

# Конкуренция перевозчиков на железнодорожном транспорте



*Н. Б. Михайлова,  
заместитель начальника  
департамента  
экономической  
конъюнктуры  
и стратегического  
развития ОАО «РЖД»*

Целевая модель рынка грузовых железнодорожных перевозок на период до 2015 г. предлагает в порядке эксперимента создание конкуренции между разными перевозчиками на отдельных участках и маршрутах. Реализация пилотных проектов такого рода может привести к негативным последствиям для отрасли и экономики страны в целом. Частные перевозчики будут конкурировать на маршруте не между собой, но с ОАО «РЖД», и не за счет повышения эффективности своей собственной работы, а за счет использования «локальных тарифных оптимумов».

Существующая модель рынка грузовых железнодорожных перевозок на железнодорожном транспорте в Российской Федерации сложилась в результате проведенных в течение 2001–2012 гг. реформ.

Структурные преобразования ОАО «РЖД», предопределенные решениями о реформировании отрасли, в основном завершены в 2011 г. Из структуры ОАО «РЖД» выведены потенциально конкурентные и конкурентные виды деятельности в различных сферах: оперирование грузовыми вагонами, перевозки пассажиров в дальнем и пригородном сообщении, вагоноремонтная деятельность и капитальный ремонт локомотивов, строительство и проектирование, промышленное производство, научные и конструкторские работы, торговля и общественное питание, санаторно-курортные услуги и др.

Наиболее существенные изменения произошли на рынке грузовых перевозок. Операторская деятельность (предоставление вагонов под перевозку грузов) полностью выведена из ОАО «РЖД», инвентарный парк практически упразднен, и грузовые перевозки полностью обеспечиваются приватными вагонами. До конца 2015 г. в отрасли предполагается совершить еще ряд структурных преобразований в соответствии с принятой Правительством РФ Целевой моделью рынка грузовых железнодорожных перевозок на период до 2015 г. Целевая модель предусматривает сохранение интеграции инфраструктуры железнодорожного транспорта и перевозочной деятельности до 2015 г.

Наряду с достигнутой развитой конкуренцией в операторском сегменте рынка Целевая модель предполагает в

качестве эксперимента создание конкуренции «за маршрут» и «на маршруте» в перевозочной деятельности на отдельных участках и маршрутах. Конкуренция «за маршрут» подразумевает, что на отдельных участках инфраструктуры ОАО «РЖД» по результатам государственного конкурсного отбора исключительное право осуществлять все грузовые перевозки будет передано локальному перевозчику (ЛП) на срок 5–10 лет. Конкуренция «на маршруте» подразумевает, что на отдельных участках и маршрутах сети российских железных дорог параллельно с ОАО «РЖД» будут работать несколько локальных грузовых перевозчиков. При этом ОАО «РЖД» продолжит работу на данном участке как общесетевой перевозчик.

Предполагается, что конкуренция в перевозочной деятельности будет последовательно развиваться на основе подготовки и реализации пилотных проектов. Однако логика формирования пилотных проектов и последовательность их реализации, в том числе в части различных моделей конкуренции, в Целевой модели не определены.

Рассмотрим, как будет выглядеть конкуренция по принципу «на маршруте». Фактически это предполагает конкуренцию частных ЛП с ОАО «РЖД». Поэтому максимально вдумчивая оценка состоявшегося процесса развития конкурентных отношений в операторском сегменте и построение возможных сценариев развития аналогичного процесса в перевозочном сегменте очень важны для предотвращения нежелательных и негативных процессов на рынке.

На первоначальном этапе реформирования операторского сегмента рынка частные инвесторы осваивали узкие сегменты рынка предоставления вагонов

под перевозку отдельных видов грузов на определенных направлениях. Подчас они оптимизировали свою индивидуальную логистику в ущерб технологической эффективности использования вагонного парка в сети в целом, что объективно обеспечивало им высокие показатели эффективности использования вагонов, а следовательно — высокие экономические показатели.

По мере расширения деятельности частных операторов на всю сеть перевозок грузов их стремление оптимизировать свои индивидуальные технические и экономические показатели вступило в противоречие с обеспечением эффективности работы сети в целом, привело к совокупному снижению эффективности управления частными вагонными парками по сравнению с консолидированным парком вагонов. Теперь для обеспечения того же объема грузооборота потребовался больший вагонный парк. С 2007 по 2012 г. темпы роста вагонного парка составили 22 %, более чем в 3 раза превысив темпы роста перевозочной работы (6 %). А в сегменте полувагонов темп роста парка в 6 раз превысил темп роста грузооборота.

В результате произошло значительное снижение производительности вагона (измеряемое как количество миллионов тонно-километров перевозочной работы в год на один вагон) в среднем на 11 %, а в сегменте полувагонов — на 32 %.

Появление большого количества операторов подвижного состава со своими

узкими коммерческими интересами привело к нарушению слаженной работы сети, большому количеству встречных порожних вагонопотоков, сведению к нулю двоящих операций, что значительно ухудшило работу станций, усложнило технологию переработки составов на технических станциях и маневровую работу. Таким образом, произошел существенный рост нагрузки на инфраструктуру.

Как это отразилось на грузоотправителе?

На первоначальном этапе замедление сетевых показателей оборота вагона привело к росту дефицита подвижного состава. В этих условиях операторам представлялось невыгодным обеспечивать заявки мелких грузоотправителей, предъявляющих спрос на разовые повагонные отправки, или грузоотправителей с невыгодной логистикой доставки грузов.

В период даже умеренного роста перевозок в 2011 г. наблюдался искусственный дефицит подвижного состава, который привел к спекулятивному росту цен на новые грузовые вагоны (рис. 1, 2). Он финансировался за счет увеличения доли вагонной составляющей в конечной цене транспортной услуги.

Таким образом, грузоотправитель страдал как от дефицита подвижного состава, так и от неадекватного роста вагонной ставки.

Ситуацию спасло два обстоятельства. Первое — конъюнктурный спад перево-

зок резко снизил потребность в вагонах. И тут вступили в силу объективные законы конкуренции: борьба за сужающийся рынок привела к резкому падению вагонной ставки. Во-вторых, дисциплинирующее воздействие на рынок оказали внедрение единого сетевого технологического процесса, разработанного ОАО «РЖД», а также унификация тарифа на порожний пробег.

Однако в период спада перевозок избыточность вагонного парка и снижение ставок привели к неэффективности инвестиций в вагоны и, соответственно, к резкому сокращению инвестиций в закупку вагонов, что в ближайшее время негативно отразится на производственных мощностях транспортного машиностроения.

Изучение этого процесса показывает, что внедрение конкурентных механизмов без учета сложных технологических взаимосвязей на железнодорожном транспорте и без соответствующих изменений нормативно-правовых и тарифных условий регулирования может иметь существенные негативные экономические последствия для общества в целом. Есть убедительные аргументы, доказывающие, что при допуске частных компаний в сегмент перевозочной деятельности вероятны аналогичные риски.

Попробуем привести ряд таких аргументов.

Трудно спорить с тем, что частный перевозчик на своем локальном участке работы может оказаться более рачитель-



Рис. 1. Маховик раскручивания роста вагонной ставки

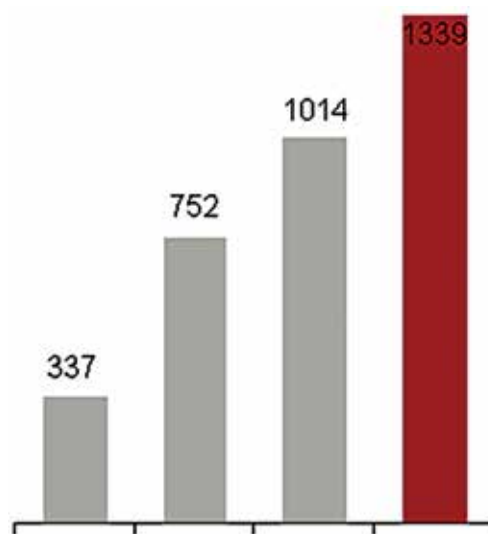


Рис. 2. Ставка на вагон, руб./сут.



Рис. 3. Пример возможной оптимизации перевозки

ным хозяином и оптимизировать отдельно взятую перевозку, тем самым повысив качество обслуживания конкретного, отдельно взятого потребителя и сократив свои затраты. С технологической точки зрения такие резервы есть (рис. 3).

В то же время вывод отдельных участков из общесетевого перевозочного процесса повлечет ряд негативных технологических последствий. Объективно техническая эффективность ЛП на многих маршрутах снизится по сравнению с общесетевым обслуживанием перевозочного процесса за счет потери «эффекта масштаба».

Основными технологическими потерями станут:

- потери в ожидании отправления поезда (формирование поезда на стан-

ции в условиях множественности перевозчиков);

- отправка более коротких поездов (отправка поездов по минимальной из весовых норм на маршруте без попутной загрузки на участках с большими весовыми нормами);
- недогрузка локомотивов;
- рост числа пробегов локомотивов в депо без попутной загрузки и др.

Можно доказать, что возросшие под влиянием данных факторов затраты на перевозку способны превысить ожидаемые выгоды. Но самое главное, следует учесть, что множественность перевозчиков на том или ином участке ухудшит технологический режим работы ОАО «РЖД» как общесетевого перевозчика и это приведет к росту издержек.

Будучи более свободным в выборе обслуживаемого грузопотока, ЛП мотивирован максимально загружать свои локомотивы за счет его стабильной и маршрутизируемой части. Именно таким образом очень удобно продемонстрировать повышение эффективности обслуживания потребителя.

ОАО «РЖД», неся публичные обязательства по обслуживанию всех предъявляемых к перевозке грузов, будет вынуждено обслуживать оставшиеся маломощные и нестабильные грузопотоки (рис. 4).

В этой ситуации ОАО «РЖД» выберет одно из двух решений. Либо существенно сократит свой локомотивный парк на данном полигоне обслуживания, что ставит под сомнение возможность опе-

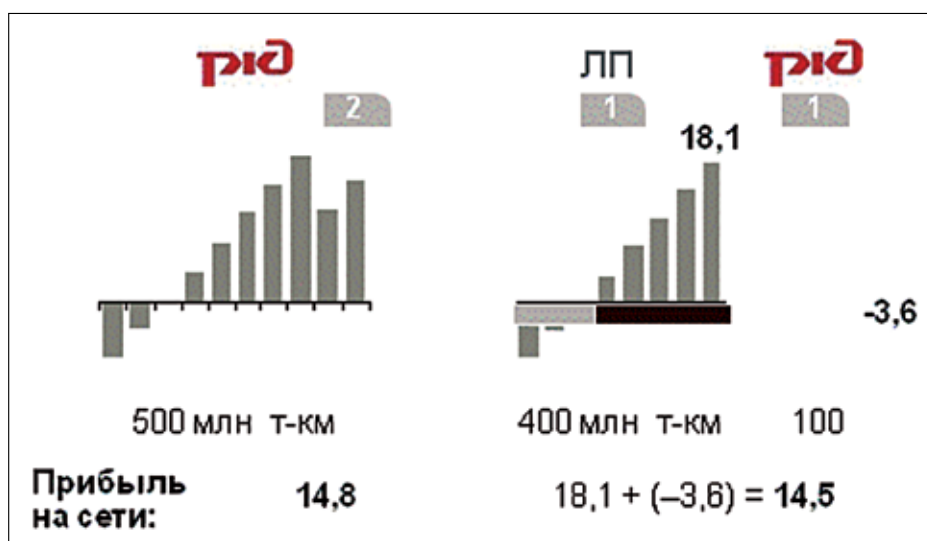


Рис. 4. Пример экономических последствий разделения грузопотока на участке

ративного и эффективного выполнения им обязанностей публичного перевозчика (то есть чревато невывозом груза). Либо будет содержать на участке неэффективно используемый резерв локомотивов или подсылать локомотивы со смежных участков с ухудшением условий работы последних, что приведет к росту издержек и снижению качества обслуживания грузоотправителей.

Таким образом, разделение обслуживания грузопотока приведет к росту затрат ОАО «РЖД» на данном участке. Это повлечет за собой необходимость компенсации затрат за счет повышения общесетевого тарифа. А ведь в этом примере еще не учитываются последствия дополнительной нагрузки на пропускные способности инфраструктуры на участке!

Интереснее всего оценить, будут ли ЛП мотивированы хотя бы к этой частичной технологической оптимизации, будет ли это основным стимулом и результатом развития конкуренции в перевозочной деятельности.

Ответ на этот вопрос дает логика существующей тарифной системы в сфере грузовых железнодорожных перевозок.

Вероятность конкуренции ЛП между собой на стартовом этапе запуска института ЛП крайне мала. Таким образом, практика установления цен на услуги операторов грузовых вагонов при ориентации на конкуренцию с общесетевым перевозчиком ОАО «РЖД» показала, что тариф за использование инфраструктуры и локомотивов ОАО «РЖД» согласно Тарифному руководству остается индикатором верхнего уровня стоимости перевозки. Следовательно, выручка ЛП определяется для целей моделирования как разница между платой за использование инфраструктуры и локомотивов ОАО «РЖД» и платой за использование инфраструктуры, определяемой в соответствии с разделом 4 тарифного руководства 10–01.

Тарифная система РФ построена с учетом не только экономических, но и социальных принципов для обеспечения равной доступности железнодорожных услуг для различных отраслей и регионов. Эта система реализована с помощью создания единого перевозчика по сети. Поэтому тариф построен на основе среднесетевых затрат общесетевого перевозчика и позволяющий не учитывать региональные различия в тех или иных элементах затрат, наличие коэффициентов, обеспечивающих

перекрестное субсидирование между различными перевозками (по видам грузов, типам участков и др.). Это обстоятельство позволяет ЛП использовать «локальные тарифные оптимумы», то есть локальные перевозки, при которых разница между платой за перевозку (индикатор — прейскурант 10–01) и платой за инфраструктуру обеспечивает максимизацию дохода. Как показывает моделирование, это дает настолько высокую маржинальность перевозок, что объективно привлекает частный бизнес в данную сферу.

За счет чего возникает эта повышенная маржинальность?

Во-первых, логика построения тарифа такова, что прибыльность услуг инфраструктуры в несколько раз выше, чем прибыльность локомотивной составляющей. Операционная рентабельность грузовых перевозок ОАО «РЖД» составила в 2011 г. 7 %, локомотивной составляющей — 24 %, инфраструктурной составляющей — 2 %.

Поэтому ЛП могут позволить себе конкуренцию с ОАО «РЖД», финансирующим за счет перевозок обслуживание инфраструктуры и кросс-субсидирующим низкорентабельные и убыточные перевозки. Даже при более высокой себестоимости перевозок ЛП в целом меньше мотивированы к снижению затрат. А сокращение более прибыльной деятельности ОАО «РЖД» потребует роста тарифа в части инфраструктурной составляющей либо общего тарифа для сохранения тех же возможностей для инвестиций в инфраструктуру.

Во-вторых, «локальный оптимум» возможен, если ЛП выбирает более короткие маршруты. Влияние дальности перевозки обусловлено двумя особенностями тарифной системы: структурой стоимости начально-конечных и движенических операций и определением тарифного расстояния.

На расстоянии примерно до 300 км доля доходов, относимых на начально-конечные операции в структуре дохода перевозчика, составляет более 50 %. Поскольку затраты перевозчика в большей степени зависят от движенических операций, такая диспропорция напрямую транслируется в прибыль. Таким образом, при одинаковом среднесуточном пробеге окупаемость локомотива на маршрутах различной дальности существенно различается.

Компания «А.Т.Карни» [2] проанализировала данный параметр через влияние дальности перевозки на сроки окупаемости локомотива (рис. 5). Результаты исследования показывают, что при использовании локомотива на перевозках до 300 км инвестиции в локомотив окупаются за 2–3 года.

В-третьих, самым очевидным «локальным оптимумом» ЛП будет выбор типа перевозимого груза (рис. 6).

Введение дифференцирующих коэффициентов является основой для перекрестного субсидирования перевозок по видам грузов внутри единой системы. Причем разница в рентабельности не имеет никакой логической связи с разницей в затратах, вся дополнительная выручка, получаемая при перевозке гру-

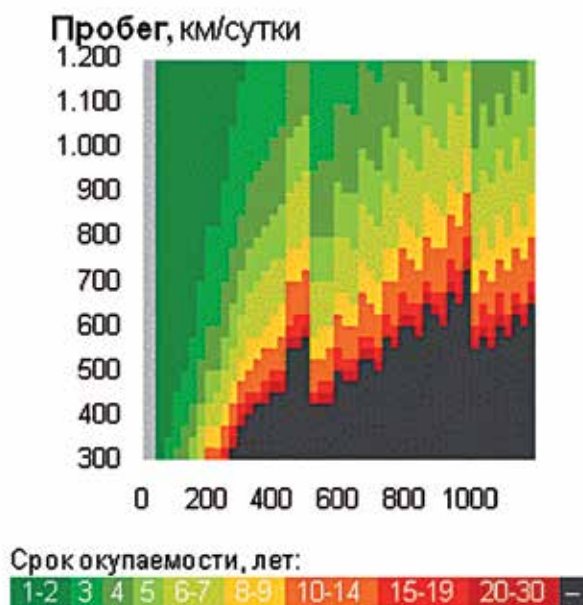


Рис. 5. Высокая прибыльность коротких маршрутов





Рис. 6. Влияние типа груза на рентабельность перевозки

зов с повышающими коэффициентами, напрямую транслируется в прибыль ЛП.

Такая тарифная система стимулирует ЛП возить одни виды грузов и избегать других.

В частности, в структуре грузов, перевозимых собственными поездными формированиями, около 90 % составляют нефть и нефтепродукты, 8 % — руды цветных металлов и лишь 1–2 % — прочие грузы. Концентрация ЛП на грузах с повышающими коэффициентами приведет к потере ОАО «РЖД» прибыли как источника субсидирования перевозок грузов с понижающими коэффициентами.

В-четвертых, дополнительную прибыль ЛП может извлекать за счет выбора для обслуживания участков сети, имеющих существенно меньшие затраты на топливо по сравнению с общесетевыми, поскольку в структуре затрат перевозчика топливо составляет в среднем около 50 % (без учета затрат на услуги инфраструктуры). На рис. 7 приведен пример изменения уровня прибыльности перевозки в зависимости от среднего по дороге уровня затрат на топливо на основе данных по удельному расходу топлива локомотива 2ТЭ116. Но затраты на топливо на конкретных участках могут иметь гораздо большую дифференциацию, чем в среднем по дорогам.

При этом возможны два вида «локальных оптимумов», связанных с оптимизацией затрат на топливо: перевозка по неэлектрифицированным путям по участкам с расходом топлива ниже

среднесетевого и перевозка по электрифицированным путям. Использование электровоза позволяет снизить затраты в среднем на 46 % по сравнению с тепловозом на том же маршруте. Однако, поскольку средний тариф за перевозку определяется с учетом совокупных затрат в сети, то минимизация затрат и повышение рентабельности ЛП будут обусловлены не ростом технологической эффективности, а разницей в среднесетевых затратах и затратах на конкретном электрифицированном участке.

Наконец, в-пятых, повысить свою рентабельность локальные перевозчики

могут за счет использования преимущественно маршрутных отправок со стабильным грузопотоком. Рентабельность маршрутных отправок по сравнению со среднесетевым смешанным типом отправок (маршрутные + повагонные) повышается на 21 %.

Вышеприведенные примеры иллюстрируют возможности потенциальных ЛП извлекать хорошую прибыль и добиваться высокой рентабельности своей деятельности вовсе не за счет технологической оптимизации, а в силу «псевдоконкуренции» со среднесетевым тарифом, т. е. за счет получения локаль-

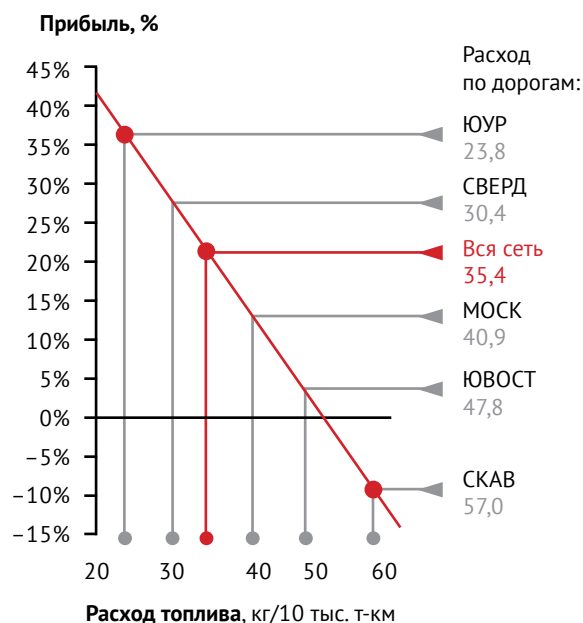


Рис. 7. Изменение прибыли от перевозки в зависимости от уровня расходов на топливо

ных преимуществ перед общесетевым перевозчиком, услуги которого тарифицируются на основе среднесетевых затрат. Причем данный перечень вовсе не ограничивает всех возможных вариантов использования потенциальных «локальных оптимумов».

В связи с этим нет необходимости подробно описывать и анализировать технологические последствия влияния появления ЛП на такие общетехнические параметры, как загрузка инфраструктуры и изменение пропускных способностей сети (по аналогии с появлением множественности операторов грузовых вагонов можно предположить, что и в этой области факт множественности перевозчиков негативно повлияет на загрузку инфраструктуры), возможности распределения пропускных возможностей между общесетевым и ЛП, последствия для качества обслуживания грузоотправителей (очевидно, что существует потенциал улучшения обслуживания крупных грузоотправителей в ущерб качеству обслуживания мелких грузоотправителей, предъявляющих спрос на повагонные отправки).

Исходя из вышеприведенных рассуждений, в условиях, когда ЛП могут добиться собственной экономической эффективности за счет эксплуатации «локальных тарифных оптимумов», у них не возникает значимой мотивации стремиться к операционной эффективности.

Как эта ситуация повлияет на экономику ОАО «РЖД»? Можно привести подробные модельные расчеты и рассмотреть несколько сценарных вариантов изменения доходной и расходной частей ОАО «РЖД» в результате перераспределения части грузопотока в пользу ЛП в зависимости от осваиваемого грузопотока. Но даже без этих расчетов можно сделать логичный вывод: конкуренция ЛП с общесетевым перевозчиком ОАО «РЖД» в условиях существующей регуляторной, в том числе тарифной, системы с очевидностью приведет к перераспределению доходной части от грузовых перевозок (причем ее самой высокомаржинальной части) от ОАО «РЖД» в пользу ЛП.

Потеряв значительную долю прибыли от грузовых перевозок, ОАО «РЖД» потеряет значимый источник финансирования своей инвестиционной программы, предполагающей преимущественно поддержание и развитие общесетевой железнодорожной инфраструк-



Рис. 8. Маховик разгона тарифов на перевозку за счет перекрестного субсидирования в системе

туры. А следовательно, будет вынуждено обращаться к государственным органам либо за дополнительными субсидиями на финансирование инфраструктуры, либо с предложением повышения общесетевых тарифов. При этом сам факт повышения общесетевых тарифов для ОАО «РЖД», являющегося ценовым индикатором на рынке перевозок, запускает маховик повышения цен ЛП (рис. 8).

Нужна ли железнодорожному рынку такого рода конкуренция? Повысит ли она эффективность грузовых перевозок? Принесет ли она пользу грузовладельцам?

Мировой опыт показывает, что конкуренция полезна при двух важных условиях: при отсутствии дефицита базового ресурса и при равных возможностях конкурирующих сторон.

По поводу первого условия следует отметить, что российские железные дороги относятся к числу наиболее загруженных железнодорожных систем мира, существенно превосходя европейские страны. Наша инфраструктура по уровню загрузки (около 25 млн т-км на 1 км сети) уступает только китайским железным дорогам. Протяженность узких мест российских железных дорог сейчас уже превышает 7 600 км, что составляет около 9 % от их эксплуатационной длины.

Если говорить о втором условии — равных возможностях для конкурирующих сторон, — то в первую очередь они подразумевают значительную трансформацию существующей тарифной системы в направлении приближения тарифов на перевозку грузов к сопоставимому размеру издержек на соответствующую перевозку, ликвидацию перекрестного субсидирования. Очевидно,

что это приведет к существенному росту тарифов на перевозку отдельных видов грузов, и особенно — повагонных отправок. Ставится под вопрос целесообразность сохранения публичных обязанностей перевозчика.

Таким образом, перед регулирующими государственными органами ставится вопрос, что в существующих экономических условиях Российской Федерации важнее — обеспечение равной доступности железнодорожных услуг для различных отраслей и регионов или создание условий для равной конкуренции в перевозочной деятельности? Конкуренция — это инструмент реформирования системы железнодорожного транспорта для развития экономики страны или конечная цель реформирования?

Оставим эти вопросы для последующих дискуссий. ■

#### Литература

1. Целевая модель рынка грузовых железнодорожных перевозок на период до 2015 года / одобрена на заседании Президиума Правительства Российской Федерации 13 янв. 2011 г.
2. Разработка модели деятельности локальных перевозчиков на железнодорожном транспорте РФ / «А. Т. Карни Гмбх», АНО «Институт проблем естественных монополий», 2012.
3. Киселев С. Не стоит слепо копировать европейский опыт // Независимая газ. 2013. 20 мая.
4. Приоритет целесообразности // Гудок. 2013. 28 марта.
5. Реформа железнодорожного транспорта в РФ пробуксовывает // ИНТЕРФАКС. 2012. 14 июня.
6. Голомолзин А. На стыке проблем // Пульс управления: 2012. № 10.