

Railway market: конкуренция, а не борьба?



«Конкуренция и сотрудничество, а не борьба!» – таков был официальный девиз прошедшего недавно в Варшаве Первого конгресса независимых железнодорожных операторов стран Центральной и Восточной Европы. «Сотрудничество лучше конкуренции!» – не забыли при этом напомнить о заветной социалистической мечте некоторые представители форума. Что еще волнует сегодня европейского железнодорожного частного?»

АНДРЕЙ ГУРЬЕВ

В АВАНГАРДЕ ЗНАЛИ, ЧТО БУДЕТ ТРУДНО

Открывая Конгресс, его организатор, директор издательства Railway Market Media Петр Фарина назвал негосударственных железнодорожных перевозчиков Европы «авангардом преобразований», четко обозначив таким образом их место в весьма непростом процессе попыток Евросоюза придать сколько-нибудь большей эффективности своим стальным магистралям. «Государственные железные дороги должны поддерживать независимых перевозчиков, потому что они – движущая сила процесса. Подобно тому, как ветер надувает паруса и двигает корабль, частные операторы толкают рынок вперед к лучшему качеству и конкурентоспособности», – определил П. Фарина. Он также указал, что необходимость проведения общих встреч независимых перевозчиков (разумеется, с приглашением владельцев инфраструктуры и их основных партнеров – национальных перевозчиков) обусловлена рядом важных обстоятельств.

Во-первых, худо-бедно, со скрипом, с многочисленными нарушениями Директив ЕС, но все-таки разворачивается реальная либерализация рынка железнодорожных услуг и процесс практического открытия доступа к национальным инфраструктурам стран Евросоюза для всех имеющих лицензии перевозчиков вне зависимости от их государственной принадлежности и формы собственности. Во-вторых,

по словам П. Фарина, государства бывшего коммунистического блока сегодня сталкиваются в рассматриваемой сфере с практически одинаковыми проблемами. В-третьих, наряду с развитием конкуренции в Европе наращивают силу и дальнейшие интеграционные процессы. Все это требует анализа, обсуждения и принятия различных руководящих или рекомендательных решений.

«Мы знали, что не будет просто. Но идет настоящая борьба между крупными и малыми компаниями, между национальными государственными и независимыми частными операторами. Наша задача – сотрудничество, которое всегда лучше, чем борьба. Нам нужно получать информацию, обсуждать вопросы, точно расставлять акценты и выявлять проблемные места. Думаю, такие конгрессы мы будем проводить ежегодно в разных странах», – констатировал П. Фарина.

Следует отметить, что данная инициатива нашла достаточно живой для первого раза отклик у европейской организации хозяйственной деятельности представители Польши, Германии, Румынии, Чехии, Венгрии, Словении и Латвии. Странно, но почему-то совсем не был представлен перевозочный или операторский бизнес ни России, ни Украины, ни Белоруссии, который, как видно, пока еще к европейской когорте транспортников себя не причисляет. Что ж, в такой ситуации информацию о развитии российского железнодорожного рынка Европе при-

шлось получать из двух докладов заместителя главного редактора журнала «РЖД-Партнер». Надо сказать, что слушали очень внимательно и приветствовали весьма душевно.

ЕВРОКОМИССИЯ СТРОИТ РЫНОК

Поскольку организатором общеевропейских железнодорожных реформ выступил еще в 1991 году и продолжает выступать сегодня Евросоюз, то представитель дирекции «Энергия и транспорт» Еврокомиссии Ян Шерп, непосредственно занимающийся железными дорогами, подробно представил официальную позицию Брюсселя в данной сфере. «Наша цель – это прежде всего повышение конкурентоспособности железнодорожных систем по отношению к другим видам транспорта. При этом мы хотим создать интегрированное пространство без внутренних границ с высоким качеством транспортных продуктов. Это достигается введением определенных принципов организации хозяйственной деятельности и возможно лишь с либерализацией, открытием рынка и всемерной поддержкой здесь внутренней конкуренции», – сообщил Я. Шерп.

Он особо подчеркнул, что сегодня наибольшее внимание нужно уделять таким вопросам, как обеспечение равноправного доступа к инфраструктуре для всех имеющих лицензии и облегчение входа на рынок. «Евросоюз ввел несколько законодательных ин-

струментов, помогающих открытию рынка. Однако на практике мы имеем большую разницу уровня внедрения этих правил в разных странах, а чтобы достичь заявленной цели, их нужно соблюдать везде. Подчеркиваю, ключевой момент – это недискриминационный доступ к сетям. Мы же получаем жалобы от новых стран, что старые члены Евросоюза проводят по отношению к ним натуральную дискриминацию», – отметил еврочиновник.

Также, по словам Я. Шерпа, сегодня всем необходимо сосредоточиться на сокращении себестоимости железнодорожных услуг. «Часто мы видим убытки от этой деятельности, а не прибыль. Особенно это касается опять же новых стран, где железнодорожные предприятия имеют долги, высокий уровень износа основных фондов, слишком дорогостоящую инфраструктуру с высокой платой за сеть», – констатировал представитель Брюсселя.

Важным вопросом с точки зрения Еврокомиссии является необходимость совместной выработки долгосрочной стратегии развития железнодорожного рынка. При этом Я. Шерп пояснил, что имеет в виду не только иерархию определенных инвестиционных проектов, но и, собственно, самый, так сказать, сакраментальный вопрос: «как мы в перспективе намерены зарабатывать прибыль?». «Надо продумать планы дальнейшей реструктуризации национальных железных дорог и сделать твердый вы-



бор, даже несмотря на часто сильное противодействие общественной точки зрения», – заявил Я. Шерп, хотя и добавил, что при этом целесообразно все-таки предусмотреть выполнение обязательств по доступным социальным услугам населению.

И наконец, Я. Шерп отметил, что сегодня железным дорогам нужно постоянно думать о внедрении новых технологий на базе самых современных научно-технических разработок. При этом он напомнил о существовании соответствующих фондов Евросоюза, которые доступны для всех при разработке должных бизнес-планов. Например, Польша уже сейчас имеет такую помощь в размере € млн.

Своими инструментами проведения обозначенных установок в жизнь Евросоюз видит в первую очередь совершенствование нормативно-правовой базы, а также посреднические услуги по активизации взаимопонимания и сотрудничества национальных железнодорожных инфраструктур и государственных, и частных перевозчиков между собой.

«В целом же Еврокомиссия хочет поддержать конкуренцию. Рынок – это способ преодолеть монополию, а с ней и низкое качество продуктов при высоких издержках. Если это не будет достигнуто, то как иначе можно выйти на клиента? Как добиться большей эффективности и конкурентоспособности по сравнению с другими видами транспорта? Поэтому мы нуждаемся сегодня в притоке новых игроков, в большем количестве операторов», – резюмировал Ян Шерп.

ОБЩЕСТВЕННОСТЬ ХОЧЕТ ЧЕСТНОСТИ

Среди проблем, о которых говорили представители железнодорожно-го бизнеса, одно из первых мест занимает вопрос «недобросовестной» конкуренции со стороны автомобилистов. Исполнительный директор Сообщества европейских железных дорог (CER) Йоханес Людвиг (Лондон) выступил, в частности, со следующим заявлением: «Количество членов нашей ассоциации увеличилось с 12-ти в

1980 году до 63-х в настоящее время. Доля частного бизнеса на железнодорожном перевозочном рынке сегодня составляет в среднем уже более 15%, а средняя доля железнодорожных перевозок в общем объеме грузооборота в последние годы стабилизировалась на 14%. При этом в восточных странах она более чем в два раза выше. Напомню, что наша цель как раз и заключалась в остановке долгого время наблюдавшегося снижения этого удельного веса, которое практически прекратилось сейчас на Западе и лишь несколько продолжается еще в Восточной Европе. Главная же сегодня проблема – это конкуренция с автомобильным транспортом, в которой на данный момент нет честных условий. Ведь цены на услуги должны отражать издержки – это основное для бизнеса, а уровень ставок на автоперевозки не может обеспечить затрат железнодорожного перевозчика. Цены у автомобилистов слишком низкие, и это следует изменить. Мы должны управлять спросом и держать соответственные тарифы. В этой связи нам необходима интернализация внешних расходов».

Целый ряд участников Конгресса поддержали представителя европейской железнодорожной общественности. «Мы пока еще в состоянии формировать международные совместные маршруты, но честная конкуренция с автомобилистами сегодня действительно невозможна», – доложил об обстановке на местах представитель небольшой частной фирмы из Румынии.

«Дерегулирование и либерализация железных дорог не привели к новой конкурентоспособности. Автомобильный транспорт растет на 3,2% в год, а железнодорожный – только на 0,9%. Почему мы неконкурентоспособны? У нас слишком дорогой доступ к инфраструктуре, а у автомобилистов и водников таких проблем, как известно, нет», – подчеркнул президент компании PCC Rail Мичислав Олендер.

«Перевозки маршрутами у нас еще живут, а вот повагонные отправки просто умирают. При этом нет нико-

го, кто бы занялся этим вопросом, и нет даже никаких идей, что бы здесь можно было придумать. Железная дорога сегодня практически не в состоянии предложить на рынке перевозок именно то, что нужно клиенту. Вот в чем вся проблема», – признал член правления Союза частных работодателей в железнодорожном секторе, профессор Главной торговой школы Войцех Попроцкий (Варшава).

«Сегодня ведется сильное лоббирование вопросов автомобильного транспорта. Мы должны точно также лоббировать и транспорт железнодорожный», – заключил представитель Польской железной дороги (ПКП) Збигнев Шафранский и, кажется, это было единственное реальное предложение по данному вопросу.

ПКП РЕКОМЕНДУЕТ НЕ НЕРВНИЧАТЬ

Другими большими «неприятелями» независимого железнодорожного перевозчика были названы государственные инфраструктурные компании и национальные перевозчики. «ПКП относится к частнику однозначно плохо и постоянно создает нам всяческие трудности в работе. Например, до сих пор у нас нет договора. Нет никакого сотрудничества и с «ПКП Карго». Большинство намечаемых решений пропадает в ходе разговоров. У частного перевозчика постоянные проблемы с ремонтом, отсутствием своих подъездных путей и многие другие», – сетовал представитель небольшой операторской компании, занимающейся вывозом угля с польских шахт.

«Когда приняли в 1997 году закон о железнодорожном транспорте, мы думали, у нас будет больше возможностей. Но оказалось, что с большой компанией конкурировать невозможно и даже затруднительно строить наши отношения так, что мы бы их дополняли, подвозя грузы от промышленных и добывающих предприятий к магистральным путям. Так что и сотрудничество, к которому все призывают, тоже проблематично», – вторил своему коллеге предприниматель из Рыбника.



Петр Фарина:
«Как ветер надувает паруса и двигает корабль, так и частные операторы толкают рынок вперед»



Ян Шерп:
«Конкурентоспособность возможна лишь с либерализацией, открытием рынка и поддержкой внутренней конкуренции»

ДОКУМЕНТЫ

ДЕКЛАРАЦИЯ

Перевозчики, собравшиеся на Первый конгресс независимых железнодорожных операторов, считая необходимым вернуть железной дороге надлежащее ей место в европейской транспортной системе и учитывая рост значения железнодорожных перевозок на европейском рынке, заявляют о готовности установить постоянное сотрудничество при разработке решений по достижению этих целей.

Независимые железнодорожные операторы не хотят, чтобы в них видели предприятия, которые ставят себе целью действовать против

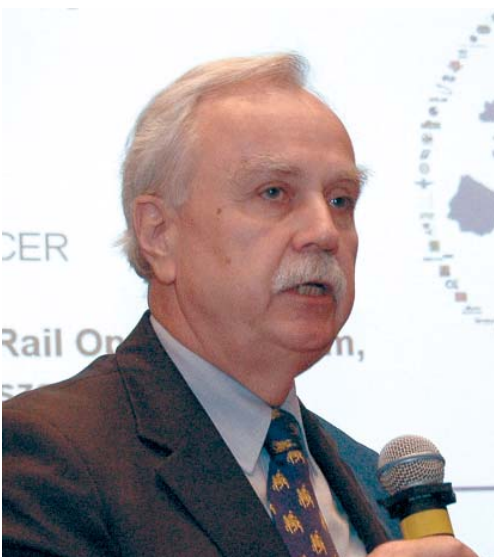
государственных операторов, и заявляют о желании сотрудничать в целях эффективной конкуренции в привлечении грузов и пассажиров, пользующихся другими видами транспорта, в частности автомобильным.

Оценивая должным образом направленность политики Европейской комиссии на внедрение решений, содержащихся в железнодорожных Директивах ЕС и способствующих развитию железнодорожного транспорта, перевозчики вместе с тем указывают на необходимость заботы Еврокомиссии об обеспечении равноправного отношения к не-

зависимым операторам со стороны властей отдельных государств.

Считаем необходимым увеличить роль независимых операторов во внедрении очередных решений, отменяющих государственные границы для железнодорожных перевозок, и совместно действовать в пользу достижения равноправного доступа к железнодорожной инфраструктуре, а также за отмену правовых и административных барьеров при международном сотрудничестве.

Варшава,
25 июня 2007 г.

**Йоханес Людвиг:**

«Цены у автомобилистов слишком низкие, и это следует изменить»

**Мичислав Олендер:**

«Одна болтовня! Нет политической воли и смелости, чтобы внедрить реальную конкуренцию»

«Здесь, конечно, еще много вопросов. Сплошь и рядом в отношениях с инфраструктурой мы просто теряем время на то, чего совершенно не должно быть», – подтвердил член правления весьма крупной компании STL Logistics Кшиштоф Немец.

«У нас 35% рынка занимают частные операторы, и это – одно из первых мест в Европе. Но главная проблема заключается в монополизме железной дороги и полном наборе тех неприятностей, который обычно этому сопутствует», – рассказал представитель частного операторского бизнеса из Румынии.

Соответственно в этой связи не мог не стоять вопрос о сегодняшней структуре рынка и методах его регулирования. Мичислав Олендер высказал достаточно резкую критику в адрес существующих институтов: «Сегодня мы имеем в целом все еще монополистическую структуру в этом секторе транспорта. Национальные перевозчики доминируют и при этом сильно регулируются государством, что не способствует росту их эффективности и искажает рыночные механизмы. При этом если частник побеждает на тендере, то это воспринимается чуть ли не как покушение на власть. Однако именно независимый оператор работает на свой страх и риск и экономически просчитывает каждый свой шаг, чего не скажешь о государственном». Глава РСС Rail также отметил, что если даже на Западе Европы нет нормальной конкуренции, то трудно ее ожидать между западными и восточными компаниями. «Все это просто болтовня! Наши экономические отношения еще далеки от вполне рыночных. На самом деле у наших правительств нет политической воли, нет смелости, чтобы внедрить реальную конкуренцию», – резюмировал М. Олендер.

Структуру перевозочного рынка в Польше обрисовал профессор из Гданьска Владзимир Ридзковский, который сообщил, что ПКП Карго занимает 77%, а остальное – частные фирмы. Всего работают 18 перевозчиков, но из них лишь 6 имеют объемы перевозок более 1%. «Однако ведь стремление к более совершенной конкуренции приведет железнодорожных операторов к снижению их тарифов и следовательно доходов. Вам это нужно?» – достаточно иронично обратился к публике профессор, но вскоре признался, что таким вопросом хотел лишь спровоцировать участников дискуссии пошевелить мозгами, а отнюдь не призвать к движению реформ вспять.

Отстаивать интересы монополистов на Конгрессе выпало Збигневу Шафранскому (постоянно при этом сетовавшему, что руководители «ПКП Карго» так и не удосужились заглянуть на огонек к своим «меньшим братьям»).

«Борьба или сотрудничество? Сотрудничество лучше конкуренции. Борьба не является целью сама по себе, а есть инструмент для достижения цели. Сегодня объемы перевозок наращивает как «ПКП Карго», так и частные компании, а это как раз и есть наша цель», – пояснил З. Шафранский. При этом он обратил внимание на следующий, по его мнению, парадокс: «У нас если «Карго» куда-то не пускает конкурента, то крик на всю Польшу. А вот если саму «Карго» не хотят пустить на те же шахту или рудник, то считается, что это нормально. Мы все-таки должны быть справедливыми». З. Шафранский также указал на те трудности в деле либерализации рынка, о которых, по его мнению, нельзя забывать: политизированность обстановки на крупных железнодорожных предприятиях; деятельность здесь сильных профсоюзов, которые требуют высокой оплаты «несмотря ни на что»; социальные обязательства железных дорог и др.

«Есть мнение, что «ПКП Карго» нужно ликвидировать, потому что «частный» – это всегда хорошо, а «государственный» – неизменно плохо. Я считаю, что просто нужно менять менталитет государственной компании. При этом нужны равные условия. Вот сегодня мы неоднократно слышали от частных фирм явное требование определенных гарантий. Но если у вас такое простое мышление, требующее гарантий, – то это уже не рынок. И различные здесь «огороживания» – это тоже не рынок», – подметил З. Шафранский.

Еще более афористичным был на Конгрессе известный эксперт, член правления STL Logistics Матиас Райт, который, в частности, указал: «Рынок – это великолепная вещь для клиента. Но когда я прихожу туда, а мне указы-

вают: покупайте в больших ларьках и не подходите к маленьким, то я больше на такой рынок не пойду. Когда же мы говорим о конкуренции, то, конечно, имеем в виду не всеобщее смертоубийство или войну всех против всех. Конкуренция должна быть как игра, как спорт, как само стремление к жизни. Но самый большой барьер к этому находится сегодня в умах людей, которые действуют в железнодорожной области. И если у нас пока нет рынка, то что же делать? Может быть, позвонить в полицию?»

ТАК ВЫЖИВЕТ ЛИ БИЗНЕС?

Разумеется, на Конгрессе еще поднимались самые разные темы: о трудностях по части приобретения и ремонта локомотивов и вагонов, пограничных барьерах, недостатке инвестиций, языковых проблемах при работе на нескольких национальных инфраструктурах («машинисты не желают учить английский»), необходимости единой стандартизации и другие. Но главным оставался все-таки вопрос, который один из выступавших европейских провинциалов сформулировал гениально просто: «Так выживет ли все-таки наш бизнес?»

И самое интересное, что ответ на него далеко не очевиден. Во-первых, железнодорожный транспорт по сравнению с автомобильным является гораздо более дорогим. Стоимость содержания шоссе и несоизмеримо более организационно и технически сложной железной дороги не идет ни в какое сравнение. И не случайно ныне все перевозчики дружно жалуются на неконкурентоспособные инфраструктурные тарифы – даже несмотря на то, что они дотируются из бюджетов европейских государств практически





ТОЧКА ЗРЕНИЯ



**Рышард Яцек
Внуковски,**
представитель пресс-службы
АО «ПКП Карго»

– Вместе с либерализацией польского рынка грузового транспорта ужесточилась конкуренция в сфере железнодорожных грузовых перевозок. Новые участники данного рынка сосредоточены в своих действиях на конкуренции с АО «ПКП Карго», а не с автодорожным транспортом. Они заинтересованы в основном в самых рентабельных

перевозках, то есть тех, которые осуществляются целыми составами, перевозках массовых грузов, полностью использующих грузоподъемность вагона, перевозках на длинные расстояния, с минимальным количеством отправителей и получателей, позволяющих возить груз в сформированных составах, избегая дорогой сортировки. Благодаря этому стоимость оказываемых частными перевозчиками услуг ниже, а их прибыль больше. В таких условиях они могут увеличить необходимые расходы на повышение своей конкурентоспособности и перехватывать все новые и новые привлекательные сектора рынка. АО «ПКП Карго» в данной ситуации, создавая предложение для клиента, вынуждено учитывать необходимость ограничивать собственные расходы, зачастую на грани рационализма.

А у автоперевозчиков превосходство в существенно более низких, чем у железнодорожников, расходах на инфраструктуру. Это результат несравнимых финансовых нагрузок по использованию авто- и железнодорожных сетей. Это и есть причина того, что же-

лезнодорожные перевозчики не в состоянии на равных условиях конкурировать с автотранспортом. Одинаковые условия для всех перевозчиков будут возможны тогда, когда транспортные расходы на дорожную инфраструктуру будут включены в оплату за использование дорог трейлерами (евровиньеты).

Кроме этого, очень сложно привлечь грузы, которые до сих пор обслуживались автотранспортом. Оплата за доступ к железнодорожной инфраструктуре в Польше является одной из самых высоких в Европе. Почти 1/3 расходов АО «ПКП Карго» составляют именно затраты на использование путей. По сравнению с виньетами – это совершенно другие цифры.

До сих пор в нашей стране не было крепкой поддержки для того, чтобы уравновесить правила конкуренции на транспорте. АО «ПКП Карго» с момента создания никогда не прибегало ни к финансовой помощи ЕС, ни к государственным дотациям, в том числе на инвестиции, связанные с комбинированным транспортом, как это происходит в других странах.

Для того чтобы повысить свою конкурентоспособность, достичь определенного уровня грузовых перевозок, не забывая при этом об охране окружающей среды и необходимости уменьшать транспортные расходы на железнодорожную инфраструктуру, АО «ПКП Карго» будет продолжать свои действия, нацеленные на:

- дальнейшее увеличение объема перевозок и развитие технологии комбинированных перевозок во внутреннем и международном сообщениях;
- развитие логистической инфраструктуры;
- модернизацию тягового подвижного состава и вагонов с целью полной реализации обязательных требований по качеству и экологии, принятых ЕС, и рекомендаций международных организаций по вопросу норм эмиссии;
- повышение безопасности перевозок опасных грузов;
- увеличение своего влияния на продвижение политики интернализации расходов на железнодорожную инфраструктуру.

простые дороги



PKP CARGO
Spółka Akcyjna

профессиональные решения

ПОЛЬША
02-021 Warszawa, Grójecka 17
тел.: (+48 22) 47 44 329
факс: (+48 22) 47 44 595
e-mail: s.wojtowicz@pkp-cargo.pl

Представительство PKP CARGO S.A.

РОССИЯ
129090, Москва, Большая Спасская, 12, пом. 43
тел.: +7 (495) 680 12 85
факс: +7 (495) 680 28 83
e-mail: moskwa@pkp-cargo.pl

Представительства PKP S.A.

БЕЛАРУСЬ
220050, Минск, Свердлова, 28
тел.: +375 (17) 225 41 68
факс: +375 (17) 227 16 57
e-mail: rpk@open.by

УКРАИНА
290604, Львов, Гоголя, 1
тел./факс: +38 (032) 297-11-74
e-mail: atrkpsa@railway.lviv.ua

PKP CARGO S.A. – это современный, динамично развивающийся железнодорожный перевозчик, действующий на польском и на международном рынках.

Компанией организуются операторские маршрутные поезда, а также перевозки повагонных отправок и одиночных вагонов в составе сборных поездов.

Собственный подвижной состав позволяет нам организовать отправки твердых и жидких видов топлива, сырья и металлургических изделий, химпродуктов, опасных грузов, стройматериалов, сельскохозяйственных продуктов, древесины и контейнеров.



www.pkp-cargo.pl



Матуш Райт:
«Конкуренция должна быть как игра, как спорт, как само стремление к жизни»

повсеместно и в размерах, рядом не лежавших с понятием хоть какой-нибудь «самоокупаемости».

Во-вторых, грузовая железная дорога является сегодня видом транспорта крайне бюрократичным, негибким и в этом смысле по универсальным европейским меркам едва ли не «морально устаревшим». Если спросить любого автомобильного перевозчика: боится ли он конкуренции какого-нибудь параллельно создаваемого контейнерного поезда, он, скорее всего, усмехнется в ответ, сказав: «Бог с вами, да они же в своих бумажках зароятся, только и всего!». Сегодня европейские логистические компании, являющиеся в том числе железнодорожными перевозчиками, вынуждены самым активным образом использовать также и собственные автомобили для оказания комплексной услуги. Но при этом все-таки груз буквально как магнитом тянет (за исключением, конечно, угля и руды) совсем «пересесть» из вагона в автофургон, если только это позволяет пропускная способность автодорожной сети.

В-третьих, целый ряд экспертов уже не первый год говорят о том, что принятая в ходе европейской реформы «вертикально разделенная» модель рынка с точки зрения эффективности работы очень и очень уязвима. Инфраструктура остается здесь монопольной и тарифно-регулируемой, а значит является классическим «нерынком». Особо остро при этом на практике стоит вопрос «недискриминационного доступа». С одной стороны, действительно, монополии нельзя разрешать абсолютно никаких «экономических свобод», ибо тогда ее издержки будут неуклонно стремиться вверх, а качество продукции – вниз.

Но с другой стороны, ведь само «сердце» рыночного механизма как раз и заключается в полной свободе дискриминации по отношению к клиенту. Предпринимательство, бизнес по сути своей основаны на стремлении найти такого продавца, который продаст вам свои ресурсы дешевле, чем другие участники рынка (или по такой же цене, но лучшего качества), а затем, после операций с добавлением стоимости, отыскать такого покупателя, который готов дать более высокую цену за ваш продукт (или такую же, но при ваших меньших издержках), чем другие. Современный классик теории конкуренции и предпринимательства Израэл Кирцнер по этому поводу заметил: «По ходу рыночного процесса участники постоянно испытывают своих конкурентов, с каждым шагом вперед предлагая возможности чуть более привлекательные, чем их. Предпринимательская деятельность по сути своей конкурентна. Таким образом, конкуренция внутренне присуща природе предприниматель-

ского рыночного процесса. Или, если сказать иначе, предпринимательство присуще конкурентному рыночному процессу».

Одним словом, «недискриминационный доступ» в рамках именно рыночных отношений является просто нонсенсом. То есть, по идее, владелец инфраструктуры, если он действительно в рынке и хочет повышать эффективность работы, должен иметь право одному перевозчику предоставить скидку (например, за объемы или давнишнюю верность), другого пропустить вне очереди (у него срочный груз с тарифной надбавкой), а с третьим вообще не захотеть знаться (потому что он всем задолжал) и т.д. При недискриминационном доступе все это невозможно. А между тем практический опыт уже показал, что равный для всех инфраструктурный тариф из расчета покрытия средних издержек не способен обеспечить рентабельный бизнес владельца сетей в условиях эластичного (как в Европе) спроса (см. «РЖД-Партнер» № 15, 2007). Нужна дискриминация хотя бы в некоей значительной части тарифа в зависимости от объемов, сроков доставки, времени действия контракта и т.д.

Кроме того, равный доступ приводит к тому, что определенная доля рыночных рычагов уходит и от перевозчика, ибо у него в таком случае отсутствует стимул добиваться тем или иным способом снижения цены за пользование инфраструктурой. В итоге получается, что железнодорожная перевозка при европейской модели не является рыночным бизнесом в полном смысле, а представляет собой некий, если и не «полупарализованный» хозяйственный организм, то уж по крайней мере скованный по рукам и ногам.

Той эффективности, которая свойственна классической модели с конкурирующими «вертикально интегрированными» железнодорожными компаниями (Северная и частично Южная Америка, дореволюционная Россия), здесь нет. То есть Европа, все еще сильно отягощенная былым увлечением социализмом и государственным регулированием в XX веке до «тетчеровского переворота», сегодня явно все еще грешит тем, что в железнодорожной сфере «строит рынок, его не строя» или строя наполовину. Причем этому действительно очень мешает сформировавшийся за долгое время существования национализированных железных дорог нерыночный, иждивенческий менталитет как кадрового состава, грозящего при любом упоминании о необходимости привести производство к экономическим реалиям, измучить страну забастовками, так и пользователей услуг (особенно пассажиров), привыкших к транспортной халяве.

Итак, способны ли некогда знаменитые на весь мир European Railways в условиях свободной конкуренции с автомобильным и водным транспортом добиться необходимой для их выживания экономической эффективности работы? И что у них впереди – реальная внутренняя конкуренция при демополизированной структуре рынка или лоббирование все больших дотаций?

А может быть грузовой железнодорожный транспорт в обозримой перспективе останется в Европе лишь в виде специализированных линий с маршрутными перевозками сырья, не нуждающимися ни в какой конкуренции? Вполне возможно. Но по всей вероятности до Второго конгресса независимых операторов этого еще не случится. 🚫



Збигнев Шафранский:
«Если у вас такое простое мышление, требующее гарантий, – то это уже не рынок»

