.д. в итоге, она увеличила объем рынка) – поощрим ее. Есть компания Y, которая из-за плохой работы (приняла меньше заявок, больше потратилась на выросший порожний пробег, в итоге – получила меньше дохода и т.д.) должна быть наказана какими-то «санкциями». Но в этом случае получается, что регулятор должен наказать тех, кого уже наказал рынок и поощрить (каким образом? – из бюджета?) тех, кто успешен и увеличивает долю рынка и прибыли. А смысл?

Подытоживая: разработка показателей вполне может быть оценена, как полезное начинание, попытка использовать показатели в качестве «мотивации» или источника регулирования – недопустимы.

Очевидно, что любой регулятор в этих условиях будет вести себя, как слон в посудной лавке, поскольку, может случиться так, что именно то, что регулятор принимает за неэффективность, может оказаться особенностью технологии, которая создает конкурентные преимущества данной компании.

Поэтому любые KPI в целях применения «санкций и стимулов» к частным компаниям – во-первых вредны, а во-вторых свидетельствуют о чудовищной каше в головах у регуляторов, которые 20 лет живут в условиях рынка, а по-прежнему рассуждают в категориях советских пятилеток.

Был такой анекдот в советские времена, когда все увлекались космосом.

Возвращается из космоса команда наших космонавтов, вместе с которыми летал коллега из азиатской станы. У азиатского космонавта кисти рук – синие. На пресс-конференции его спрашивают

- Что у Вас с руками?, а он отвечает:

- Советские коллеги все время били меня по рукам и говорили "Не прикасайся к приборам".

Может быть регуляторам и тем, кто записывает в протоколы задания тоже нужно придерживаться такого правила: «Не прикасаться к приборам»?

Продавая непокупаемое: ноу-хау от вагоностроителей [1]

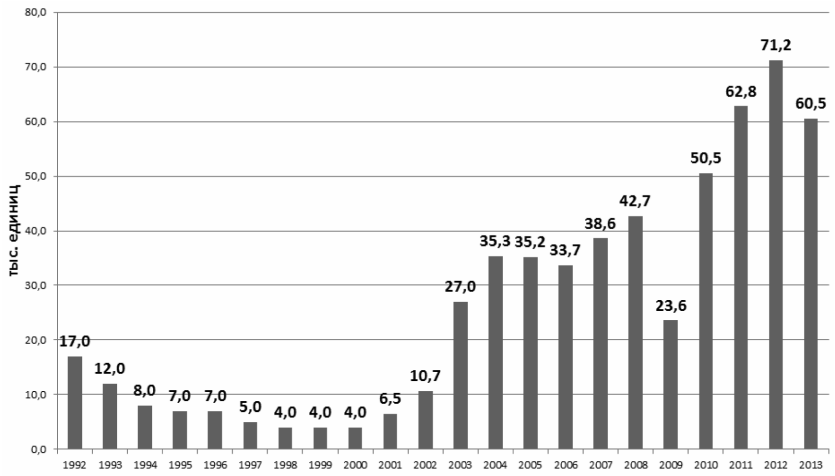
Обсуждение предложенного регуляторами (с подачи вагоностроителей) фактического запрета продления сроков службы грузовых вагонов на протяжении полутора лет было одной из самых острых тем внутриотраслевых дискуссий. Этот сюжет (или, как сегодня принято говорить – кейс) войдет во все учебники по лоббированию, если такие учебники будут написаны. А пока таких учебников нет, рассмотрим вкратце эту историю. Поверьте, она чрезвычайно интересна не только для железнодорожной отрасли.

Предыстория: как вагоностроители «набирались сил»

С чего все началось? В течении последних десяти лет вагоностроительная отрасль переживала «бум». Благодаря либерализации рынка предоставления вагонов (в 2003 гг.) и накопившегося за 1980–1990-е годы дефицита железнодорожных грузовых вагонов спрос на вагоны со стороны разных компаний рос невиданными размерами. Производство, соответственно тоже росло (см. рис. 1).

Постепенно произошло насыщение рынка и вагонов стало достаточно. Если в 2000 г. по железным дорогам России «бегало» 800 тыс. грузовых вагонов, то сегодня их парк превышает 1,2 млн. единиц.

[1] Опубликовано в блоге автора 06.08.2014 г.: http://f-husainov.livejournal.com/293760.html; 08.08.2014 г. с небольшими сокращениями опубликовано на сайте Slon.ru: http://slon.ru/economics/kak_prodat_nepokupaemoe_nou_khau_ot_vagonostroiteley-1140688.xhtml. «По мотивам» поста на сайте журнала «РЖД-Партнер» опубликовано интервью с автором «Пришел, увидел, произвел»: http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/prishel--uvidel--proizvel. Кроме того, опубликована сокращённая версия этого текста: Хусаинов Ф.И. «Захват регуляторов»: из теории – в практику // РЖД-Партнер. 2014. № 18. С. 22–23.



Источник: Росстат

Рис. 1. Производство грузовых вагонов в России в 1992–2013 гг.

Что происходит, когда рынок насыщается?

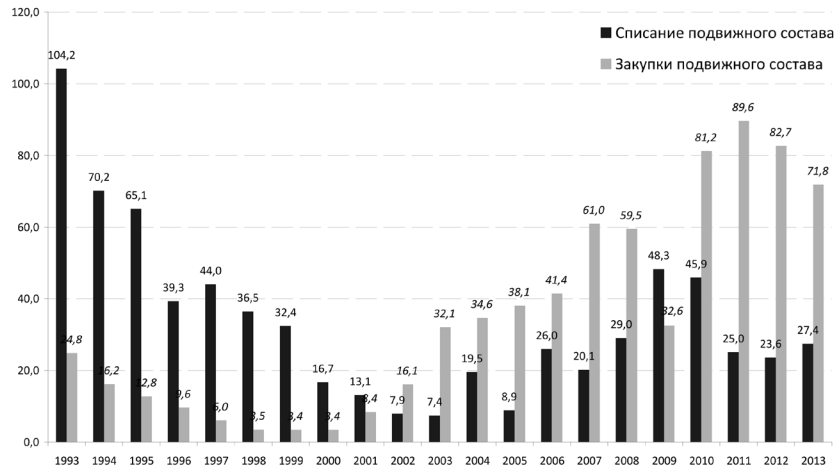
Правильно, спрос падает с аномально высоких значений времен «бума» до некоторого средне-долгосрочного уровня, которого достаточно для компенсации выбывающего (списываемого) парка вагонов и небольшого роста. Списывается ежегодно (в последние годы) примерно 25–27 тыс. вагонов. Например, в 2011 г. – списано 25 тыс. ед., в 2012 г. – 23,6 тыс. ед., в 2013 г. – 27,4 тыс. ед. в предыдущие годы, в 2006–2010 гг. – списывалось от 26 до 48 тыс. ед. в год (см. рис 2).

Таким образом, вагоностроительная отрасль столкнулась с тем, что в ближайшие годы спрос на ее продукцию начнет падать.

«Креативное» решение

Что делает предприятие, если спрос на его продукцию падает? Обычно оно должно либо сократить производство (и работников), либо найти новые рынки сбыта.

Но есть и третий, более «креативный» вариант. Производитель может обратиться к государству за помощью в создании искусственного спроса на свою продукцию. В общем виде схема выглядит так: предположим, что вы выпускаете стиральные машины и столкнулись с кризисом перепроизводства. Вы приходите к чиновнику и говорите ему: «Издай закон, в соответствии с которым все стиральные маши-



Источник: данные «INFOLine-Аналитика»

Рис. 2. Динамика списания и закупок подвижного состава в России в 1993–2013 гг., тыс. единиц

ны у которых истек двухлетний гарантийный срок должны быть утилизированы и куплены новые». Спрос на ваши стиральные машины на какое-то время обеспечен.

На первый взгляд, кажется, что такое решение – невозможно. Слишком явно оно противоречит всем мыслимым и немыслимым представлениям о допустимом. Но именно кажущаяся абсурдность такого решения сыграла ему на руку – многие оппоненты до последнего момента не верили, что оно будет принято (но об этом – ниже).

Блоггер-либертарианец М. Светов когда-то ярко сформулировал суть ситуации создания искусственного спроса с помощью государства: «*Рынок это череда добровольных отношений. Если на каком-то этапе человек прибегает к принуждению, чтобы гарантировать спрос на свой труд, он перестает быть участником рыночных отношений и превращается в бандита. Здесь нет никакой магии, таким же образом добропорядочный человек превращается в бандита сразу после совершения преступления*» [1].

[1] Светов М. Что такое экономическая свобода и почему она неотъемлема от личной свободы человека http://vishka.livejournal.com/215069.html

Запрет продления срока службы вагона

Посмотрим, как это происходило в железнодорожной сфере.

Итак, перед нами нетривиальная задача – поддерживать долгосрочный спрос на товар на уровне аномально высоких «пиковых» значений в условиях насыщения рынка этим товаром.

Вагоностроители (вот - настоящий «креативный класс»!) сказали: «А давайте мы заставим списывать большее количество вагонов и тогда спрос на нашу продукцию вырастет!» Но как заставить списывать большее количество вагонов? Очень просто – нужно сократить срок службы вагона. Все последние два десятилетия, до 1 августа 2014 года процедура продления срока службы была проста – вагон, проездивший срок службы (например, 22 года) проходил капитальный ремонт и мог ездить еще 11 лет, а потом, при некоторых условиях еще 5 лет. Если теперь запретить продление и заставить списывать вагон ускоренными темпами, то за 5–6 лет можно полностью заменить все вагоны.

Но просто так, такое решение не пройдет. Нужно придумать аргументы – почему мы хотим, что бы вагоны списывались.

Аргументы: безопасность и «социальность»

В аргументировании было два этапа.

На первом этапе обсуждения прозвучало слово, к которому чаще всего обращаются в таких случаях – это сакральное слово «безопасность», которое вгоняет в священный ступор представителей регуляторов. Была вброшена идея о том, что «Продленные» вагоны угрожают безопасности гораздо в большей степени, чем «не продленные».

Экспертное сообщество кинулось смотреть статистику и обнаружило, что на 400 тысяч «продленных» за два десятилетия вагонов (из которых примерно 230 тыс. и сейчас на сети) был всего один случай обрыва хребтовой балки (это произошло 23 ноября 2011 г. с платформой-лесовозом), да и тот, по вине ремонтников (которые обнаружив трещину вместо сварки обошлись «заплаткой»). При этом, случаи обрывов и изломов хребтовой балки у новых вагонов (по новым ГОСТам) было полным-полно. Например, один завод, даже был вынужден вернуть всю партию из более 300 платформ с браком, вызвавшим аналогичные изломы). То есть – изломы бывают, но нет прямой связи между случаем излома и тем – «продленный» это вагон или нет.

Затем вагоностроители решили апеллировать к изломам боковых рам тележек вагонов, которые чаще всего и становятся причиной сходов вагонов с рельс. Вообще говоря, этот аргумент изначально

был большим лукавством. Здесь нужно пару слов сказать о том, что из себя представляет «продление» с технической точки зрения. Вагон состоит из – грубо говоря – трех частей. Первая, которая и есть собственно «вагон» и срок службы которой «продлевается» – это кузов и рама. Остальные – ударно-тяговое устройство и ходовая часть – меняются от ремонта к ремонту (хоть каждые два года). Например, срок службы вагона 22 года, а вагонной тележки – 32 года. Соответственно старые тележки бывает ездят под относительно «молодым» вагоном и наоборот. Прямой связи тут нет. Но даже в этом случае оказалось, что только примерно 20% всех изломов боковых рам тележек вагона приходится на «продленые вагоны», а 80% – на «новые».

В общем, спустя некоторое время стало понятно, что аргумент «от безопасности» работает только в непрофессиональной, неквалифицированной аудитории.

И тогда вагоностроители вытащили на свет «абсолютное оружие», самый «бронебойный» аргумент, перед которым правительство и регуляторы пали.

Аргумент этот был очень прост: мы приняли на работу уйму народу, что бы выпускать по 70 тыс. вагонов в год. Если экономике не нужно столько вагонов, а нужно теперь в два (а то и в три) раза меньше – куда мы денем этих людей? Что мы скажем рабочим условного «Уралвагонзавода» или условного «Тихвинского вагоностроительного завода» – что их услуги и их продукция нам больше не нужны? А как быть с социально-политической стабильностью?

Запрет продления сроков службы вагонов - единственный способ чем-то занять эту уйму народа и обеспечить доходами менеджмент этих предприятий.

Любопытно, что негативное отношение к фактическому запрету продления срока службы высказали такие разные участники экспертного обсуждения, как ОАО «РЖД» [1], представители вагоноремонтной отрасли (как ВРК -1, -2, -3, так и частные вагоноремонтные депо), экспертные организации, ОАО «ПГК», ОАО «ФГК», Ассоциация компаний операторов и перевозчиков (АСКОП), Некоммерческое

[1] Челпанова М. Владимир Якунин заступился за старые вагоны // Ведомости. 2013. 21 февраля. [http://www.vedomosti.ru/companies/news/9352451/yakunin_za_starye_vagony]

партнерство операторов железнодорожного подвижного состава (НП ОЖдПС) и многих других [1], включая даже Некоммерческое партнерство производителей железнодорожной техники (НП ОПЖТ) [2].

И, разумеется, против запрета продления срока службы выступили многие грузоотправители. Во-первых, потому что у них у самих есть в собственности «продленные» вагоны. А во-вторых, потому что все понимают: если на рынок выйдет новый, вновь построенный подвижной состав, то ставки предоставления вагонов вырастут. Ведь операторам придется компенсировать расходы на новые вагоны, а это бремя ляжет «на плечи» грузоотправителей и, в конечном счете, на покупателей продукции, которую перевозят в вагонах.

Впрочем, часть операторов стала подумывать – а не зарегистрировать ли свою компанию в соседнем Казахстане, ведь согласно договору о Едином экономическом пространстве, с 1 января 2015 года вагоны Казахстанских компаний смогут свободно ездить по Российским железным дорогам, а продления там никто не запрещал. Кроме того, к протестующим против запрета продления сроков службы присоединились вагоноремонтники - оказалось, что из-за снижения количества ремонтов в этой сфере придется закрыть некоторое количество вагоноремонтьных депо и сократить и переобучить примерно столько же людей, сколько в вагоностроении сохранят работу.

Казалось бы – все против и только вагоностроители – «за».

Казалось бы, последствия исключительно неприятны для экономики: рост тарифной нагрузки на грузоотправителей, закрытие предприятий, уход части бизнеса под иностранные юрисдикции.

И тем не менее, правительство оказалось на стороне вагоностроительного лобби.

И вот здесь еще один важный аспект. Кому-то из историков принадлежит фраза «побеждает тот, кого не принимали всерьез».

За последний месяц нескольких руководителей крупных операторских компаний спрашивали (в том числе и на совещаниях в государственных органах власти) – «А чего вы молчали?» Ответ у всех

[1] Протокол и стенограмма конференции «Последствия ужесточения порядка продления срока службы подвижного состава. Мнения участников рынка» от 4 июня 2013 г // [http://npogdps.com/news/npogdps/protokol-i-stenogramma-konfer-04-06-2013/]

[2] Ханцевич Д. Не потерять логику: интервью с С.Калетиным // ИА «РЖД-Партнер» 21.05.2013 [http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/ne-poteriat'-logiku/]

был одинаков. Оказалось, что решение о запрете продления всем им казалось до такой степени абсурдным, непрофессиональным, ошибочным, что никто всерьез не верил, что оно может быть принято.

«Мы надеялись на разумность правительства» – говорит один. « Мы не ожидали такой лоббистской силы вагоностроителей» – говорит другой. А что сказал третий – я тут даже писать не буду.

Выводы

Какие выводы мы можем сделать, изучив этот кейс? Этих выводов два.

1. Многие представители железнодорожного бизнеса говорят: «А зачем чиновникам что-то объяснять - это же и так всем понятно». Это ошибочная позиция. Объяснять нужно. В 2013 г. проходила научно-практическую конференцию, посвященная этой проблеме (автор этих строк был одним из организаторов) и один авторитетный петербургский профессор говорил участникам: «Вы поймите, у министров, вице-премьеров и прочих чиновников плотный график, у них на совещание с принятием решения уходит пятнадцать минут; нельзя всерьез надеяться, что за 15 минут руководитель любого ранга сможет разобраться в проблеме и принять правильное решение. Мы – экспертное сообщество – просто обязаны все это объяснять – в прессе, на конференциях в экспертных совещаниях».

Вывод 1: нельзя ждать, что чиновники примут правильное или хотя бы безвредное решение сами-по-себе. Нужно максимально описать и сформулировать все риски, которые при этом возникают.

Даже если вы не убедите в своей правоте, как минимум, решение гос. органа будет, как это называется в медицине – «информированным решением».

2. Очень может быть, что Вывод № 1 не поможет.

Есть такое явление, которое в экономической науке называется «захват регуляторов». Оно обычно заключается в том, что часть хозяйствующих субъектов, используя государство, пытаются вмешаться в нормальное функционирование рыночного механизма и, например, искусственно поддержать спрос на свою продукцию.

Подобные попытки, связанные с поддержанием искусственного (нерыночного) спроса на ту или иную продукцию не раз случались в экономической истории и могут иметь самые разные причины. Более того, в обществе, где отсутствует институт репутации, чиновники могут даже не скрываясь поддержать такое решение одного из производителей.

Вывод 2. Кажется, что в этом случае сделать ничего нельзя. Но даже в этом случае, нужно как минимум, пытаться громко объяснять окружающим суть проблемы.

Общественное мнение (в том числе мнение экспертных кругов) не всегда может повлиять на решения регуляторов. Но долг экспертов, как минимум, напоминать, чем «бизнесмен отличается от бандита».

Битва за тарифы: как РЖД выиграло у Правительства [1]

Минфин предложил с 2016 года индексировать тарифы РЖД, исходя из уровня инфляции и с учетом размера рентабельности, которая позволит компании формировать инвестиционную программу.

В этой связи интересно проанализировать две цели тарифного регулирования, которые отчасти дополняют друг-друга, а отчасти – конфликтуют.

Первая цель – долгосрочная стабильность и предсказуемость уровня тарифов, вторая – создание системы контроля за издержками монополии.

Долгосрочные тарифы

Это не новое предложение, различные варианты «инвестиционной составляющей» в тарифе неоднократно обсуждались в последние годы. Основная идея заключалась в том, что при установлении «долгосрочных» тарифов «РЖД», например на 3 или на 5 лет, повышается общая предсказуемость транспортного рынка, как для грузоотправителей, так и для «РЖД».

В целом, переход на долгосрочные тарифы – это относительно правильное (во всяком случае, в стабильные времена) решение при регулировании цен и тарифов для монополистов.

Если все участники – регулятор и монополист знают, какова будет индексация, скажем, на ближайшие 5 лет, то это удобно всем. Во-первых это хорошо для рынка, так как делает эту статью расходов грузоотправителей более предсказуемой.

[1] Опубликовано на сайте Slon.ru 18.08.2014 г.: http://slon.ru/economics/bitva_za_tarify_kak_rzhd_snachala_proigrala_a_potom_pobedila-1143276.xhtml

А, а во-вторых это создает для монополиста правильные стимулы: он знает, что тарифы пересматриваться не будут и поэтому все сэкономленные средства, полученные за счет оптимизации технологии или снижения эксплуатационных расходов остаются у него и он может спокойно заниматься инвестированием. Но это еще не решение проблемы. Почему будет инвестировать частная компания – понятно. А вот государственный монополист, как мы знаем из теории, старается уклониться от инвестиций в пользу непроизводственных расходов (купить, например, футбольный клуб). Впрочем, такое бывает не только в теории, но и на практике.

Для того, что бы государственный монополист начал эффективно инвестировать у него должны быть сильные стимулы к этому. Т.е. недоинвестирование должно создавать для него очень сильные убытки, следовательно, помимо долгосрочных тарифов, необходимо увеличивать штрафы за просрочку доставки грузов. Только если монополист видит, что выплаченные суммы за просрочку срока доставки астрономически велики из-за, например дефицита пропускной способности на таком-то участке, монополист начнет думать, как этот дефицит ликвидировать либо своими силами, либо допуском к сети других, частных инвесторов.

Сдерживание издержек

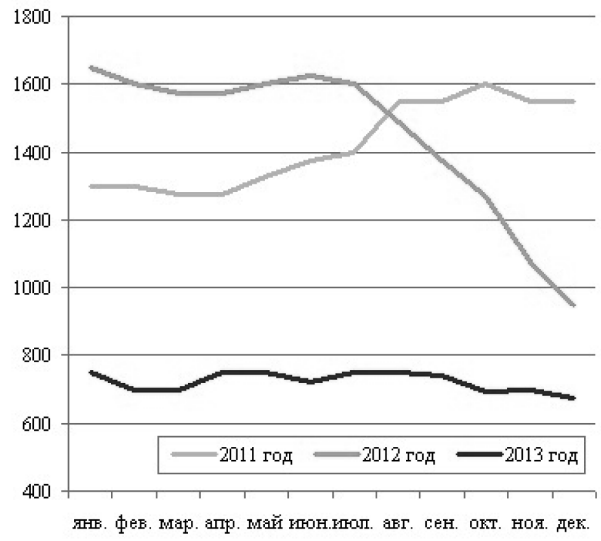
Второй важной функцией тарифного регулирования считается функция контроля за издержками монополии.

Что бы оценить темп роста тарифов «РЖД», давайте посмотрим, какова ситуация на рынке грузовых перевозок в последние три-четыре года.

Тариф за перевозку сегодня складывается из двух составляющих – регулируемой инфраструктурной составляющей, которую получает «РЖД» и нерегулируемой вагонной или операторской составляющей, которая определяется соотношением спроса и предложения на рынке.

Начиная с середины 2012 г. мы наблюдали снижение ставок операторов подвижного состава т.е. т.н. «вагонной составляющей» тарифа (см. рис. 1).

В частности это снижение по полувагонам было почти двукратным – с 1600 руб. за вагон в сутки в июне 2012 г. до уровня 700–800 рублей в сутки к январю-марту 2013 г. И даже несмотря на некоторый рост в апреле (связанный с увеличением ставок на перевозки строительных грузов)



Источник: «Промышленные грузы» www.pg-online

Рис. Динамика суточных ставок аренды полувагона в 2011–2013 гг.

этот уровень остается в 2–2,5 раза ниже, чем уровень ставок в первой половине 2012 года.

Подобное снижение ставок сопровождалось снижением уровня рентабельности операторских компаний и сокращением их издержек. Связано это было с двумя факторами – отсутствием роста грузовой базы и увеличением количества вагонов на рынке, в результате чего рынок оперирования стал довольно конкурентным.

Теперь посмотрим, как обстояло дело с издержками и тарифами в условиях «падающего» рынка у такого игрока, как «РЖД».

В условиях, когда одна составляющая тарифа – вагонная, операторская, рыночная, нерегулируемая – снижалась, вторая составляющая, сформированная «РЖД», регулируемая ФСТ, – не только не снижалась, но даже чуть-чуть подросла (в январе 2012 г. на 6% и в январе 2013 г. – на 7%). Т.е. тарифы РЖД росли опережающими темпами, относительно тарифов остальных участников рынка.

В последние годы в «РЖД» практически не работали «антизатратные механизмы». Так, в 2011 г. расходы «РЖД» по статье «итого операционные расходы» согласно Консолидированному отчету о прибылях и убытках выросли на 19,5 % к предыдущему году, в 2012 г. – на 6,7 %, в 2013 г. – рост на 17,8% [1].

Т.е. и тарифы и расходы (издержки) «РЖД» росли опережающими темпами.

Обратите внимание на важный момент – тарифы снижаются в той части железнодорожной отрасли, где не регулируются тарифы и где работают частные компании. Тарифы растут там, где тарифы регулирует Правительство, а собственником является государство.

В принципе, в самом по себе роста тарифов и даже издержек – нет ничего плохого. На растущем рынке могут расти и издержки и прибыль. Проблема в другом. Эти издержки у «РЖД» не снижаются в условиях, когда в целом рынок грузовых перевозок находится в фазе спада.

И собственно в этом – гвоздь проблемы государственной монополии. Рыночная компания в такой ситуации снижает и тарифы и издержки. «РЖД» просит повысить тарифы и еще дать немного денег из бюджета.

«Заморозка» тарифов, которая была произведена в январе 2014 г. – последняя попытка хоть как-то заставить монополию снижать издержки. Это как запереть на один день холодильник от страдающего избыточным весом, постоянно жующего больного, который сам, силой воли не может отказаться от нездоровой пищи.

Таким образом, продвигая решение об отмене индексации тарифов в 2014 г., регуляторы просто хотят помочь «РЖД» научиться управлению издержками.

Если завтра – война

В тарифной «войне» Правительства с «РЖД», сначала казалось, что выигрывает Правительство. Но потом, спустя несколько ходов, «РЖД», как опытный гроссмейстер, сумело переиграть Правительство. Давайте посмотрим, каким изящным способом это было сделано.

[1] По МСФО, данные с официального сайта ОАО «РЖД».

Когда обсуждалась «заморозка» тарифов «РЖД» многие представители Правительства РФ (например, вице-премьер И.И. Шувалов в интервью журналу «New Times» [1] или министр экономики А.В. Улюкаев в интервью «Эху Москвы» [2]) настаивали, что это не просто разовое действие, а элемент более общей стратегии.

«РЖД» на том этапе победить не смогло.

Спустя некоторое время «РЖД» акцентировало внимание экспертного сообщества, чиновников и журналистов на том, что по итогам 1 квартала 2014 г., при выручке 342,9 млрд. руб., убытки ОАО «РЖД» составили 10,24 млрд. руб. [3] В основном убытки возникли за счет резкого роста статьи «прочие расходы» (рост в 1 кв. 2014 г. к аналогичному периоду предыдущего года на 64%) и статьи «проценты к уплате» (рост соответственно на 67%).

Размахивая этими убытками «РЖД» бросилось в атаку на Правительство. «Смотрите, у нас убытки! Это все потому, что тарифы в 2014 году были заморожены и не повышались!»

В общем, демонстрируя свои убытки, как нищие после войны демонстрировали оторванную конечность или гноящиеся раны, «РЖД» смогло переубедить чиновников экономического блока Правительства (и этот пост не только об «РЖД», но и о них).

Правительство дрогнуло и отступило, не удержалось на завоеванных рубежах – монополисту не только разрешили повысить тарифы на нефтеналивные грузы в рамках т.н. «ценового коридора», но и появилось поручение Президента РФ проработать вопрос повышения или индексации тарифов в 2014 г. не по уровню инфляции, а на 10% (или точнее «до 10%»).

В итоге, «РЖД» отпраздновало победу над Правительством России, все дискуссии об этом как-то заглохли и все смирились с тем, что «ну, раз убытки, то нужно им разрешить повысить тарифы». Причем никто даже не задал вопрос – почему, причиной убытков стала «заморозка» 6% (тарифы не были индексированы на эту запланированную изначально величину), а не рост прочих расходов – на 64%?

[1] http://www.newtimes.ru/articles/detail/77377?sphrase_id=434432
[2] http://www.echo.msk.ru/programs/dozor/1158692-echo/
[3] http://ir.rzd.ru/dbmm/download?vp=58&load=y&col_id=121&id=306

Но вот, спустя некоторое время был опубликован Отчет о финансовых результатах «РЖД» за первое полугодие 2014 г.[1] и оказалось, что компания уже работает прибыльно. При выручке за полугодие в сумме 686,3 млрд. руб., прибыль составила 2,27 млрд. руб.

Причем, обратите внимание, выход на безубыточный уровень произошел до повышения тарифов в августе 2014 г. и до предполагаемого (ожидаемого) повышения в январе 2015 г.

Выходит – повышение тарифов провели зря?

Больной в июне уже выздоровел, а ему только-только, к августу привезли из аптеки заказанные медикаменты?

Или больной даже не болел?

Вопрос, который остается в итоге таков: возможна ли такая система регулирования, при которой тарифы и издержки железных дорог не росли, а наоборот – снижались?

Да, возможна, и такой опыт есть. Но это тема отдельной статьи.

[1] http://ir.rzd.ru/dbmm/download?vp=58&load=y&col_id=121&id=316

РАЗДЕЛ 7. РЕЦЕНЗИИ

История железнодорожной реформы: путеводитель для неравнодушных[1]

(рецензия на книгу: Гурьев А.И. Из тупика. История одной реформы)

Прочел книгу Андрея Гурьева «Из тупика. История одной реформы». Должен сказать, что давно не получал такого удовольствия от чтения. 800 страниц проглотил буквально залпом и хотел бы поделиться своими впечатлениями.

Прежде всего, надо отметить, что книга является очень интересным и удачным сплавом качественного исторического исследования и яркой публицистики. Автор пользуется традиционным научным аппаратом, принятым в исторических исследованиях, но вместе с тем, это не занудная монография с тоскливым перечислением дат «исторических решений», а блестящее, полемически острое сочинение, которое захватывает ваше внимание с первой страницы.

Начинается книга, впрочем, с легкого ликбеза по части современной экономической науки, и, особенно ее австрийской (и неоавстрийскй) традиции (глава первая «Рынок – это хорошо, а нерынок – плохо!»). Учитывая, что именно австрийская школа (пожалуй, самая радикальная и последовательная в проповедовании принципов классического либерализма) сформулировала основу современного понимания рынка, логика большинства реформ, проводимых в мире начиная с 70–90х годов XX века, без знания их теоретических истоков не будет адекватно понята и оценена. В том числе реформ, проводимых в сфере железнодорожных перевозок. Со страниц этой главы с нами беседуют не только классики-теоретики либеральной традиции – А. Смит, Л. Мизес, Ф. Хайек, М. Ротбард, но и реформаторы-практики – Р. Рейган, М. Тэтчер, Е. Гайдар. Главу предваряет эпиграф

[1] Опубликовано: Хусаинов Ф.И. История железнодорожной реформы: путеводитель для неравнодушных [рецензия на книгу А.И. Гурьева «Из тупика. История одной реформы»] // РЖД-Партнер. 2008. № 16.(август). С. 118.

«Хотите порядка – уберите плановика», задающий идеологический вектор всей работе.

Очень важна, на мой взгляд, глава третья - «От либерманизации к либерализации», в которой уделено много внимания Косыгинским реформам (которые связывают с именами Е. Либермана и В. Белкина), – противоречивым попыткам реформировать экономику СССР. Может показаться, что она, наряду с экскурсом в теорию рыночной экономики, несколько утяжеляет начало книги, но дать такой материал было крайне полезно, так как на железной дороге очень многие считают, что реформы 90-х годов были вообще не нужны, а можно было просто чуть-чуть улучшать социализм и т.п. После первых глав книги, как говорится, умеющий видеть, да увидит.

Ряд глав представляет собой блестяще написанные портреты крупнейших деятелей железнодорожного транспорта двух последних десятилетий – Н.С. Конарева, А.А. Зайцева, Г.М. Фадеева, Н.Е. Аксененко, А.Г. Беловой (которую автор называет «Жанной д'Арк железнодорожной реформы»), В.И. Якунина. В качестве экспертов в книге звучат голоса Б. Лапидуса, Н. Исингарина, В. Прокофьева. Причем, автор довольно объективно пишет портреты своих персонажей – без гнева и пристрастия. Например, приятно, что были найдены объективные слова об Н.Е. Аксененко, так как после его опалы о нем почти исчезло всякое упоминание в отраслевых изданиях. Автор благополучно избежал рассказа по принципу, сформулированному в одной из песен барда А.Дольского: «Всегда у нас бывший начальник – дурак, а нынешний – просто конфетка». Вообще, все главные герои книги – министры, их заместители, президенты, вице-президенты, бизнесмены – предстают как действительно живые люди со своими особенностями и противоречиями совершенно без «глянцевой» восторженности.

Очень понравилась глава про историю развития операторского движения – «Незаконнорожденные». Лично я некоторые примеры оттуда обязательно возьму в свои лекции по предмету «Организация предпринимательской деятельности на транспорте», которые читаю студентам РГОТУПСа. Также хороша и очень познавательна глава про попытки либерализации тарифообразования.

Неожиданно, очень интересной оказалась глава 32 про пассажирские перевозки. Думаю, позиция автора здесь для многих окажется весьма неожиданной на фоне нашего постоянного популизма в этой сфере. Позиция, сформулированная автором, радикально противоречит общепринятому патерналистскому взгляду на сущность пассажирских и, особенно, пригородных перевозок.

Надо отдать должное широчайшему интеллектуальному горизонту автора: в книге там и сям цитируются не только Б.М. Лапидус и Г.М. Фадеев, но и, например, одна из прорывных работ последнего времени в области исследования естественных монополий – «Антитраст против конкуренции» Д. Арментано или такие авторы как М. Ротбард.

Но самое главное, это, конечно, общий дух книги – последовательный и бескомпромиссный либерализм (вещь довольно редкая для нашей отрасли). Как было бы важно, чтобы эти полемически-заостренные очерки прочли те наши ученые, которые отстаивают советскую модель управления железными дорогами и включились в дискуссию с автором. Такая дискуссия была бы чрезвычайно полезна для нашей транспортной науки. Ведь складывается такое ощущение, что для значительной части академической науки важнее успокаивающие показатели в отчетах, а не реальные интересы рынка. Такое чувство, что они живут в экономическом зазеркалье, где то, что хорошо для рынка - свидетельствует о «развале, дезинтеграции» и проч., а то, что делает жизнь грузоотправителя невыносимой, говорит, якобы, о «хорошей управляемости» и «слаженной работе транспортного конвейера».

Как-то, во время научной дискуссии, посвященной демонополизации железных дорог, одна преподавательница меня спросила: «А сколько должно быть, по вашему мнению, компаний-операторов? Каково оптимальное количество?». Я ответил, что при всем желании не в состоянии этого сказать, т.к. только рынок в конечном итоге определит и их оптимальное количество и потребный парк вагонов, которым каждая из компаний сможет управлять наиболее эффективно. Тогда, убеленный сединами профессор сказал мне: «Вы рассуждаете, как Гайдар, дескать, рынок все решит. А это неправильно. Именно ученые должны все рассчитать и сказать государству: должно быть столько-то компаний. Не больше и не меньше». К сожалению, значительная часть нашей науки оказалась очень консервативной, и было бы интересно, если автор в какой-нибудь из последующих книг обратился к этому аспекту – отношение транспортной науки к реформам.

Большое спасибо автору – Андрею Ипполитовичу Гурьеву за интересную и умную книгу! Она будет чрезвычайно полезна как нашему железнодорожному сообществу, так и преподавателям транспортных ВУЗов. Этим исследованием автор задает высокую планку для последующих работ по истории либерализации российского железнодорожного транспорта. Остается только пожелать ему продолжить свою работу на избранном поприще и почаще радовать читателя такими интересными книгами.

Возвращение в тупик?

(рецензия на доклад ИПЕМ о реформе железных дорог [1])

На сайте ИПЕМ опубликован "Итоговый доклад подгруппы «Железнодорожный транспорт» экспертной группы № 18 [2] «Реформа естественных монополий»" [3].

Наряду с безусловно правильными тезисами, касающимися, например технического состояния инфраструктуры железнодорожного транспорта и ситуации на рынке транспортных услуг, в докладе этом, на наш взгляд содержится ряд весьма спорных и ошибочных положений.

Основными из таких положений являются негативная оценка авторами доклада развития частной собственности и появления конкуренции в сфере оперирования подвижным составом, негативное отношение к развитию рынка локомотивной тяги и положения о преимуществах централизованного государственного управления отраслью.

Так, в подразделе 5.2.1. «Проблема неэффективности управления вагонным парком» авторы доклада пишут:

«*Наличие большого количества собственников грузовых вагонов вызвало переход от управления вагонным парком по принципу «единым парком» к самостоятельному построению операторами частных вагонов логистических цепочек. Это привело к снижению эффективности вагонного парка и увеличению порожнего пробега вагонов (...). Снижение эффективности потребовало увеличения вагонного парка, т.к. для вывоза того же объема грузов уже требуется большее количество вагонов. Поступление на железнодорожную сеть новых вагонов вызывает еще большую ее загруженность и, как следствие, – снижение скорости движения поездов, что еще больше снижает эффективность работы вагонного парка. Это, в свою очередь, ведет к увеличению потребного парка вагонов. Сохранение этой ситуации чревато поступлением на железнодорожную сеть такого количества вагонов, при котором инфраструктура физически не сможет обеспечивать перевозочный процесс» (стр. 19 доклада) и далее, перечисляя негативные результаты реформирования железнодорожного транспорта авторы указывают следующее: «Менее 50% прибыли частные компании направляют на закупку вагонов. Поскольку почти вся прибыль ОАО «РЖД» направляется на инвестпрограмму, в аналогичных условиях ОАО «РЖД» смогло бы купить в несколько раз больше вагонов, либо направить «лишнюю» прибыль, полученную на вагонах, на закупку локомотивов и развитие инфраструктуры» (стр. 20 доклада).*

[1] Опубликовано 10.01.2012 г. на сайте «Транспорт Российской Федерации (http://rostransport.com).

[2] В рамках разработки «Стратегии 2020» была создана 21 экспертная группа. Одна из этих групп (№ 18) разрабатывала стратегии для отраслей естественных монополий.

[3] Доклад опубликован на сайте ИПЕМ: http://www.ipem.ru/index.php/2008-08-14-07-32-11/57-tekuschie-proekty-/1080--l-r-l-r-18.html, а так же на сайте «Стратегии 2020»: http://strategy2020.rian.ru/load/366220988.

На самом деле, отнюдь не «снижение эффективности» потребовало увеличения вагонного парка».

Напомню, что в 1999–2000 гг. резко обострилась проблема дефицита подвижного состава. Тогда Министерство путей сообщения ежегодно списывало больше вагонов, чем закупало.

Так, в 2000 г. МПС списано 16,7 тыс. вагонов, а закуплено 1,0 тыс единиц; в 2001 г. – списано 13,1 тыс. ед., а закуплено – всего 104 полувагона (это не опечатка – сто четыре); в 2002 г. – списано 8,0 тыс. ед., а закуплено – 1,4 тыс. ед.

В результате, это привело к тому, что на фоне начавшегося в 1999–2000 гг. бурного восстановительного экономического роста, промышленность столкнулась с катастрофической ситуацией невозможности вывоза продукции из-за отсутствия вагонов [1] (.).

Забегая вперед, заметим, что отличием того транспортного коллапса от ситуации прошедшего лета заключалось в том, что в 2000–2001 гг. вагонов просто физически не хватало, тогда как в 2010–2011 гг. проблема была в том, что вагоны имелись в наличии, но грузоотправителя не устраивала выросшая цена. Это фундаментально разные ситуации.

Но вернемся в начало 2000-х годов. В ситуации дефицита вагонов было принято решение о допуске в эту сферу частных собствен-

[1] См., например: Виньков А.И. Жизнь без вагонов: МПС не в состоянии обеспечить вагонами всех желающих // Эксперт. 2001. № 40. С. 20–22.

ников, а затем (с принятием в 2003 г. нового «Прейскуранта № 10-01») о либерализации вагонной составляющей тарифа за перевозки в приватных вагонах т.е. в вагонах различных независимых (от МПС-РЖД) собственников.

На этом этапе практически все представители «советской транспортной науки» писали, что не нужно допускать таких либеральных шагов в этой сфере, так как это все равно не может привести к увеличению инвестиций в подвижной состав. Однако, уже в 2002 г., когда МПС приобрело 1,4 тыс.вагонов, новые субъекты рынка – независимые компании (которые стали называть «операторскими», так как они оперировали или управляли как своим так и арендованным подвижным составом) приобрели в десять раз больше вагонов – 14,7 тыс. единиц. В 2003 г. на фоне МПС, которое приобрело 3,5 тыс. вагонов, частные операторы приобрели 23,0 тыс. единиц. Если посмотреть данные за 2002–2009 гг., то нетрудно заметить, что все эти годы частные компании инвестировали в приобретение подвижного состава существенно большие ресурсы, чем МПС и именно благодаря этим компаниям был преодолен дефицит подвижного состава.

Таким образом, утверждение авторов доклада о том, что «*в аналогичных условиях ОАО «РЖД» смогло бы купить в несколько раз больше вагонов, либо направить «лишнюю» прибыль, полученную на вагонах, на закупку локомотивов и развитие инфраструктуры*» представляется мягко говоря – нереалистичным, так как ничто в предыдущей истории отрасли (последних 20-ти лет) не подтверждает этот тезис. Во всяком случае, там, где этот тезис можно было проверить, оказывалось, что частная собственность становилась гораздо более эффективным источником инвестиций, чем государственная (это не означает, что государственных инвестиций – не бывает, это означает лишь то, что это чаще всего инвестиции не туда, куда требуют потребности рынка).

Авторы доклада делают совершенно правильное утверждение о том, что «*поступление на железнодорожную сеть новых вагонов вызывает еще большую ее загруженность*». Это утверждение так же верно, как то, что увеличивающее количество автомобилей на дорогах страны, увеличивает загрузку дорог.

Только из этого отнюдь не следует тезис о необходимости национализации личного автотранспорта в пользу некоего «главного планировочного центра», который будет управлять этим парком транспортных средств централизованно, что бы снизить коэффициент порожнего пробега. А может следовать совершенно иной тезис о необходимость строительства новых дорог, в том числе за счет различных новых инвестиционных инструментов, например, за счет строительства и эксплуатации платных автомагистралей. Аналогично и для железнодорожного транспорта: увеличение загрузки инфраструктуры не обязательно должно означать необходимость централизации управления всеми вагонами, как одним единым парком. Возможно вывод должен заключаться в том, что необходимо развивать инфраструктуру, а для этого, необходимо формировать институты, которые позволяют инвестировать в развитие инфраструктуры без участия государства и, притом, развивать ее не где-нибудь, а именно на тех направлениях, где имеется максимальный спрос на услуги инфраструктуры.

Более того, 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. Все страны с частной собственностью на инфраструктуру имеют избыточные провозные и пропускные мощности.

Далее авторы доклада делают совсем уж странное утверждение о том, что «операторские компании управляют своими парками вагонов на принципах повышения доходов вместо совершенствования технологии перевозок». Эта фраза является одним из самых распространенных упреков в адрес частных компаний, высказываемых сторонниками «социалистического» взгляда на экономику. Этот упрек как бы намекает на то, что компании должны стремиться к чему-то еще, помимо извлечения прибыли и повышения доходности.

При этом, известно, что доходность частных компаний (измеряемая в рублях на вагон в сутки и показывающая сколько рублей в сутки «зарабатывает» вагон) выше, чем доходность парка РЖД. А внутри холдинга РЖД, когда существовали отдельно инвентарный парк и парк дочерних компаний, - доходность последнего была выше.

Да и производительность вагона (измеряемая в тонно-км. на вагон в сутки), например по итогам 9 месяцев 2011 г. по всем родам подвижного состава у частных собственников оказалась выше, чем у вагонов холдинга «РЖД» на 3,5% (по различным родам подвижного состава она различается: по полувагонам – на 10% выше, по ци-

стернам – на 8% ниже) [1]. Справедливости ради, следует заметить, что производительность вагона инвентарного парк чаще была выше аналогичного показателя приватного парка. Но сама по себе производительность вагона, измеряемая в натуральных измерителях (а не в денежных) с экономической точки зрения отнюдь не свидетельствует о более эффективном использовании парка.

Утверждение о том, что централизованно управляемые вагоны парка РЖД работают «лучше», чем приватные вагоны частных собственников в высшей степени условно. Представьте – у вас на заводе работают двое рабочих – Иванов и Петров и Вам говорят, что Иванов – самый лучший рабочий, а Петров – никудышний, но при этом сообщают, что Иванов приносит заводу 800 рублей в сутки, а Петров – 1500 рублей в сутки. Вы наверное сразу догадаетесь, что на этом заводе что-то не в порядке с критериями оценки работников. В абсолютно аналогичной ситуации применительно к использованию вагонного парка (заменим Иванова на инвентарный парк, а Петрова – на приватный парк вагонов), почему-то считается возможным делать утверждение, что инвентарный работает «лучше», используется более эффективно поскольку у него ниже порожний пробег. Вспоминается строчка из «Наутилуса Помпилиуса» – «Здесь мерилом работы считают усталость».

Одной из острейших проблем в отрасли является дефицит локомотивной тяги. Рынок тяги, в отличие от рынка предоставления вагонов, не был либерализован. Поэтому в отличие от рынка вагонов, который бурно растет все последние 10 лет, в сфере локомотивного хозяйства наблюдается дефицит.

Очевидный вывод состоит в том, что бы либерализовать этот рынок – допустить туда частные компании, дерегулировать ценообразование на локомотивную составляющую тарифа, что повлечет за собой инвестиции.

Но нет. Авторы доклада пишут:

«*Стоимость услуг локомотивной тяги ОАО «РЖД» ограничена тарифом, а услуги частной локомотивной тяги ограничены только рыночной ситуацией, поэтому частники будут стараться «выжать» максимальную рентабельность, даже в ущерб тем отраслям, которые не смогут платить такой тариф.(...) Если на выделенном участке наряду с локомотивами ОАО «РЖД» работают частные локомотивы, то ОАО «РЖД», оптимизируя свой парк, должно переместить лишние локомотивы и локомотивные бригады на другие участки сети. В случае отказа частной компании предоставить локомотивную тягу оперативно выполнить прежний объем перевозок на данном участке будет невозможно*» (стр. 23 доклада).

[1] По данным РЖД

Последнее предложение этого абзаца можно заменить эквивалентным ему, но более понятным: «в случае отказа частной булочной продать покупателю хлеб, оперативно привезти хлеб на эту улицу будет невозможно. Поэтому вся хлебная торговля должна быть сосредоточена только в руках государственной компании». Да, в середине 1980-х в таком духе писали многие, даже довольно известные экономисты-академики. Но продолжать писать такое, когда уже 20 лет рынку – довольно забавно.

Авторы доклада приводят свои аргументы против частной собственности на локомотивы и против развития рынка локомотивной тяги (т.е. против создания независимых перевозчиков). Во-первых они утверждают, что «*Частная собственность на локомотивы не решает проблему обновления парка локомотивов на системном уровне*» (стр. 22 доклада).

Только что выше было показано, что применительно к вагонному парку частная собственность таки решила эту проблему, так же как несколькими годами ранее частная собственность и появление рынка решили проблему дефицита в сфере продовольствия, мебели, бытовой техники, в сфере заведений быстрого питания и в сфере телефонной связи. Почему во всех остальных сферах частная собственность и рынок всегда решают проблему дефицита, а в сфере предоставления услуг локомотивной тяги – не решит?

Авторы доклада приводят и второй аргумент против появления рынка локомотивной тяги. Они пишут: «*по аналогии с принципами работы частных операторов частные перевозчики «отъедят» самые высокоприбыльные перевозки, оставив ОАО «РЖД» низкодоходные или убыточные*» (стр.22 доклада). Этот аргумент абсолютно справедлив: действительно появление конкуренции там, где раньше была монополия, и барьеры входа были установлены государством, зачастую приводит к тому, что монополия может потерять свои доходы. Если ваша цель – не допустить развития конкуренции и снижения доходов монополии, то этот аргумент авторов доклада можно признать верным. Если же у экономической политики другая цель – например, развитие конкуренции, то и оценка подобного аргумента изменится.

Таким образом, положив в основу идеологии доклада несколько ошибочных тезисов авторы со всей очевидностью неизбежно приходят к ошибочным рекомендациям возврата к «дореформенной» модели организации отрасли, забывая, что именно та модель в свое время завела отрасль в тупик и стала тормозом развития экономики.

...И место для шага вперед [1]

(рецензия на книгу: Лапидус Б.М., Мачерет Д.А. Макроэкономическая роль железнодорожного транспорта)

Ученые, работающие в сфере экономики железнодорожного транспорта, как правило, замыкаются в своей отрасли, не слишком интересуясь ни макроэкономическими проблемами, ни ролью транспорта в более широком экономическом контексте.

На фоне этой интеллектуальной автаркии, особенно интересно выглядит только что опубликованная монография Б.М. Лапидуса и Д.А. Мачерета «**Макроэкономическая роль железнодорожного транспорта**» [2].

Авторы начинают исследование макроэкономической роли транспорта, отталкиваясь от формулы Ф.Бэкона: «три вещи делают нацию великой и благоденствующей: плодоносная почва, деятельная промышленность и легкость передвижения людей и товаров». И эта формула сразу задает абрис исследования: авторов интересует не транспорт «сам для себя», а транспорт, как условие развития экономики страны. «*Транспорт создает условия рыночного обмена*» – справедливо отмечают авторы его важнейшую функцию.

Не будем пересказывать содержание книги, отметим лишь некоторые важнейшие идеи, которые представляются чрезвычайно актуальными сегодня для осмысления проблем железнодорожного транспорта.

[1] Опубликовано: Хусаинов Ф.И. И место для шага вперед // Вектор транспорта. 2014. № 1. С. 75–76

[2] Лапидус Б.М., Мачерет Д.А. Макроэкономическая роль железнодорожного транспорта: теоретические основы, исторические тенденции и взгляд в будущее. М.: Красанд (URSS), 2014. 234 с.

Во-первых, в отличие от многих представителей «консервативного крыла» транспортной науки, авторы активно высказываются в защиту привлечения частного капитала в отрасль. Так, они отмечают, что «*Для российской экономики решение указанной задачи требует снятия ограничений на привлечение частного капитала в развитие существующей железнодорожной инфраструктуры*» (с. 19).

Во-вторых, вопреки моде на все советское, которая захлестнула в последние два-три года многих, как в РЖД, так и в транспортной науке, авторы отнюдь не идеализируют времена плановой экономики. Говоря о негативных тенденциях в развитии железных дорог, начиная с 1970-х годов, они пишут: «*Все это стало следствием исчерпания возможностей командно-административных методов, господствовавших в советской экономике, проявившегося, естественно, и на железнодорожном транспорте*» (с. 72).

Здесь важно, что авторы прекрасно понимают внутренний конфликт, присущий железнодорожному транспорту в условиях плановой экономики, заключающийся в том, что система стимулов, существовавшая в советский период, не была нацелена на повышение качества транспортного обслуживания, хотя и приводила к высоким, но никому не нужным, эксплуатационным показателям. Они справедливо пишут: «*железные дороги (как, впрочем, и другие отрасли советской экономики) были нацелены на выполнение плановых директив, на освоение массовых грузопотоков, но не на обеспечение высокого качества обслуживания конкретного клиента, особенно мелкого, не на изучение спроса и адаптацию своих услуг в соответствии с ним. Достаточно сказать, что с опозданием доставлялось 30–40% всех отправок, а мелких, с наиболее ценными грузами – более половины*» (с.87).

Третьим из важных аспектов книги, на котором хотелось бы задержаться является проблема ценообразования на железнодорожные грузовые перевозки.

После господства во времена плановой экономики идей «затратного ценообразования», с рыночными реформами 90-х, в отраслевую науку вернулась дискуссия о принципах построения тарифов, в том числе о роли адвалорных тарифов.

В этом вопросе авторы, вслед за С.Ю. Витте, придерживаются точки зрения о том, что не себестоимость лежит в основе тарифов, а цены на перевозимый товар в пунктах отправления и назначения, а следовательно, – в конечном счете – эластичность спроса. Так авторы утверждают: «*регулирование железнодорожных тарифов на основе издержек эксплуатации с точки зрения экономической теории несостоятельно*» (с.18).

Причем, в своих выводах авторы опираются на длинную традицию, вспоминая, попутно Саламанкскую школу[1] XVI века: «*В транспортной деятельности проявляется фундаментальное положение экономической теории, сформулированное еще в XVI веке испанскими схоластами и развитое в XIX–XX веках представителями австрийской экономической школы о том, «что во всех случаях издержки обычно следуют за ценами, но никак не наоборот*» (с. 17).

Это утверждение особенно ценно в связи с тем, что если в «большой» экономической науке трудовая теория стоимости давно воспринимается как «теплород и флогистон», как любопытный, но ошибочный этап развития экономической мысли, то среди представителей транспортной науки (в том числе в силу интеллектуальной автаркии), иногда еще встречаются авторы, апеллирующие к таким архаичным концепциям. И в этой связи, особенно ценно, что авторы рецензируемой монографии демонстрируют, что «экономика железнодорожного транспорта» – не набор застывших догм, переписываемых из учебника в учебник на протяжении нескольких десятилетий, а развивающаяся научная дисциплина, в которой постепенно происходит та же интеллектуальная эволюция, которая прошла в «большой» экономической науке в 1990-е годы. Эта эволюция не завершена, но монографии, подобные рецензируемой – способствуют интеллектуальному прогрессу.

Несомненный интерес представляет параграф, посвященный влиянию развития транспортной инфраструктуры на экономический уровень страны. Так, на рис. 1.8 и 1.9 (с. 36–37) приводятся зависимости душевого ВВП от комплексного показателя густоты железнодорожных и автомобильных дорог. Графики показывают, что рост ВВП напрямую связан с этими показателями. Причем, что особенно любопытно, развитие автомобильных дорог оказывает даже более сильное влияние на уровень душевого ВВП, чем развитие железных дорог.

Вместе с тем, ряд моментов монографии представляется дискуссионными.

Например, тезис о том, что «*главным «ограничителем» конкуренции на железнодорожных рельсах являются реборды (гребни) колесных пар, которые не позволяют одному поезду обгонять другой. … С учетом этого, конкуренция на железнодорожной инфраструктуре практически невозможна технологически, и может осуществляться лишь за доступ к инфраструктуре*» (с. 154). Конечно, если у нас есть две параллельные железные дороги, то мы получим наилучший вариант конкуренции независимых вертикально-интегрированных компаний. Но даже, если на одной инфраструктуре будут конкурировать частные локомотивы, вагоны и поезда, принадлежащие разным собственникам, это тоже будет конкуренция. Более того, можно привести примеры конкуренции, когда вагоны едут в одном поезде. Например, когда я еду из Москвы в Саратов в поезде № 9, там есть вагоны ФПК, а есть вагоны ТКС и если я планирую спать всю дорогу, то я возьму билет в вагон ФПК, а если мне нужно работать на ноутбуке, то в ТКС, так как там в каждом купе есть 4 розетки для подзарядки ноутбуков. Т.е. даже здесь есть конкуренция по каким-то параметрам качества, заставляющая собственника вагона предлагать какие-то новые сервисные решения для пассажиров. Таким образом, конкуренция, даже в таком усеченном виде приносит пользу потребителям.

Так же стоит отметить некоторую методологическую эклектичность монографии. С одной стороны, авторы часто опираются на методологию австрийской экономической школы (книга открывается эпиграфом из Людвига фон Мизеса, а в самой монографии активно цитируется не только Фридрих фон Хайек, но и такой радикальный либертарианец как Мюррей Ротбард), и вплотную подходят к австрийскому взгляду на «естественные монополии». Но, с другой стороны, – авторы останавливаются в шаге от последовательно либерализма. Останавливаются, но не делают этот шаг.

Важным положительным моментом представляется то, что авторы, хоть и представляют, пожалуй, самую этатистскую отрасль в российской экономике, тем не менее, утверждают, что «*рациональное межрегиональное размещение производительных сил и эффективная производственная специализация формируются на основе механизмов рыночного саморегулирования при активной роли транспорта*».

Для отрасли, в которой слова «частный» и «рыночный» до последнего времени были ругательствами, даже такой умеренный либерализм представляется шагом вперед.

[1] Школа средневековой схоластики, сформировавшаяся в Саламанкском университете (Испания) в XVI в. Известна тем, что предвосхитила ряд экономических идей «переоткрытых» в XIX–XX вв.

Политические институты и железные дороги [1]

(рецензия на книгу: Доббин Ф. Формирование промышленной политики. Соединенные Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли)

Так уж сложись, что большинство экономистов смотрят на мир сквозь призму экономического детерминизма. Мы зачастую упрощенно считаем, что экономика – всегда первична, а все остальное, – вторично.

Профессор Гарвардского университета Фрэнк Доббин придерживается другой точки зрения.

Он считает, что политическая культура является детерминантой, которая задает рамки экономического выбора, представления о допустимом и недопустимом, желательном и нежелательном в таких вопросах как экономическая политика, роль государства, структура рынков и т.п.

В недавно выпущенной Издательским домом ВШЭ книге Ф. Доббина «Формирование промышленной политики. Соединенные штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли» [2], влияние политической культуры на экономику прослеживается на примере зарождения и развития железнодорожной отрасли.

Автор сравнивает тот путь, который избрали три страны в вопросах развития железных дорог, и показывает, в какой степени он формировался под воздействием политической культуры.

[1] Опубликовано: Хусаинов Ф.И. Политические институты и железные дороги // Вектор транспорта. 2014. № 2. С. 82–85.

[2] Доббин Ф. Формирование промышленной политики. Соединенные Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли / авториз. пер. с англ. Е.Б. Головляниционой; под науч. ред. В.В. Радаева. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. 368 с.

Три рассматриваемые страны совершенно по-разному решили задачи развития сети железных дорог. Но сами выбранные способы лежали в русле более общих представлений общества о месте и роли государства.

«Великобритания – пишет автор – следовала политике невмешательства не потому, что первой встала на путь промышленного развития, а потому, что британские традиции предписывали достигать политического и экономического порядка путем максимизации свободы личности» (с. 16).

В противоположность этому, «во Франции государство принимало более активное участие в планировании и строительстве железных дорог не потому, что стране пришлось догонять Великобританию, а потому, что французское государство всегда играло более активную роль в хозяйстве» (с. 16–17).

США «пришли к децентрализованной системе проектирования и строительства железных дорог силами соперничавших муниципалитетов» потому, что «идея местного самоуправления составляла основу всего политического порядка в стране» (с. 17).

При этом, политическая культура – это не сиюминутные представления общества о том, «что такое хорошо и что такое плохо». Политическая культура зачастую уходит корнями в те времена, когда формировалась существующая модель государства.

Так, например, если США изначально формировались как содружество отдельных штатов, с высокой степенью автономии, идея децентрализации была органична для американского общества. Более того, федеральное правительство американским обществом и американской культурой воспринималось как «неизбежное зло» либо, как минимум, как нечто, чье влияние необходимо ограничивать. Поэтому любое расширение функций федерального правительства воспринималось американским обществом с априорным подозрением. «Столкнувшись с задачей регулирования развития железных дорог, американцы исходили из того, что города и штаты должны конкурировать между собой за право стать центрами транспорта и торговли, поскольку именно так были устроены первые американские поселения и впоследствии – штаты» – пишет Доббин.

В противоположность этому, Франция формировалась, как централизованное государство, поэтому идея государственных железных дорог не вызывала у французов отторжения.

Ситуация в Великобритании, была похожа на ситуацию в США, но с одним существенным нюансом. Англичане, так же, как и американцы с подозрением относились к централизованной государственной вла-

сти. Но, в отличие от американцев, центральным субъектом английской политической культуры выступали не сообщества, а индивидуумы. Эта, на первый взгляд незначительная деталь, как мы увидим далее, повлияла на отдельные аспекты регулирования отрасли.

Ключевой тезис книги Доббин формулирует так: «различия в концепциях экономической эффективности проистекают из различий в традициях политической жизни» (с. 29).

Какую связь между политической культурой и развитием железных дорог в перечисленных странах, выявил Доббин? Он пишет: «В политике США суверенитетом наделялись независимые местные правительства, подчинявшиеся относительно слабой федеральной власти (...) Во Франции политическим суверенитетом наделялось централизованное государство, как единственная сила, способная поддерживать порядок и обеспечивать единство нации. (...) В Великобритании политический суверенитет получал каждый представитель высшего класса, которому гарантировалась юридическая защита от других представителей его класса, королевской власти и государственной бюрократии» (с. 29).

Рассмотрим теперь, как автор описывает влияние политической культуры и традиций на развитие железнодорожной отрасли.

На первом этапе развития железных дорог США, правительства всех уровней стремились привлечь частные фирмы к участию в железнодорожном строительстве, предлагая финансовые стимулы или земельные участки. Эти схемы стимулирования создали условия для распространения коррупции, и в итоге, политика активного участия правительства в хозяйственной деятельности была свернута.

«Концентрацию власти в руках государства либо фирмы-монополиста – пишет Доббин – стали рассматривать как серьезнейшую угрозу коллективной эффективности и прогрессу, поскольку такая концентрация угрожала рыночным процессам. Прямое участие государства в экономике было строжайше запрещено» (с. 64).

Основной центр тяжести принятия решений, поэтому был смещен от центрального правительства в сторону местных общин и штатов: полномочия федерального правительства охватывали лишь те сферы, с которыми не могли справиться местные власти – содержание армии, внешняя политика, почтовая служба и т.д. «Правительства штатов и местных общин самостоятельно управляли школами, планировали и строили общественно значимые сооружения, создавали собственное ополчение (милицию), собирали собственные налоги, учреждали суды и законодательные органы. Подобная структура

управления, наделявшая регионы значительной властью, ограничивала возможности центрального государства определять и проводить внутреннюю политику... Создатели Конституции полагали централизацию правительства нелогичной и неэффективной».

Кроме того, в годы появления первых железных дорог еще сохранялось соперничество валют разных штатов и поэтому финансовые возможности федерального правительства были незначительными. Правительства же отдельных штатов инвестировали средства в создание шоссе, каналов и железных дорог. Более того, штаты активно конкурировали друг с другом за то, что бы железная дорога прошла именно по их территории, для чего предоставляли свои земли безвозмездно компаниям, строившим железные дороги.

«Однако, распространение коррупции среди железнодорожного руководства и служащих – пишет Доббин - рассматривалось как свидетельство того, что непосредственная государственная поддержка отрасли ставит под угрозу личные свободы и подрывает легитимность государства, и поэтому такая поддержка частных предприятий была запрещена. Это положило конец активному участию местных властей в американской промышленной политике. В дальнейшем, целью политики стало обеспечение неприкосновенности экономических свобод владельцев и клиентов железных дорог» (с. 74).

Таким образом, в целом, согласно Доббину «В США обширная национальная система железных дорог сложилась в отсутствие государственной координации. Американцы вынесли из опыта железнодорожной политики убеждение, что прогресс произошел не вопреки, а благодаря невмешательству государства» (с. 107).

Развитие железных дорог в отсутствие государственного регулирования Доббин иллюстрирует множеством примеров, приведем здесь три наиболее интересных (с. 107–113).

Первый пример – установление единой ширины железнодорожной колеи. «В США ни штаты, ни Конгресс не хотели ничего предписывать железным дорогам, и в результате каждая железнодорожная компания могла самостоятельно выбирать ширину колеи. В итоге к 1881 г. половину общей протяженности американских железных дорог составляли линии, ширина колеи которых отличалась от наиболее популярного формата – 4 фута 8,5 дюймов (1435 мм). Лишь в 1881 г. появилась частная организация, которая занялась стандартизацией железнодорожной колеи и убедила операторов по всей стране предпринять работу по приведению ширины колеи к стандартным 4 футам 8,5 дюймам».

Второй пример касается согласования расписаний. Доббин пишет: «американские правительства предоставили частным предпринимателям право самим решать вопросы стандартизации часовых поясов, призванной сделать перевозки по сети железных дорог регулярными и предсказуемыми, а так же вопросы координации графика движения поездов, принадлежавших разным компаниям. (...) В отсутствие воли Конгресса в 1873 г. более 100 железнодорожных компаний образовали конвенцию об общем времени, призванную согласовать расписания движения поездов».

Таким образом, единые часовые пояса США получили благодаря железнодорожным компаниям.

И последний пример. Разные железные дороги разработали множество разных сигнальных стандартов, и по мере интеграции железных дорог в единую сеть, машинистам все чаще встречались незнакомые сигналы. В 1884 году, было принято соглашение о едином национальном стандарте сигнализации. «Железнодорожные компании – пишет Доббин (цитируя работу Данлэви) – твердо придерживались мнения о недопустимости установления стандартов сигнализации на федеральном уровне, исходя из того, что правительство не должно вмешиваться во внутренние дела компаний» (с.109). Доббин несколько раз подчеркивает эту мысль: «Американцы рассматривали установление государственных стандартов как угрозу политическим и экономическим свободам частных железнодорожных компаний» (с. 112).

В итоге, в США было создано более 20 различных ассоциаций, занимающихся вопросами стандартизации, координации и согласования различных аспектов организации железнодорожного дела.

В 1868 году Эли Г. Джанней запатентовал изобретенную им автосцепку, в 1869 г. Джордж Вестингауз запатентовал пневматический тормоз. Но законодательные собрания штатов отказывались сделать применение такого оборудования обязательным. И в течении 25 лет использование автосцепок и пневматических тормозов – было делом добровольным, пока в 1893 г. не появился закон, обязывающий все компании их использовать.

Несколько раз возникали попытки как-то централизовать подобную деятельность, но американское общество воспринимало любые попытки централизации, как угрозу самым важным фундаментальным основаниям своей цивилизации.

В частности, член палаты представителей от Техаса Джон Рейган говорил в своем выступлении (в 1886 г): «Железнодорожные управляющие советуют создать всеобщее объединение или федерацию всех

железных дорог страны, признать его и придать его решениям силу закона. Конституция не дает конгрессу такого права. Это привело бы к созданию одной обширной и могущественной монополии из нескольких ныне существующих; подобный курс позволил бы такой монополии контролировать транспорт и торговлю всей страны и распоряжаться жизнью и свободами народа».

Таким образом, именно американские политические институты и политическая культура обусловили ту модель развития сети железных дорог, которая сложилась в США.

Франция дает нам противоположный пример.

Здесь почти с самого начала существования железных дорог «все сходились на том, что решения о размещении железных дорог должны принимать государственные инженеры. Другие варианты вообще не рассматривались» – отмечает Доббин.

Связано это с тем, что система управления промышленностью во Франции, сложившаяся к концу XIX века, в значительной степени опиралась на государственный дирижизм, поскольку французское общество, в отличие от американского считало, что «только государство в силах защитить прогресс от действий предпринимателей, эгоистично преследующих собственные интересы, и иррациональных рыночных сил» (с. 31).

В целом, согласно Доббину, «в основе французской политики лежало представление о том, что класс экспертов-технократов справится с управлением хозяйством лучше, чем кучка эгоистичных капиталистов или «невидимая» и «неразумная» «рука» рынка» (с. 31).

Противопоставляя Францию и Великобританию, автор пишет: «В Великобритании даже не обсуждали возможности государственного планирования, а во Франции не помышляли о частном планировании».

В Великобритании развитие железнодорожной отрасли существенно отличалось от «французского пути».

«Большинство британцев, как и американцы, считали, что технические и управленческие решения должны приниматься в рамках частного сектора, и полагали вмешательство государства политически опасным и экономически иррациональным»(с. 113).

Вместе с тем, у британской традиции была одно особенность, отличавшая ее от США. Если мировоззрение американцев базировалось на вере в рынки и в конкуренцию, как институты, то в основе политической культуры Великобритании лежали представления о главенствующей роли отдельных индивидуумов-предпринимателей.

Ключевое отличие Британии от США Доббин формулирует следующим образом: «Британская версия политики невмешательства существенно отличалась от политики невмешательства, проводимой по другую сторону Атлантики, где основное внимание уделялось поддержке рыночных механизмов. И США и Великобритания считали, что проводят политику невмешательства, поскольку политика обеих стран предполагала вынос контроля над промышленностью за пределы сферы влияния государства. Но если американцы пестовали и защищали рыночные механизмы как рационализирующую силу, то в Великобритании стремились сохранить жизнеспособность и независимость отдельных фирм, видя в них залог промышленной эффективности» (с. 240). Поэтому «Британцы подошли к той же задаче, исходя из необходимости обеспечить свободу действий независимых предпринимателей, понимаемую как право строить железные дороги там, где они захотят, не считаясь с мнением местных властей и парламента» (с. 23).

Кроме того, «традиции британского государства – пишет Доббин – предполагали, что решения о вложениях капитала являются прерогативой частного сектора. ... Частное финансирование обусловило отсутствие тесной связи правительства и финансового сектора, в результате чего деятельность лондонских банков почти не контролировалась государством. ... Традиция неучастия британского государства в финансировании промышленности имеют столь же давнее происхождение» (с. 244).

Таким образом, именно политическая традиция и политическая культура укоренившаяся в каждой из описываемых стран определяли как будет развиваться железнодорожная отрасль.

Еще один любопытный аспект. В США и Великобритании, «частная собственность на национальные каналы и шоссе привели к тому, что носителями экспертных знаний в сфере проектирования, строительства и администрирования транспортных систем оказались компании частного сектора, а не государство» (с. 243–244).

Сопоставляя три разные стратегии развития отрасли, Доббин говорит, что каждая из них была по-своему эффективной. Он оспаривает идею, «о существовании единственного наилучшего способа», единственной правильной альтернативы.

Вместе с тем, он обращает внимание на то, что там где проектирование и строительство было в руках государства с одной стороны было предотвращено дублирование линий, но с другой стороны инфраструктура развивалась медленнее. А в Великобритании и США,

где такого регулирования не было, где «любой желающий мог по своему усмотрению спроектировать и финансировать постройку железной дороги», инфраструктура развивалась гораздо более высокими темпами. Но многие железнодорожные ветки оказались дублирующими или некачественно построенными.

Сравнивая эти модели, можно прийти к выводу, что выбор между моделями может определяться в зависимости от поставленных целей. Если нужно развитие инфраструктуры – то лучше выбрать частные дороги, если нужно добиться минимальной сети с максимальной грузонапряженностью, то выбор падет на государственную модель развития.

Помимо чисто железнодорожной проблематики, книга Доббина затрагивает более широкий круг вопросов – роль государственных чиновников, роль коалиций, объединенных экономическими интересами, роль «захвата регуляторов» представителями регулируемой отрасли, роль судов и правовой системы в экономике и многие другие.

Книга Доббина будет полезна как широкому кругу железнодорожников и экспертов, работающих в отрасли, так и представителям регуляторов, поскольку она помещает проблемы железных дорог в широкий исторический, социологический и культурный контекст.

Для того, что бы продуктивно думать над будущим развитием российских железных дорог, чрезвычайно полезно иметь незашоренный взгляд и широкий интеллектуальный горизонт и уметь сравнивать достоинства и недостатки различных моделей организации железнодорожной отрасли. Книга Фрэнка Доббина всему этому способствует.

РАЗДЕЛ 8. ИЗБРАННЫЕ ИНТЕРВЬЮ

Конкуренция рассудит «по гамбургскому счету» (2008) [1]

В каких сегментах рынка железнодорожных услуг можно говорить о сформировавшейся конкуренции? Чем она выгодна ОАО «РЖД» и рынку в целом? Об этом мы побеседовали с начальником Покровского агентства фирменного транспортного обслуживания [2] Приволжской железной дороги, канд. экон. наук, доцентом Поволжского филиала РГОТУПС Фаридом Хусаиновым

- Как сегодня обстоит дело с развитием конкуренции на железнодорожном транспорте?

- Вообще говоря, рост доли перевозок в вагонах приватного парка за год с с 37% до 44% свидетельствует, что движение в сторону повышения уровня конкуренции продолжается.

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

- Очень часто мелкие компании, которые находятся ближе к клиентам, быстрее реагируют на потребности грузоотправителей, нуждающихся в тех или иных видах услуг, чем крупные, громоздкие корпорации. На транспортном рынке операторские компании подают ОАО «РЖД» пример того, как можно совершенствовать свою деятельность. А самое главное – только конкуренция дает основу для сравнения качества работы компаний. Предприятие, отправляющее груз в условиях монополии, строго говоря, не может оценить уровень качества транспортных услуг, поскольку отсутствует не только возможность выбора перевозчика, но и основа для сравнения. Например, ваш груз от завода до порта доезжает за 9 суток. Много это или мало? В отсутствие конкуренции ответить на такой вопрос – невозможно.

[1] Опубликовано с сокращениями на сайте журнала «РЖД-Партнер» 04.08.2008 г. : http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/328521. В настоящем издании, с любезного разрешения Е.Ушковой, публикуется первоначальный вариант интервью (с сокращением фрагментов о конкуренции за рубежом, дублирующихся в следующем интервью).

[2] Впоследствии АФТО были переименованы в ЛАФТО.

Но когда появляются частные конкурирующие компании со своими вагонами и локомотивами, которые осуществляют аналогичные перевозки например, за 7 суток, то возникает основа для сравнения. Появляется «гамбургский счет». И в этом случае само ОАО «РЖД» начинает понимать, что в том или ином сегменте есть резервы для ускорения доставки.

Таким образом, развитие конкуренции между операторскими компаниями (которые в будущем станут полноценными перевозчиками) приводит к увеличению инвестиций, повышению качества транспортного обслуживания и эффективности работы всей железнодорожной отрасли.

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

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

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

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

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

Если сравнить эти данные с показателями аналогичного периода 2006 года, становится заметен рост доли приватного подвижного состава в сегментах нефтеналивных грузов, удобрений. При этом

доля приватных вагонов в общем парке возросла за год с 37% до 44%, что свидетельствует о продолжающемся движении в сторону повышения уровня конкуренции.

Таким образом, в настоящее время ОАО «РЖД» благодаря бурному развитию внутриотраслевой конкуренции уже не является монополистом в предоставлении подвижного состава, что свидетельствует в пользу проведенной в 2003 г. либерализации вагонной составляющей.

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

- На чем основаны главные опасения противников дерегулирования?

- Опасения противников дерегулирования основаны на том, что либерализация тарифов может привести к их неконтролируемому увеличению. И здесь единственной защитой от монопольного ценообразования будет развитие конкуренции т.е. «либерализация доступа к рельсам». В связи с этим, важно отметить, что либерализация тарифов сама по себе без сопутствующих системных изменений рынка грузовых перевозок принесет не так уж много пользы. Иными словами, она нужна лишь в контексте общей либерализации рынка железнодорожных грузовых перевозок.

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

- Насколько важно сегодня появление Постановления Правительства о ценообразовании, где был бы список регулируемых услуг?

По факту у нас и сейчас имеются сборы, установленные тарифными руководствами и сборы на договорные услуги, рассчитываемые на основе калькуляций дорогами.

Необходимо здесь лишь снять некоторые ограничения со способа формирования сборов с целью большего учета специфики дорог.

Дороги ведь лучше, чем центр должны понимать какие сборы в их регионе будут эффективны, и будут соответствовать уровню платежеспособного спроса, а какие – нет. Как говорил Томас Джефферсон, «если фермеры будут ждать указаний из Вашингтона, в стране наступит голод».

Например, сбор за промывку крытого вагона инвентарного парка РЖД в 2007 году на Приволжской ж.д. составлял 763 руб. за вагон. С 01.01.2008 г. указанный сбор был унифицирован, т.е. сделан одинаковым для всех дорог и разделен на две составляющие: первая – собственно сбор 6496 руб/вагон; и вторая составляющая, зависящая от расстояния до станции промывки (из расчета 11,1 руб. за 1 км пробега).

В итоге, сбор за промывку для наших грузоотправителей одномоментно вырос с 763,00 руб. до 9426,40 руб. т.е. более, чем в 12 раз. При этом, себестоимость услуги практически не изменилась.

Какую тарифную нагрузку в результате, получает потребитель? Приведу пример. Смотрите: перевозка соли из Баскунчака, до ст. Покровск, стоит 18 тыс. руб. за вагон, и плюс сбор за промывку вагона 9,4 тыс. руб. Т.е. этот сбор увеличивает совокупные транспортные издержки в 1,5 раза.

В результате, после перехода груза на автомобильный транспорт железная дорога потеряет и сбор за промывку и доходы за перевозку. Впрочем, в июне 2008 г. вторая составляющая сбора отменена, а значит, рост сбора стал не 12-кратным, а всего 9-кратным.

- Сейчас активно обсуждаются новые «Методические принципы формирования тарифов на грузовые железнодорожные перевозки в конкурентных сегментах рынка транспортных услуг». Все ли безусловно правильно, на ваш взгляд, в этом документе?

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

Всем известно, что «среднесетевая себестоимость» – это еще хуже, чем «средняя температура по больнице». Есть дороги, у которых себестоимость в 1,3–1,5 раза выше, чем в среднем по сети, а есть такие, у которых – на 20–25% ниже. Таким образом, разброс по данному показателю достигает 1,8 раза.

За счет чего так сильно различается себестоимость? Можно взять статистические отчеты по основным показателям работы дорог за последние 7–8 лет и убедиться, что, например удельных расход

электроэнергии на тягу поездов различается по дорогам в 2,5 раза, расход дизельного топлива (тоже удельный, разумеется) – в 2 раза, производительность труда (даже, если отбросить Калининградскую и Сахалинскую дороги) – в 3 раза, среднемесячная заработная плата – в 1,5–1,7 раз. Плюс, сами доли указанных расходов в структуре затрат у разных дорог различные: оплата труда – от 25% до 40%, топливо и электроэнергия – от 11% до 17%. и т.д. Таким образом, различие себестоимости – вещь объективная.

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

Беседовала Елена Ушкова

Приватизация – условие необходимое, но не достаточное. Гораздо важнее наличие на рынке конкуренции (2010) [1]

Как уже сообщалось, вышла в свет монография начальника отдела маркетинга Приволжского ТЦФТО, кандидата экономических наук Фарида Хусаинова «Демонополизация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний», которая получила высокую оценку научного сообщества. Мы попросили автора ответить на ряд вопросов.

- Фарид Иосифович, как отмечают специалисты, Ваш серьезный более чем 300-страничный научный труд – первое в России комплексное исследование по проблемам демонополизации железнодорожного транспорта. Расскажите, пожалуйста, в общих чертах о его основных положениях.

- В нем представлены результаты исследований, посвященных вопросам реформирования железнодорожного транспорта в России и за рубежом, проанализированы различные аспекты развития конкуренции на 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 и спонтанным, если рассматривать его вне пределов породившей его парадигмы. Поэтому, изучая процессы реформирования как на зарубежных, так и на российских железных дорогах, необходимо под-

[1] Опубликовано в газете «Железнодорожник Поволжья» № 11 от 26.03.2010 г. и на сайте журнала «РЖД-Партнер» 05.04.2010 г.: http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/352555/

робнее рассматривать те экономические и интеллектуальные предпосылки, которые привели к реформам.

В связи с этим в монографии подробно исследованы теоретические аспекты демонополизации железных дорог. Особое внимание уделено теории естественной монополии, методам и способам воздействия на монополию в сфере железнодорожного транспорта, альтернативным государственному регулированию. Проанализированы основные виды конкуренции в этой сфере: межотраслевая, внутриотраслевая и так называемая конкуренция по источникам.

Много внимания уделено исследованию зарубежного опыта реформирования – демонополизации, приватизации и либерализации на железных дорогах. В книге прослеживается эволюция операторского бизнеса в России от становления до его современного состояния.

В монографии также описана методика разработки бизнес-плана операторской компании, ранее предложенная автором в кандидатской диссертации. На основании этой методики выявлены и структурированы факторы, влияющие на эффективность операторского бизнеса.

- Хотелось бы чуть подробнее поговорить про опыт других стран. Какие общие черты были присущи зарубежным реформам с точки зрения политики в области управления персоналом и управления имуществом?

- Приватизация и либерализация на железных дорогах мира практически везде приводила к отказу от убыточных видов деятельности и избавлению от неприбыльных активов. Численность персонала, работающего на дорогах, также была очень сильно сокращена. Так, например, в Японии после приватизации железных дорог количество работающих с 400 тыс. человек уменьшилось до 191 тыс. Также дороги отказались от нерентабельных перевозок в некоторых регионах страны, кое-где бремя эксплуатации убыточных линий взяли на себя местные власти. В результате тарифы на перевозки снизились, производительность труда за пять лет выросла в три раза. Японские железные дороги, которые были убыточными до приватизации, т.е. до 1987 года, в результате реформ стали прибыльными.

В Канаде после приватизации, которая была проведена в 1995 году, численность работников отрасли уменьшилась с 75 тыс. человек до 46 тыс. Эксплуатационная длина железнодорожной сети Канады в результате реформ уменьшилась почти на 36% за счет сокращения убыточных малодеятельных линий, при этом бывшие ранее всегда убыточными Канадские национальные железные дороги стали работать с прибылью.

В США железные дороги и до реформ были частными, но до 1980 года находились под регулирующим контролем государства (регулировались тарифы, частично инвестиционная политика и ряд других экономико-правовых аспектов). После вступления в силу знаменитого Акта Стаггерса, подписанного Д. Картером в октябре 1980-го, на железных дорогах США прошла крупномасштабная либерализация тарифов, произошло закрытие нерентабельных линий.

- И к каким же это привело результатам?

- Эксплуатационная длина железнодорожных путей снизилась на 35%, численность персонала была сокращена на 60%. При этом производительность труда и чистая прибыль возросли более чем в два раза. Железные дороги США добились наименьшей в мире численности персонала на 1 км эксплуатационной длины путей – 0,9 работающих. Для сравнения: в России – 14 работающих на 1 км пути.

- Демонополизация отрасли предполагает ее приватизацию, но означает ли это, что приватизация сама по себе обязательно приведет к росту эффективности работы железнодорожного транспорта?

- Нет, не означает. Приватизация – условие необходимое, но не достаточное. Недостаточно просто заменить монополизм государственный на монополизм частный. Гораздо важнее наличие на рынке конкуренции. Но, разумеется, конкуренция невозможна при наличии на рынке одного собственника, одного субъекта.

- В своей книге Вы много внимания уделяете такому важнейшему фактору развития конкурентной среды на железнодорожном транспорте, как становление и развитие системы компаний-операторов подвижного состава. Как Вы оцениваете их состояние и роль в экономике страны?

- Развитие системы операторских компаний не всегда приятно железнодорожникам, но, говоря объективно, выгодно как предприятиям-грузоотправителям, так и экономике страны в целом. С операторами в отрасль приходят инвестиции, появление таких компаний позволило ликвидировать дефицит подвижного состава, повысить качество транспортного обслуживания грузоотправителей. Развитие конкуренции, проведение этими компаниями гибкой политики позволили во многих сегментах рынка (но не во всех) снизить тарифы на 7–10% по сравнению с теми, которые предлагает ОАО «РЖД». Сегодня тарифы на перевозки в парке частных, независимых от РЖД, компаний ниже, чем тарифы РЖД. Это – тоже плоды конкуренции, проводимых на железнодорожном транспорте реформ.

Беседовал Василий Кузнецов

Дорога к рынку (2012) [1]

Вышедшая в начале 2012 года из печати монография к.э.н. Фарида Хусаинова «Экономические реформы на железнодорожном транспорте» сразу же стала событием, как в отраслевой науке, так и в экспертном сообществе.

Выход монографии – хороший повод поговорить о теоретических аспектах реформирования железнодорожного транспорта.

- Каков жанр книги – это академический трактат или популярная публицистика?

- Я старался, что бы получилось нечто среднее. Т.е. это научная монография, но написанная, по-возможности, публицистическим стилем.

- Каковы основные темы монографии?

- Основной темой исследования являются экономические реформы в сфере железных дорог. Но реформы – это необъятная тема, которую в небольшой монографии невозможно всесторонне осветить, поэтому многие проблемы остались «за скобками». Основным объектом исследования в данной работе стал рынок грузовых железнодорожных перевозок. Многие не менее интересные темы – например, проблемы экономики пассажирских перевозок – в книге не затрагиваются. При этом, круг исследуемых тем сгруппирован в четыре основных блока, каждому из которых посвящена отдельная глава.

Первые две главы носят относительно общий характер и написаны так, что бы быть понятными самой широкой аудитории, а не только отраслевым специалистам.

[1] Сокращенная версия интервью опубликована: Фарид Хусаинов: Пока недореформировали // РЖД-Партнер. 2012. № 9 (май). С. 44 и продублирована в сборнике избранных интервью первого заместителя главного редактора журнала «РЖД-Партнер» и газеты «Гудок» А.И. Гурьева: Пока недореформировали// Гурьев А.И. Железные дорожники о себе и реформах. СПб.: РЖД-Партнер, 2012. С. 485–486. В настоящем издании, с любезного разрешения А.И. Гурьева, публикуется полная версия интервью.

Первая глава посвящена реформированию железных дорог за рубежом: идеологическим и экономическим предпосылкам реформ. Здесь особый упор сделан на эмпирический анализ двух альтернативных моделей организации железнодорожной отрасли, получившим в экономической науке условные названия «европейской» и «американской». Поэтому анализ реформ в Великобритании и США носит более подробный характер, чем анализ приватизации железных дорог в Канаде, Японии или реформы в Германии.

Вторая глава – посвящена структурной реформе в сфере грузовых перевозок в России; здесь рассмотрены предпосылки реформ, дискуссии, которые развернулись в научном и экспертном сообществе на этапе обсуждения Программы реформ и предварительные результаты трех этапов реформ в сфере железнодорожных грузовых перевозок.

Следующие две главы носят более прикладной и узкоспециальный характер: третья глава посвящена некоторым проблемам системы железнодорожных грузовых тарифов, а четвертая – вопросам управления вагонными парками в условиях наличия большого количества различных собственников.

- Вторая глава, как мне показалась, будет самой интересной для работников железнодорожной отрасли, т.к. в ней оцениваются промежуточные итоги реформ и произведено сопоставление результатов в тех сегментах, где проведены либеральные реформы и в тех, где их не было. Каковы основные выводы этой главы?

- Результаты реформ, проводимых на железнодорожном транспорте – неоднозначны. С одной стороны – даже половинчатое внедрение рыночных механизмов привело к определенным позитивным результатам. Вместе с тем, реформа не затронула некоторые важные сферы, в которых, вследствие нереформированности по-прежнему наблюдается стагнация и дефицит.

Смотрите: в сегменте оперирования вагонами была проведена либерализация, там появилась частная собственность, децентрализация принятия экономических решений и была дерегулирована вагонная составляющая тарифа, следствием чего стал рост инвестиций в приобретение вагонного парка, увеличение объемов 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 объемов перевозок и растущего вагонного парка, что приводит к повышенной загрузке пропускных способностей и к тому, что неразвивающаяся инфраструктура становится тормозом промышленного роста.

Аналогично обстоит дело с рынком локомотивной тяги. До сих пор, за небольшими исключениями, у нас практически отсутствует частная собственность на магистральные локомотивы и именно в этой сфере до сих пор сохраняется такое социалистическое понятие, как «дефицит».

- В последнее время результаты реформы российских железных дорог стали предметом критики со стороны части научного сообщества, особенно его «консервативного» крыла. Высказываются идеи возвращения к модели управления отраслью, принятой в МПС.

- Да, эта дискуссия так же нашла свое место в монографии. Дело в том, что основные проблемы функционирования железнодорожного транспорта сегодня обусловлены не столько реформами и демонополизацией, сколько недореформированием и незавершенностью проводимых реформ. Проблемы, поднятые во время дискуссии об управлении вагонными парками 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 вытекающие 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 как «шараханье из стороны в сторону», как набор спонтанных, непродуманных, панических, нерациональных (и зачастую – вынужденных) решений.

- Как Вы относитесь к попыткам решения проблемы дефицита инфраструктуры и дефицита локомотивной тяги административными методами? Может проще и эффективнее усилить регулирование и контроль со стороны собственника инфраструктуры за передвижением вагонов операторов?

- Здесь мы сталкиваемся с классическим примером, когда проблему, обычно решаемую рыночным путем пытаются решить нерыночными способами. Каково может быть рыночное решение проблемы? Собственник инфраструктуры устанавливает различные тарифы на загруженных участках (например, на подходах к важным портам) и на малодеятельных участках. Дифференциация тарифа в зависимости от спроса на инфраструктуру позволяет решить две задачи. Во-первых, грузовладелец, которому не важны сроки доставки, но важен низкий тариф, отправит вагон по менее загруженной линии, но с более длительным временем перевозки, а грузовладелец, для которого менее важен тариф, но важно выполнение контракта в установленный срок заплатит повышенный тариф и проедет по кратчайшему пути. В результате произойдет некоторая разгрузка слишком загруженных направлений и ж.д. линий. Во-вторых, собственник инфраструктуры (и – что важно – потенциальные собственники), увидев, что на участках, где наблюдается дефицит инфраструктуры тарифы выше, – устремятся развивать эти участки и инвестировать в развитие таких участков.

Проблема заключается в том, что такой механизм может заработать, при трех условиях: во-первых у инфраструктуры должен быть частный собственник, а во-вторых он должен иметь возможность свободно устанавливать тарифы за проезд по своей инфраструктуре и в-третьих «барьеры входа» на рынок оказания услуг инфраструктуры должны быть низкими. Иначе говоря, каждый желающий построить железнодорожную ветку должен иметь право это сделать, не спрашивая разрешения у ОАО «РЖД» (ибо абсурдно – если один из участников рынка спрашивает разрешения на деятельность у своего конкурента), а лишь выполнив некоторые стандартные формализованные правила.

Почему собственник должен быть частным? Потому что из экономической истории мы знаем, что государство – самый неэффективный инвестор. Государство, как показывает опыт, инвестирует не в те сферы, в развитии которых нуждаются участники рынка, а в те, развитие которых по тем или иным причинам кажутся привлекательными государственным чиновникам.

Почему тарифы должны быть нерегулируемыми? На этот вопрос однажды афористично ответил Петр Филиппов – «А вы будете вкладывать деньги в строительство магазина, если цены на товары, которые вы будете там продавать, вам будет устанавливать государство?». Кстати, подобные предложения – о строительстве частной железнодорожной инфраструктуры уже начинают появляться.

- Но получается, что грузоотправители будут вынуждены оплачивать развитие инфраструктуры. Разве это справедливо? Разве это не общая задача государства – развивать инфраструктуру?

- За развитие железнодорожной инфраструктуры все равно придется платить. Вопрос только в том – каким способом это делать?

Первый вариант - выплачивая повышенный тариф за провоз по «узким местам» тем самым создавая «правильные» стимулы, способствующие развитию сети железных дорог именно там, где на инфраструктуру повышенный спрос.

Второй вариант – платить снижением гибкости реагирования на конъюнктуру рынка за счет того, что собственник инфраструктуры установит квоты на перевозки по определенным направлениям или будет искусственно вынуждать мелкие компании сдавать свои вагоны в аренду крупным. Либо он будет долго не согласовывать порожний пробег, если у вас нет заявки на станции назначения порожнего вагона. В этом случае в относительном выигрыше будут более крупные компании-грузоотправители, у которых много заявок, под которые всегда можно заадресовать вагон. Все издержки этого решения лягут на плечи мелких и средних грузоотправителей, которые будут ждать вагонов дольше. Этот вариант, кстати, напоминает судорожные попытки советской экономической науки в 60–70-е годы, в рамках теории СОФЭ придумать механизм, который позволит не используя механизма свободного ценообразования, обеспечить результаты, которые достигаются на рынках, где есть свободное ценообразование (эта захватывающе интересная и поучительная история про СОФЭ описана, например, в мемуарах Игоря Бирмана «Я – экономист»).

Есть еще третий вариант. Грузоотправители, которые перевозят грузы железнодорожным транспортом могут переложить часть своих издержек на те компании и предприятия, которые услугами железных дорог не пользуются. Это можно сделать, попросив государство профинансировать все расходы на строительство инфраструктуры из государственного бюджета. При реализации этого варианта есть некоторые риски, связанные с тем, что государство – строго говоря – не знает в каком объеме необходимо развивать инфраструктуру. Нужно ли ее увеличить на 30 % или на 50% или в два раза? Например, в США, при сопоставимом грузообороте, эксплуатационная длина железных дорог почти в три раза больше (в 2,7). Американцам, конечно проще, у них все железные дороги – частные (кроме пассажирской компании «Amtrak»), жд тарифы не регулируются государством и владелец будет строить дорогу только в том случае, если знает, что это строительство окупится.

А как поступить нам? Может, стоит потратить из бюджета деньги на увеличение инфраструктуры в 3 раза? Если вы готовы осуществлять финансирование, из которого сами не знаете, какая часть при-

несет пользу, а какая – будет пустой тратой ресурсов на строительство египетских пирамид, то финансирование из бюджета – при определенных условиях может рассматриваться как экономически рациональное решение. При условии, что вы знаете, что инвестируете чужие деньги и не отвечаете за эффективность этих инвестиций.

- Очень хорошо, что одна из глав посвящена проблемам реформирования железнодорожных грузовых тарифов. На мой взгляд, тарифы – это очень мифологизированная часть транспортной науки: если мысль о том, что не бывает рынка без свободных цен в «обычной» экономической науке в нашей стране давно прижилась, то в экономике железнодорожного транспорта мысли о дерегулировании чего-либо до сих пор воспринимаются, как нечто радикальное.

- Совершенно верно. Но это еще усугубляется тем, что обсуждая перспективы тарифного регулирования, участники дискуссии, зачастую не продумывают до конца цели ценовой (тарифной) политики на железнодорожном транспорте. Если цель – низкие тарифы, которые нравятся грузоотправителям – условно говоря – щебня – это одна политика, у нее свои небольшие плюсы и свои чудовищные минусы. Если цель – создание эффективного рынка с «правильными» стимулами, позволяющими гармонично подстраивать предложение под спрос – это другая политика. И у нее – в краткосрочной перспективе тоже будут свои издержки.

Одной из целей, заявленных в программе реформ 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 недофинансируемый в условиях государственной собственности вид деятельности, как правило, не может еще более сократить свои расходы при либерализации экономики. Кроме того, в тех сегментах, где имелся дефицит подвижного состава, можно было 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 железнодорожных грузовых перевозок), которое, наряду с конкуренцией в долгосрочной перспективе приводит к снижению тарифов.

Именно этот стандартный процесс мы и наблюдали. Сначала рост тарифов, который стал сигналом к тому, что здесь есть сверхприбыль и остальным операторам нужно устремляться в этот сег-

мент. Капитал устремлялся в этот, ставший более доходным сектор, что вызывает рост спроса на подвижной состав, который привел к бурному росту цен на вагоны, что, в свою очередь привело к «буму» производства вагонов в России и СНГ. В результате – отечественная вагоностроительная отрасль начала переживать «бум» увеличив производство с 4–10 тыс. единиц в год в начале 2000-х до 50 тыс в 2010 и 62 тыс. вагонов в 2011 г. 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 таких сегментах были ниже, чем соответствующий тариф для парка «РЖД». Понятно, что в разных сегментах рынка это отношение (тарифов операторов к тарифам для инвентарного вагона РЖД) – было разным. Там где был дефицит вагонов тарифы в среднем, при прочих равных выше, а там где профицит – ниже.

Обратите внимание, при росте с 2001 по 2010 г. лет вагонного парка в стране примерно на треть, парк вагонов, принадлежащих холдингу «РЖД» (включая дочерние общества) практически не изменился, даже снизился. Весь рост вагонного парка пришелся на независимые частные компании.

В конце-концов - выросли цены на перевозки или снизились, это – в краткосрочной перспективе не самое важное. Самое важное – другое. Самое важное заключается в том, что либерализация вагонной составляющей тарифа привела к тому, что на этом рынке появилась «сигнальная система», тот самый ценовой механизм, о котором писал Хайек, позволяющий трансформировать спрос на какой-то ресурс (в данном случае на перевозки) через механизм цен в сигналы для производителей этого ресурса. Появление экономического механизма, обеспечивающего автономное (без участия государства) инвестирование в приобретение подвижного состава, с точки зрения долгосрочной перспективы гораздо важнее, чем уровень цен на вагоны или уровень тарифов на данном краткосрочном временном горизонте.

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? Еще Янош Корнаи показал, что дефицит является неустранимым атрибутом любой системы с централизованным регулированием. Таким образом, теория подсказывает нам, что в сегментах, где наличествует частная собственность и свободные цены появляется избыток предложения товара, а в тех сегментах, где есть государственная собственность и государственное регулирование цен–непременно будет дефицит.

Проведенная либерализация тарифов формирует на транспортном рынке России нормальный экономический механизм, гармонично балансирующий спрос и предложение.

- Все таки, отрасли нужно двигаться вперед «по дороге к рынку» или возвращаться назад – к плановой экономике?

- По дороге к рынку пройдена лишь часть пути. Нужно продолжать движение. Дальнейшее развитие железнодорожного транспорта по-видимому должно заключаться в либерализации недореформированных сегментов: реформировании формы собственности на инфраструктуру железнодорожного транспорта (не только за счет приватизации, но и за счет строительства частных линий), появлении независимых перевозчиков со своими локомотивами и в конечном счете - формировании набора рынков (рынка железнодорожных грузовых перевозок, рынка тяги, рынка предоставления вагонов и т.д.), как наиболее эффективного механизма балансирования спроса и предложения на транспортные услуги.

Знаменитую формулу из «Покаяния» Тенгиза Абуладзе сегодня можно перефразировать так: «Зачем вообще нужна дорога, если она не ведет к рынку?»

Беседовал Андрей Гурьев

Капитализм – это экономика избытка (2012)[1]

Все меняется. От дефицита полувагонов и заоблачных цен на предоставление и производство этого подвижного состава мы пришли ровно к обратному. На сети скопилось изрядное количество лишних полувагонов. Посчитать, сколько именно, мы попытались с заместителем председателя НП ОЖдПС Фаридом Хусаиновым.

- Фарид Иосифович, в последнее время мы только и слышим, что про профицит полувагонов на сети РЖД. Оценки даются самые разные...

- Действительно, в конце сентября, по словам первого вице-президента ОАО «РЖД» Вадима Морозова, на сети насчитывалось 100–150 тыс. подвижного состава, который никак не использовался. Однако, насколько нам известно, методика расчетов числа лишних вагонов, используемая РЖД, отталкивается от такого показателя, как простой вагонов.

Но его использование для определения профицита подвижного состава было эффективным только в условиях плановой экономики, поскольку позволяло уточнить необходимое количество вагонов для закрытия потребностей народного хозяйства в перевозках.

- То есть, на Ваш взгляд, в настоящее время уже нельзя использовать такую методику?

- Конечно, в современной рыночной экономике все совсем по-другому. Вагон стоит в ожидании груза, потому что это удобно клиенту. Сейчас вагон ждет груз. И это выгодно грузоотправителю. А в плановой экономике груз ждал вагон. И мы должны считаться с желаниями клиента, иначе он уйдет на другой вид транспорта. В настоящее время даже у крупных предприятий планы и по объемам, и по клиентам-получателям могут меняться в течение всего месяца,

[1] Опубликовано на сайте журнала «РЖД-Партнер» 13.10.2012 г.: http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/382399/

поэтому запас вагонов просто необходим: после оплаты продукции ее нужно отгружать как можно скорее, не ждать подхода подвижного состава.

Кроме того, на основе методики, принятой РЖД, нельзя объективно спрогнозировать действия операторских компаний как инвесторов. Ведь простой вагонов три и более дней на практике совсем не означает банкротства собственника.

Вот недавний пример. Крупная лизинговая компания продает 116 цистерн для перевозки жидкого аммиака 2005 года постройки. В объявлении указано, что с 2008-го эти цистерны находились на ответственном хранении и не эксплуатировались. Вдумайтесь – 116 еще не старых цистерн, на приобретение которых компанией было потрачено никак не меньше 2 млн рублей за единицу, стоят без движения четвертый год! Тем не менее эта лизинговая компания продолжает и дальше вкладываться в приобретение нового подвижного состава. Такова рыночная экономика: в любом городе полно пустых офисов, которые не сдаются в аренду по году и более, но собственник не снижает ставки в надежде на то, что когда арендатор все-таки найдется, это покроет все его издержки.

«Социализм отличается от капитализма – по мысли Яноша Корнаи, – тем, что социализм – это экономика дефицита, а капитализм – экономика избытка.

- Так сколько же сейчас, по вашим оценкам, на сети лишних полувагонов? У вас есть какая-то альтернативная методика их подсчета?

- Наша методика выявления профицита (или дефицита) того или иного типа подвижного состава, имеющегося на сети, заключается в следующем. Мы определяем среднемесячное число груженых отправок, совершенных в вагонах за «отчетный период». Затем вычисляем показатель оборота подвижного состава данного типа. После чего берем количество вагонов, участвующих в перевозках, причем, в отличие от других методик учитываем, что часть вагонов находится в ремонте и не может в этот момент быть «погрузочным ресурсом». Так, согласно нашим расчетам, в ближайшее время на сети будет 76 тыс. условно лишних полувагонов, если, конечно, не произойдет увеличение погрузки.

В данном случае «лишний» – это не что-то плохое. Напротив, это показатель постепенного приближения к нормальному рынку с профицитом предложения. Опять же, сравним США и Россию: средняя дальность и грузооборот примерно соизмеримы (дальность 1400 и 1500 км, грузооборот без учета порожнего пробега – 2,2 и 2,8 млрд. ткм со-

ответственно). Но при этом парк вагонов в США – 1,5 млн., а в России – 1,1 млн. единиц. То есть у них запас подвижного состава еще больше, но на это никто не жалуется. В том числе потому, что инфраструктура там частная и развивается в соответствии с запросами рынка.

Аналогичная ситуация с локомотивами. Нужно понять простую вещь, о чем сегодня хором говорят уже почти все эксперты: пока не будет частных локомотивов, пока не будет либерализован рынок тяги – будет ее дефицит. То же и с инфраструктурой (хотя здесь немного сложнее), но это отдельная тема.

У кого же именно могут возникнуть эти «лишние» полувагоны? По всей видимости, это будут крупные операторские компании, относительно недавно пришедшие на рынок. У этих структур практически весь подвижной состав находится в лизинге. Ветераны операторского движения менее болезненно, чем новички, смогут пережить любые негативные изменения на рынке. Некоторые крупные компании, хоть и имеют большую кредитную нагрузку, тем не менее, за счет большого опыта работы на рынке уже установили долгосрочные отношения с грузообразующими отправителями; более того, часть их вагонов уже окупилась.

- Почему Вы считаете, что начиная с 1 ноября (времени унификации тарифа на порожний пробег) число лишних полувагонов будет расти?

- Во-первых, с этого времени в силу изменений в тарификации начнется некоторое снижение оборота полувагона (поскольку исчезает необходимость после выгрузки грузов второго и третьего классов тратить 4–5 суток на кратковременную перевозку грузов первого класса с целью избежать уплаты более высокого уровня тарифов – то есть заниматься отмывкой порожнего пробега).

Во-вторых, вероятно, произойдет некоторое падение ставок на предоставление полувагонов под погрузку грузов второго и третьего тарифных классов. В настоящее время ставки перевозок по полувагонам зачастую завышены, по различным экспертным оценкам (в том числе самих операторов), как минимум на 15%.

С ноября мы прогнозируем снижение ставок на предоставление полувагонов в среднем на 15–20%. Кроме того, падение ставок послужит катализатором процесса формирования лишних полувагонов. Профицит парка и снижение его доходности, в свою очередь, приведут к сильнейшей конкуренции за грузовую базу, особенно между крупными операторскими компаниями.

Беседовала Надежда Вторушина

Тарифы отпустят на свободу? (2013) [1]

В соответствии с проектом приказа ФСТ с 1 января 2013 года дерегулирована инфраструктурная составляющая тарифов Прейскуранта № 10-01. Точнее, ОАО «РЖД» наделено правом оперативно изменять ее в рамках ценовых пределов, установленных регулирующим органом для среднесетевых условий эксплуатации.

Заместитель председателя НП ОЖдПС, к. э. н. Фарид Хусаинов полагает, что эта в целом правильная и рыночная мера, тем не менее, создает риски деформации экономической основы грузовых перевозок.

- Фарид Иосифович, предполагается, что изменение инфраструктурной составляющей будет осуществляться в зависимости как от изменений ценовой конъюнктуры на перевозимые грузы (меняется тариф на ту или иную группу груза), так и от ситуации с загрузкой пропускной способности железных дорог (меняется тариф по направлениям). Какое влияние эта новелла может оказать на развитие перевозок как в ближайшем будущем, так и в более отдаленной перспективе?

- В принципе можно положительно оценить шаги по дерегулированию в этой сфере, так как это, во-первых, делает перевозчика более гибким с точки зрения подстройки под рыночную конъюнктуру, а во-вторых, позволит направить дополнительные доходы на развитие тех участков, на которых спрос на услуги инфраструктуры сегодня превышает ее пропускную способность, поскольку в данном случае создаются все предпосылки для рыночной конвертации неудовлетворенного спроса в ценовой сигнал (в виде готовности платить больше за перевозку по этому участку).

[1] Опубликовано на сайте журнала «РЖД-Партнер» 15.01.2013 г.: http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/tarify-otpustiat-na-svobodu/

Вместе с тем необходимо отметить, что подобное дерегулирование будет максимально эффективным для российской экономики при более комплексном подходе к проблеме, в силу того что сама по себе либерализация – шаг необходимый, но не достаточный. Подобные меры дают положительный результат только в комплексе с различными решениями по облегчению доступа к рынку, с расширением возможностей для независимых компаний строить и эксплуатировать собственные объекты инфраструктуры, а также при снижении административных барьеров в этой сфере.

- *То есть хуже точно не будет?*

- Необходимо отметить, что в некоторых ситуациях подобная либерализация может сильно повысить вероятность некоторых рисков для участников рынка. К примеру, если владелец инфраструктуры одновременно является собственником вагонов и в этом качестве конкурирует с другими операторами, а как собственник инфраструктуры продает им услуги инфраструктуры и локомотивной тяги, то могут возникать ситуации, когда, перераспределяя тарифную нагрузку между этими составляющими, можно искусственно осуществлять дискриминацию независимых участников рынка операторских услуг. В частности, увеличив инфраструктурную составляющую тарифа и уменьшив вагонную, собственник инфраструктуры делает свои вагоны искусственно более конкурентоспособными. Например, грузоотправитель платит, условно говоря, 100 рублей за перевозку, из которых 60 – за инфраструктурную составляющую, 40 – за вагонную. Если РЖД перераспределят нагрузку с 60/40 до 65/35, то оператор, принадлежащий РЖД, может снизить свой тариф на 5 рублей. Что получим в результате? ОАО «РЖД» не потеряет общий доход, так как сумма (35 + 65) останется той же, что и была, но при этом оператор, аффилированный с РЖД, станет более конкурентоспособным. А независимый оператор не сможет на ту же величину безболезненно снизить тариф, но при этом его расходы на услуги инфраструктуры возрастут и он станет менее конкурентоспособным.

Кстати, то изменение тарифов, которое было произведено приказом ФСТ с 1 ноября 2012 года, как раз и подготовило почву для такого перераспределения – относительная доля инфраструктурной составляющей для грузов третьего тарифного класса выросла. Возможно, что это связано с предстоящими попытками выхода вагонов ОАО «ФГК» (или других обществ, аффилированных с РЖД) в сегмент «дорогих» грузов, и тарифные новации могут этому способствовать.

- *Можно ли избежать такого конфликта интересов?*

- Эта проблема всегда возникает, если «многопродуктовая» монополия по одному из своих продуктов (в данном случае – по услугам инфраструктуры) является поставщиком, а по другому (предоставление вагонов) – конкурентом. Эта проблема решается по-разному.

Основных способов три. Первый – монополию просто жестко регулируют, но это, как правило, порождает различные «неэффективности», поэтому в современной экономической науке принято считать, что это плохое решение, хотя иногда на него приходится идти. Второй способ - регулятор (государство) использует продуктовое разделение. Например, в инфраструктурных отраслях – это вертикальное разделение, когда монополия может предоставлять услуги инфраструктуры, но ей категорически запрещено предоставлять вагоны, в том числе через дочерние компании. Это относительно эффективная защита от монополизма, но есть риски. Во-первых, роста себестоимости перевозок, а во-вторых – низких стимулов к инвестированию в инфраструктуру. Данное решение лучше первого, но не самое лучшее в долгосрочной перспективе. И есть третье решение, которое технологически зачастую самое сложное, но в итоге оно дает максимальный эффект: самые низкие тарифы и при этом наличие стимулов к развитию инфраструктуры. Это такая схема организации, при которой в отрасли конкурируют друг с другом несколько вертикально интегрированных компаний, то есть вариант с частной локомотивной тягой, частной инфраструктурой и частными вагонами (такая модель реализована в настоящее время в таких странах, как США, Канада, Мексика, Япония, и ряде других).

- *Согласитесь, учитывая сложность реализации третьей модели в наших условиях, а также отсутствие определенности в отношении либерализации рынка локомотивной тяги, можно предположить, в ближайшее время реализация такой схемы маловероятна. Какой дизайн может приобрести система организации перевозок?*

- Существующая сегодня модель структуризации отрасли является гибридом, сочетающим некоторые недостатки второй и третьей моделей. С одной стороны, у собственника инфраструктуры нет стимулов ее развивать, но с другой – нет и полного вертикального разделения, то есть разделения услуг по перевозке и услуг инфраструктуры. ФГК входит в группу лиц РЖД, и у собственника инфраструктуры теоретически велики стимулы поставить свою дочернюю компанию

в более привилегированное положение, чем у остальных участников рынка. Например, такая компания может демпинговать, пользуясь поддержкой материнской компании.

Таким образом, само по себе дерегулирование инфраструктурной составляющей тарифа за грузовые железнодорожные перевозки можно оценивать по-разному, в зависимости от дальнейших действий по выстраиванию данного рынка. Если это просто отдельное решение, за которым не последует ни либерализации рынка тяги, ни снижения барьеров входа в отрасль, то реализуются все описанные риски. А если это решение будет частью целой цепи шагов в рамках системной трансформации рынка железнодорожных грузовых перевозок, то его можно считать важнейшей вехой в экономической истории транспорта. Последнее, впрочем, сегодня – маловероятно.

Беседовал Дмитрий Ханцевич

Промедление смерти подобно? (2013) [1]

Допуск частного бизнеса к перевозочной деятельности является одним из самых болезненных аспектов в реформировании отрасли. На последней коллегии Минтранса вопрос выбора конкурентной модели вновь стал предметом дискуссий. Заместитель председателя НП ОЖдПС Фарид Хусаинов полагает, что альтернативы приходу частников, по сути, нет.

- Фарид Иосифович, почему столь много копий ломается вокруг статуса частных перевозчиков или модели их вхождения на сеть?

- Дефицит локомотивной тяги наряду с дефицитом инфраструктуры является одной из острейших проблем железнодорожных перевозок. При этом ситуация здесь резко контрастирует с рынком предоставления вагонов – единственным сегментом отрасли, в котором были проведены настоящие либеральные реформы: допущена частная собственность и осуществлено дерегулирование ценообразования. Если мы хотим, чтобы сфера перевозочной деятельности стала такой же конкурентной, как любой нормальный рынок, то очевидный вывод состоит в том, чтобы допустить туда частные компании, дерегулировать ценообразование на локомотивную составляющую тарифа как ключевые условия привлечения инвестиций. Безусловно, риски такого перехода достаточно велики, в итоге появляются различные паллиативы вроде конкуренции «за маршрут» на тупиковых ветках. Можно понять руководство отрасли, которое побаивается радикальных шагов, но экономическая история реформ в разных странах показывает, что откладывание реформ под лозунгом «как бы чего не вышло» в итоге приводит к гораздо более болезненным последствиям, чем самые радикальные изменения.

[1] Опубликовано на сайте журнала «РЖД-Партнер» 15.04.2013 г.: http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/promedlenie-smerti-podobno/

- Тем не менее ряд экспертов полагает, что частная собственность на локомотивы не решает проблему обновления парка локомотивов на системном уровне...

- Имеющийся опыт дает основания не согласиться с приведенной Вами точкой зрения. Как известно, применительно к вагонному парку частная собственность решила-таки эту проблему (и сейчас мы имеем рекордную концентрацию данного подвижного состава на сети). Можно также вспомнить, как в начале 90-х частная собственность и появление рынка решили проблему дефицита практически во всех сферах экономики. Почему там частная собственность и рынок всегда решают проблему дефицита, а в предоставлении услуг локомотивной тяги – не решат?

- В качестве другого серьезного риска противники появления частных перевозчиков указывают на то, что если на выделенном участке работают приватные локомотивы, то ОАО «РЖД» должно переместить «лишний» тяговый подвижной состав и локомотивные бригады на другие участки сети. В случае отказа частной компании оперативно выполнить прежний объем перевозок на данном участке будет невозможно...

- Сложности формирования необходимых поведенческих условий и создания дееспособной регуляторной проблемы не стоит воспринимать как принципиальную невозможность организовать эффективное управление и обеспечить баланс интересов причастных сторон. Риски ограниченности доступа к тяговым ресурсам и, как следствие, повышения стоимости услуги перевозки действительно присутствуют, но они несравнимы с теми рисками, которые становятся все более актуальными в последнее время, когда транспортировка лимитируется или становится невозможной из-за физического отсутствия локомотивов. Техническое состояние имеющегося парка, по общему мнению, нельзя признать удовлетворительным. Реальные потребности в инвестициях в локомотивную тягу выше тех сумм, которые сейчас закладываются в инвестиционных программах РЖД на эти цели. Частный капитал, таким образом, является единственным реальным источником привлечения средств в необходимых объемах.

- Тем не менее, более чем вероятно, что по аналогии с принципами работы операторов частные перевозчики «отъедят» самые высокоприбыльные отправки, оставив ОАО «РЖД» низкодоходные или убыточные. Кроме весьма ощутимых угроз для финансовой основы функционирования отрасли в целом, возникает опасность потери управляемости системы, как мы это наблюдаем сейчас в отношении перемещения вагонов.

- Этот аргумент абсолютно справедлив. Действительно, появление конкуренции там, где раньше ее не было и барьеры входа устанавливались государством, зачастую приводит к тому, что монополия может потерять свои доходы. Если цель – не допустить развития конкуренции и снижения доходов «избранного поставщика», то этот аргумент можно признать верным. Если же у экономической политики другая цель, то и оценка подобного тезиса изменится. Надо просто правильно выбрать приоритеты, определиться, чего же мы хотим: сохранить нынешнюю систему со всеми ее недостатками и проблемами или создать нормальный рынок, на котором все проблемы будут решаться экономическими методами? Это два разных вектора движения, два разных пути развития отрасли. На первом пути – частные перевозчики не нужны. Однако необходимо понимать, что платой за это будет постоянный дефицит, низкая клиентоориентированность и все прелести «экономики дефицита». На втором пути – без частных перевозчиков не обойтись.

Беседовал Дмитрий Ханцевич

Гибкость рынка невозможна без разнообразия практик (2013) [1]

Одной из главных задач реформирования железнодорожного транспорта было создание коммерческой инфраструктуры рынка. Тем не менее, как свидетельствует практика последних лет, если в отношении коммерции мы продвинулись достаточно далеко, то с инфраструктурой ситуация не столь однозначна. Заместитель председателя НП «ОЖдПС» Фарид Хусаинов уверен, что для сбалансированного развития отрасли необходимо радикально изменить ситуацию.

- Фарид Иосифович, на прошедшем экспертном совете Федеральной антимонопольной службы были рассмотрены две альтернативные концепции коммерческой инфраструктуры рынка. Чем они разнятся?

- Ключевое отличие заключается в том, что в концепции, представленной на экспертном совете ФАС членом президиума НП «Совет операторов железнодорожного транспорта» (НП СОЖТ) Сергеем Тугариновым, речь идет только о небольшом аспекте, а именно – о вагонной бирже. В Программе создания коммерческой инфраструктуры рынка грузовых железнодорожных перевозок президента Национальной ассоциации транспортников (НААТ) Георгия Давыдова биржа, или, точнее, система организованных торгов, – это лишь часть более крупного проекта по формированию определенных рыночных институтов в отрасли. При этом, в отличие от концепции СОЖТ, программа коммерческой инфраструктуры рынка НААТ делает объектом торгов не только услугу по предоставлению подвижного состава, но и услуги перевозчиков (то есть услуги локомотивной тяги), а также ин-

[1] Опубликовано на сайте журнала «РЖД-Партнер»10.07.2013 г.: http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/gibkost'-rynka-nevozmozhna-bez-raznoobraziia-praktik/

фраструктуры, как общего, так и необщего пользования (например, предоставления инфраструктуры для отстоя вагонов). И в этом смысле программа создания коммерческой инфраструктуры рынка носит более фундаментальный характер. Она делает объектом рыночного оборота более широкий круг услуг.

- Какая из концепций, на Ваш взгляд, предпочтительнее?

- НП «ОЖдПС» в целом поддерживает предложенную программу создания коммерческой инфраструктуры рынка грузовых железнодорожных перевозок (КИР). Более того, хотелось бы акцентировать внимание на одной из причин, которая делает подобную программу чрезвычайно полезной и актуальной.

Важнейшим фактором эффективности рынка является многообразие хозяйственных практик (бизнес-практик). Это позволяет ему лучше адаптироваться к интересам потребителей. Основной угрозой стабильности и эффективности рыночных институтов являются различные способы деформации рынка, например введение количественного ценза для собственников вагонов или попытка картелизации с помощью единой саморегулируемой организации и тому подобные способы. На наш взгляд, очень важно, что предложенная КИР отстаивает естественное развитие отрасли за счет максимально широкого круга участников рынка, привлекаемых в органы НП «Совет рынка железнодорожного транспорта» (НП «Совет РЖТ»). Защищает программа в том числе и от волюнтаристских решений, которые могут приниматься в угоду одному крупному игроку (или нескольким).

- На заседании совета много говорилось о создании НП «Совет РЖТ». Что это будет за структура? Бытуют полярные точки зрения. От того, что в новое партнерство станут загонять все причастные к железнодорожным перевозкам компании (вплоть до предприятий ППЖТ) и в итоге мы получим некое гиперминистерство путей сообщения. До того, что новый институт априори будет недееспособен и это очередной декоративный элемент в действующей к настоящему моменту системе. Какова Ваша точка зрения?

- Насколько я понял из программы, участие в НП «Совет РЖТ» добровольное и туда будут вступать те компании, для которых актуальным является участие в организованных торгах и формировании соответствующих рыночных институтов в отрасли. Увидев, что подобное участие позитивно сказывается на бизнесе, в него потянутся и другие участники.

- Какие проблемы создания КИР, по Вашему мнению, являются наиболее актуальными? Какими Вам видятся пути их решения?

- На наш взгляд, пока программа не вполне доработана. Она будет развиваться и уточняться по мере обсуждения технических деталей. Например, требует обсуждения порядок формирования палат Совета РЖТ. Возможно, стоит закрепить за каждой из групп участников по две палаты: интересы участников каждой однородной группы могут не совпадать и даже быть диаметрально противоположными, поэтому необходимо предусмотреть механизмы, позволяющие более тонко учитывать позиции разных групп участников перевозок.

Беседовал Дмитрий Ханцевич

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. (г. Саратов, 1999–2005 гг.), заместителем начальника Саратовского РАФТО (2005–2006 гг.), начальником Покровского АФТО (г. Энгельс, 2006–2008 гг.). С ноября 2008 г. по сентябрь 2010 г. работал начальником отдела маркетинга Приволжского Территориального центра фирменного транспортного обслуживания (ТЦФТО) ОАО «РЖД» (г. Саратов), с сентября 2010 по май 2012 работал ведущим технологом сектора методологии и развития в ОАО «Первая грузовая компания» (г. Москва), с мая 2012 г. по наст. время – работает заместителем председателя Некоммерческого партнёрства операторов железнодорожного подвижного состава (НП ОЖдПС, Московское представительство). С 2011 г. по наст. вр. – преподаёт на экономическом факультете РОАТ МИИТ (г. Москва).

Опубликовал более 130 научных и публицистических статей в транспортных и экономических изданиях («Бюллетень транспортной информации», «Вестник транспорта», «Вектор транспорта» , «Гудок», «Железнодорожный транспорт», «Инновации транспорта», «Отечественные записки», «РЖД-Партнер», «РСП-Эксперт», «Тарифы»,

«Экономика железных дорог», «Экономическая политика», «Экспедирование и логистика», «Українські залізниці»).

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-Партнер» в номинации «За лучшую полемику на страницах журнала».

Автор двух монографий: «Демонополизация железнодорожного транспорта и развитие системы операторских компаний» (2009), «Экономические реформы на железнодорожном транспорте» (2012).

Сайт: http://f-husainov.narod.ru
Блог: http://f-husainov.livejournal.com
e-mail: f-husainov@yandex.ru

Научное издание

Хусаинов Фарид Иосифович

ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ И РЫНОК

Сборник статей

Компьютерная верстка и дизайн:
Л. И. Полянская
Т. А. Островская

Автор фото на 4 стр. обложки:
Н. И. Камшилин (zdgruzovik.ru)

Подписано в печать 02.12.2014
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Ньютон7С, TextBookC»
Объем 35,75 усл. печ. л. Тираж 500 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