

# Десять кроків

## Яка реформа залізничного транспорту

(Закінчення. Поч. у №36)

### ПРАКТИКА РОЗВИТКУ РИНКУ

Будь-яка з цих моделей потребує системної проробки і відповідального вирішення великої кількості проблемних питань. Як перерозподілити майно між ОАО "РЖД" та новими гравцями, за якою фінансовою схемою? Яким чином забезпечити комфортні умови для переходу персоналу? Як захистити клієнтів від неринкових дій нових гравців? Як забезпечити державну систему контролю за безпекою? Саме тому я не є прихильником бездумного формування конкуренції між перевізниками. До того, як з'являться відповіді на ці та десятки інших запитань, необхідно стимулювати підвищення ефективності природної залізничної монополії.

Що ж робити приватному підприємцю, який хоче вкладати гроші в розвиток залізничного бізнесу? Згадаймо кілька аксіом економіки. По-перше, інвестор прагне до максимізації прибутку на інвестований капітал з мінімальним ризиком. По-друге, дедалі більші капітали та прибутки створюються на недосконалих ринках і саме на недосконалості інститутів та відсутності балансу ринкових сил. І нарешті, деякі монополії є природними тому, що це – найбільш економічний спосіб ведення господарської діяльності.

Усі ці аксіоми підтверджуються практикою розвитку ринку залізничних транспортних послуг у Росії. Найяскравішим прикладом, звичайно, є розвиток ринку операторських послуг. І це не випадково: понад 2 тис. приватних компаній володіють більш ніж 370 тис. вантажних вагонів і кількома сотнями локомотивів, у них вкладені сотні мільярдів рублів інвестицій.

Але на фоні позитивного результату від залучення до галузі приватних інвестицій ми одержали і ряд нових проблем. Насамперед, за нашими оцінками, у результаті роздроблення парку вантажних вагонів ефективність його знизилася на 10-15 відсотків. Це означає, що, працюючи єдиним знеособленим парком вагонів, можна було забезпечити ті ж обсяги перевезень не одним мільйоном, а 900 тисячами вагонів, тобто можна було б не вкладати гроші у 100 тисяч вагонів, у колії для їх відстою, у ремонтні потужності.

Послуги компаній-операторів із доставки вантажів в окремих типах вагонів до кризи були майже на 50 відсотків дорожчі, ніж аналогічні перевезення у вагонах компанії "РЖД". При цьому конкуренція в операторському бізнесі до цього часу залишається необмеженою, оскільки вантажні вагони, що належать ВАТ "РЖД", працюють за регульованими тарифами, а приватні – за ринковими. Обмеження конкуренції



– при зобов'язанні ВАТ "РЖД" возити всі вантажі в будь-якому напрямі й справедливому бажанні приватного бізнесу возити тільки те, що вигідно, – причина ще одного перекосу на ринку послуг. Оператори, маючи практично нічим не обмежену комерційну гнучкість, одразу вибрали з єдиного перевізного процесу найбільш технологічні й прибуткові перевезення. При цьому невідгідні й нетехнологічні перевезення, які залишилися поза сферою їхніх інтересів, нікуди не зникли з єдиної системи, а отже, "дісталися" ВАТ "РЖД". Чи можна це вважати справедливою конкуренцією?

У підсумку ефективність процесу перевезень у цілому від збільшення кількості приватних вагонів не підвищилася, просто одні перевізники зняли вершки, а інші продовжували здійснювати суспільно важливі публічні перевезення. Тому я скептично ставлюся до частих заяв про те, що ефективність використання вагонів іншими операторами значно вища, ніж у ВАТ "РЖД". Порівнювати ВАТ "РЖД" і приватні компанії за цим параметром занайменше некоректно. Нас не влаштовує ситуація, що склалася, тому ми вже понад два роки послідовно домагаємося рівності умов бізнесу в сфері керування вагонами. Після тривалих дискусій нам вдалося створити дочірню Першу вантажну компанію, зараз переконуємо усіх у необхідності створення Другої вантажної компанії – це дозволить забезпечити на ринку

послуг рівні умови для всіх гравців, у т.ч. і для ВАТ "РЖД". Приватні оператори, звичайно, не в захваті від формування такого конкурентного ринку: на ньому важко заробляти високу маржу, бо треба бути кращим та ефективнішим за конкурента.

Ще цікавіша ситуація складається з приватними локомотивами. За чинними нормативами ВАТ "РЖД" може перевозити вантажі не тільки в приватному вагоні, але й у поїзді, що складається з вагонів та локомотива, які належать вантажовідправнику. Для таких перевезень придумано спеціальний – несправедливий, на нашу думку, тариф, при якому ВАТ "РЖД" одержує в окремих випадках тільки 30 відсотків від повної вартості стандартного перевезення, хоча зазнає понад 60 відсотків витрат на його здійснення. Очевидною є і вигода від такого перевезення для власника поїзного формування, і збитковість її для залізниці. Ситуація, коли державна компанія недоодрержує кошти для утримання інфраструктури у той час, як власник локомотива отримує прибуток, є очевидно нездоровою: це можна порівняти із виділенням приватному власнику локомотива коштів із державного бюджету, щоб він почувався добре й заробляв не лише на "хліб з маслом", але й на "солодкий компот". Тому я цілком розумію бізнес, який воює за розвиток приватної власності на локомотиви, за "послуги з локомотивної тяги" та інші

подібні винаходи на таких умовах. Проте й приватний бізнес повинен розуміти, що, швидше за все, ставлення держави до цієї ідеї буде негативним.

Незважаючи на тверезе розуміння усіх проблем та складностей розвитку приватного операторського бізнесу, я не вважаю його негативним явищем. Користь від розвитку приватної власності на вантажні вагони, безумовно, є. Серйозно оновився парк вантажних вагонів. Покращилася якість обслуговування клієнтів: багато операторів сьогодні не лише надають вагони для перевезень, але й виконують експедиторські функції, беруть на себе усі клопоти, пов'язані з роботою залізниці та її суміжників. Крім того, поступово розвивається і цінова конкуренція серед операторів. Особливо характерно це виявляється під час кризи, коли через падіння обсягів перевезень з'явився надлишок вагонів – тепер вагон для перевезень коштує значно дешевше.

### МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПРИВАТНИКА

Разом із тим я вважаю, що розширення приватного бізнесу на залізничному транспорті надалі зазнаватиме системних економічних та технологічних обмежень. Поясню свою позицію.

Залізничний транспорт – складний, масштабний і дуже капіталомісткий бізнес. Терміни окупності більшості середньостатистичних проектів у вантажному бізнесі