



УДК 338.47:656.2.073

© *Р. Г. Леонтьев, В. В. Комарова, О. И. Некрасова, 2009*

## **ФОРМИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

*Леонтьев Р. Г.* – гл. науч. сотр. ДВО РАН, д-р экон. наук, проф. кафедры «Финансы и кредит», тел.: (4212) 40-71-33; *Комарова В. В.* – докторант, канд. экон. наук, доц. кафедры «Экономика транспорта», тел.: (4212) 40-76-55; *Некрасова О. И.* – асп. каф. «Экономика транспорта», тел.: (4212) 40-76-55 (ДВГУПС)

Действующий Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации и сложившаяся за последние годы практика перевозки грузов дают возможность грузоотправителям осуществлять свои перевозки в вагонах различной принадлежности – в вагонах парка ОАО «Российские железные дороги» и в так называемых частных вагонах компаний операторов. Перевозка грузов, осуществляемых в частных вагонах, устойчиво растет. В связи с этим представляет интерес формирование субъектов рынка железнодорожных транспортных услуг в следующих аспектах: необходимости развития, классификации компаний операторов.

The effective Charter of the railway transport of the Russian Federation and the cargo carriage practice which has developed during last years enable consignors to carry out transportation in cars belonging to either “Russian Railways”, Ltd. or private operators. Carriage of cargo in private cars is growing stably. In this connection formation of subjects of railway transport services market is of interest in the following aspects: necessity of development and classification of operators.

*Ключевые слова:* рынок железнодорожных транспортных услуг, структурная реформа железнодорожного транспорта, формирование субъектов рынка, конкуренция железнодорожных перевозок, импортно-экспортные перевозки, транзитные перевозки, классификация компаний операторов.

Создание и стимулирование конкуренции в сфере грузовых железнодорожных перевозок – одна из главных целей проведения структурной реформы на железнодорожном транспорте. Конкуренция на железнодорожном транспорте является эффективным инструментом повышения динамики развития экономики страны в целом. Формирование конкурентных сегментов на железнодорожном транспорте возможно только тогда, когда на рынке железнодорожных транспортных услуг будут работать компании, составляющие

полноценную конкуренцию по всему спектру услуг по перевозке грузов – от оформления документов до выдачи груза, включая предоставление локомотивной тяги и несения ответственности за доставку груза. Однако на практике формирование конкурентного сектора транспортных услуг происходит за счет развития деятельности так называемых операторских компаний. Капиталовложения сторонних инвесторов в вагонный парк и предоставление их для перевозок грузов силами перевозчика ОАО «РЖД» является наиболее доступной сферой инвестирования в железнодорожный бизнес и способствует обновлению подвижного состава. Благодаря операторам подвижного состава, у грузовладельцев появился выбор партнеров, по крайней мере, в части вагонной составляющей провозного тарифа.

Появлению операторских компаний на рынке железнодорожных транспортных услуг способствовало принятие постановления Правительства РФ от 15 мая 1998 года "Концепция структурной реформы Федерального Железнодорожного Транспорта" [1]. В Концепции отмечалось, что специфика российских железных дорог, ограничивающая конкуренцию, заключается в том, что из-за размеров территории и уровня развития транспортной сети для перемещения грузов на значительные расстояния железные дороги, по существу, не конкурируют с другими видами транспорта, практически невозможна и конкуренция при перевозках грузов по параллельным направлениям. В связи с этим создание конкурентной среды возможно в основном за счет различий в условиях доставки грузов предлагаемых разными компаниями на одних и тех же железнодорожных линиях. Однако бурный рост объемов бизнеса частных операторов подвижного состава начался только в 2001 г., после того как правительство РФ приняло постановление № 384 от 18 мая 2001 года "О программе структурной реформы на железнодорожном транспорте".

До начала 2001 г. компании-операторы присутствовали «де-факто» на железных дорогах, не имея официального статуса. В 2001 г. первые **двадцать три** компании получили свидетельства о присвоении им соответствующего статуса оператора – полноценного собственника подвижного состава, что положило начало официальному операторскому рынку России.

Определение оператора подвижного состава впервые было представлено в федеральном законе Российской Федерации №17-ФЗ "О железнодорожном транспорте в Российской Федерации" от 10 января 2003 года [2]. В соответствии с вышеуказанным законом **оператор железнодорожного подвижного состава** – 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. Таким образом, основной характеристикой операторских компаний является наличие собственного подвижного состава, причем не только вагонов, но и локомотивов.

Стремление частных компаний к созданию собственного парка подвижного состава изначально было вызвано неспособностью государства справиться с необходимыми объемами грузовых перевозок. Дефицит вагонов остро ощущался в начале 90-х годов прошлого столетия. МПС окончательно ут-



ратило возможности для модернизации парка вагонов и локомотивов. Так, если в восьмидесятых годах МПС приобретало 17000 вагонов в год, а выбывало примерно 13000 вагонов в год, то в конце девяностых МПС приобретало не более 1557 вагонов [3].

В результате к моменту подъема российской экономики быстрорастущий спрос на перевозки значительно превосходил возможности железнодорожников (рис.1). Вследствие дефицита подвижного состава предприятия-грузоотправители несли убытки и выплачивали неустойки за невыполнение контрактов [3].

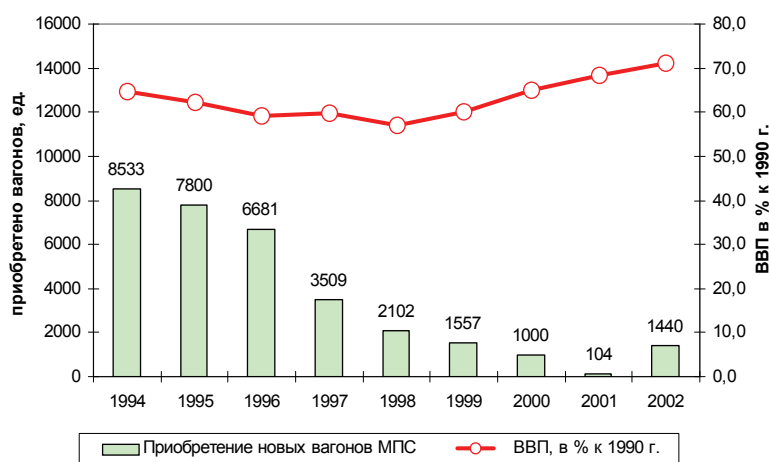


Рис.1. Динамика ВВП и приобретения новых вагонов МПС России в 1994–2002 гг.

Проблему дефицита подвижного состава крупные промышленные предприятия (нефтяные, металлургические, химические и другие) начали решать путем формирования собственного парка подвижного состава. Основной акцент делался на наиболее дефицитные виды: цистерны, полувагоны и т. д. Компании операторы приобрели в 10 раз больше вагонов, чем МПС.

Следует отметить, что доля частного парка вагонов постоянно растет и в настоящее время составляет 44,3 % (рис. 2). Положительная динамика общего роста грузовых вагонов обеспечивается также в основном за счет приобретения нового подвижного состава компаниями-операторами.

Развитие частного парка происходит так же в следствие старение подвижного состава парка ОАО «РЖД», который не может обеспечить растущие объемы перевозок грузов. Средний возраст грузовых вагонов парка ОАО «РЖД» – 21,7 г. Однако практически 80 % российского инвентарного парка (или 480 тыс. ед.) построено до 1990 года, а более 48 тыс. вагонов – до 1975 г. До 2010 г. исключению из инвентарного парка по причине истечения срока службы будут требовать еще более 194 тыс. вагонов, а в 2010–2015 гг. срок службы истечет еще у 85 тыс. [4].

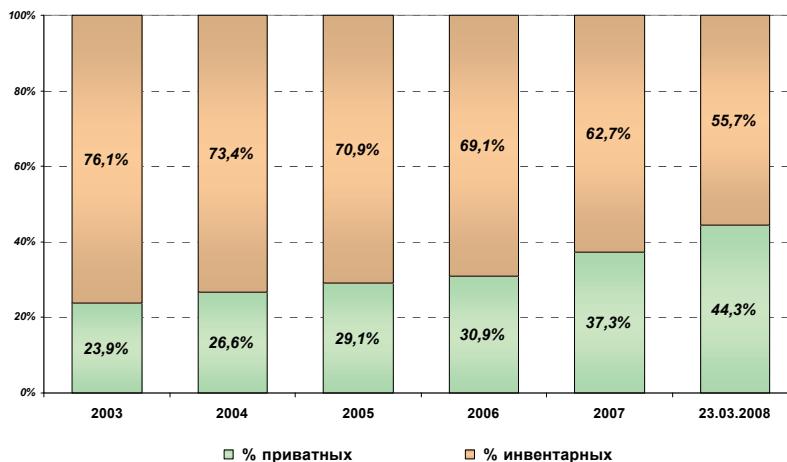


Рис. 2. Динамика структуры парка грузовых вагонов российской принадлежности

Анализ перевозки грузов показывает наибольшее наличие и использование частных вагонов следующих типов: окатышевозы – 95,9 %, думпкары – 74,1 %, цистерны – 67,1 %. Более 50 % грузовых перевозок в общем парке вагонов российских железных дорог приходится на полувагоны, что связано с высоким спросом на перевозки каменного угля и минерально-строительных материалов. Вследствие этого полувагоны, являясь универсальным подвижным составом, обеспечивают свыше 70 % объемов перевозок угля, кокса, руды и черных металлов, а также около половины перевозок лесных и минерально-строительных грузов. Также на сети железных дорог востребованы цистерны – 18,7 %, однако они используются в основном для перевозки нефтяных грузов. Операторские компании, как правило, доминируют в наиболее прибыльных сегментах грузовых перевозок. Данное распределение объясняется историей становления операторского бизнеса – в основном для обслуживания нужд тех или иных крупных промышленных предприятий. Операторские компании специализируются на перевозках одной – двух групп грузов, занимая при этом в целом 18,6 % объема перевозок грузов в частных вагонах. В перевозках высокодоходных грузов доля ОАО «РЖД» составляет 49,1 %, что является основанием для дерегулирования тарифов [7].

Многофакторность создаваемых компаний обеспечивает им условия для оптимального функционирования на рынке грузовых перевозок. Классификация компаний-собственников подвижного состава представлена в ранее опубликованных работах [3, 5]. В этих работах представлены следующие классификации и их признаки (см. таблицу).

В то же время, по нашему мнению, в анализируемых работах представлены не все классификационные признаки. Следует дополнить классификацию компаний-операторов следующими признаками и их разрядами (классами).



Классификационные признаки компаний-операторов

Классификация	Классификационный признак (разряд)				
	Региональные		Межрегиональ- ные	Международные	
По масштабу деятельности	Региональные		Межрегиональ- ные	Международные	
По характеру перевозки	Общесетевые перевозки		Технологические перевозки от производителя сырья к переработчику или от производителя готовой продукции к потребителю		
По форме собственности	Компания является самостоятельным юридическим лицом и не входит в состав грузообразующего предприятия		Компания принадлежит грузообразующему предприятию		
По структуре доходов	Доходы формируются от тарифа		Доходы формируются от цены реализации конечной продукции	Доходы формируются от услуг.	
По роду груза и виду подвижного состава	Один вид подвижного состава, один род груза		Различные виды подвижного состава, один род груза	Различные виды подвижного состава, различные рода грузов	
По месту проведения различных видов ремонта подвижного состава	В собственных депо (цехах и на заводах)		На заводах, депо (цехах) ОАО «РЖД»		
По характеру оказываемых услуг	Перевозка	Перевозка, перевалка, складирование, таможенное оформление, экспедирование, др. Услуги	Перевозка в смешанном сообщении	Предоставление подвижного состава в управление других компаний или принятие в управление подвижного состава других компаний	Предоставление тяги, аренда ниток графика, аренда персонала.
По форме ведения бизнеса:	Бизнес без постоянного сотрудничества с какой-либо компанией			в сотрудничестве с другими компаниями	

**1. Классификация по характеру общностей целей создания операторских компаний.** Цели операторских компаний в зависимости от характера общностей, способа формирования и обслуживания предприятий-грузоотправителей можно подразделить *на общие и специфические*.

**Общие цели.** Общим целями деятельности операторских компаний являются:

– создание предпосылок для развития конкуренции в секторе предоставления услуг вагонного парка;

- привлечение инвестиций в отрасль для закупки нового подвижного состава и тем самым восполнение выбывающего вагонного парка;
- снижение текущих транспортных расходов компании по сравнению с действующими тарифами ОАО «РЖД».

**Специфические цели.** Компании операторы могут быть образованы крупными грузообразующими производственными структурами или как самостоятельные компании, владеющие подвижным составом.

*а) Цели функционирования компании операторов созданных крупными грузообразующими предприятиями:*

- снижение конечной цены собственной продукции;
- ограничение влияния на грузообразующее предприятие изменений в тарифной политике ОАО «РЖД»;
- уменьшение зависимости грузообразующего предприятия от дефицита вагонов парка ОАО «РЖД».

*б) Цели самостоятельных операторских компаний:*

- привлечение дополнительных клиентов за счет улучшения сервиса обслуживания и организации перевозок;
- разработка новых логистических решений и транспортных схем при организации перевозок;
- оперативная, бесперебойная и адресная доставка грузов.

**2. По способу участия компании-оператора в осуществлении перевозочного процесса.** Согласно действующему Гражданскому кодексу РФ возможны только **три способа участия оператора** подвижного состава своими вагонами в осуществлении перевозочного процесса:

– **Предоставление вагонов под грузовые перевозки.** Оператор подвижного состава по договору оказания услуг с грузовладельцем предоставляет вагоны для перевозки, при этом грузовладелец самостоятельно заключает договор перевозки и производит оплату перевозки.

– **Транспортная экспедиция.** Оператор подвижного состава по договору оказания услуг с грузовладельцем предоставляет вагоны для перевозки, параллельно заключает с грузовладельцем договор транспортной экспедиции, на основе которого оказывает последнему оговоренный спектр транспортно-экспедиционных услуг. Грузовладелец самостоятельно заключает договор перевозки, а плательщиком выступает оператор – по договору экспедирования (регулирования взаимоотношений сторон, связанных с расчетами и оплатой за перевозки грузоперевозчиком) с перевозчиком.

– **Оператор-грузовладелец.** Оператор подвижного состава по договору поручения с грузовладельцем принимает на себя обязательства по доставке груза, а также, являясь собственником груза, от своего имени заключает договор перевозки с перевозчиком и производит оплату перевозки, и при этом указывается как грузоотправитель в перевозочных документах.

**3. По величине парка вагонов.** Операторов подвижного состава можно **классифицировать по величине парка**, находящегося в управлении компании на **пять групп**. Величина парка подвижного состава и их доля в общем числе частного подвижного состава, функционирующего на рынке грузо-



вых перевозок, представлена на рис. 3. Группы можно классифицировать следующим образом:

**Первая группа – мелкие компании.** Доля мелких компаний на рынке грузовых железнодорожных перевозок составляет более 50 %. Вагонный парк таких компаний не превышает 20 вагонов. Суммарное количество вагонов, которыми управляют такие компании (мелкие) составляет только 3 % от всего парка частных вагонов. Как правило, они работают малоэффективно, у них отсутствует четкая диспетчеризация и логистика. Перечень дополнительных услуг у мелких операторов очень мал, уровень и качества невысок, они крайне ограничены в вопросах маневра вагонным парком, номенклатура типов наличных вагонов незначительна. Нескоординированная и малоэффективная работа операторов с небольшим парком приводит к высоким затратам на содержание в расчете на один вагон, что существенно ограничивает возможность проведения гибкой тарифной политики по отношению к клиенту и предоставления тарифных льгот.

**Вторая и третья группы – средние компании.** Составляют около 40 % участников транспортного рынка. Наличие вагонов во **2 группе** – от 21 до 100 ед., **3 группа** – от 101 до 500 ед. После мелких компаний они занимают наиболее значительную долю в грузовых железнодорожных перевозках и являются наиболее конкурентной группой собственников подвижного состава.

**Четвертая и пятая группы – крупные компании:** **4 группа** – от 501 до 1000 ед. вагонов; **5 группа** – свыше 1000 ед. вагонов. В эту группу входят 59 компаний-собственников подвижного состава, которые имеют в своих парках свыше одной тысячи вагонов и суммарно управляют огромным вагонным хозяйством, превышающим половину всех частных вагонов.

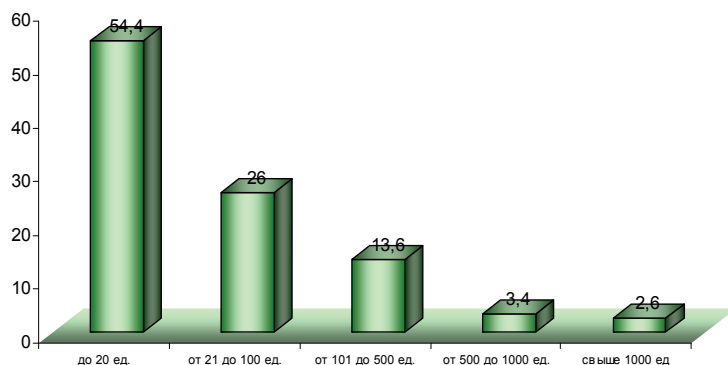


Рис. 3. Структура компаний по числу вагонов, находящихся в собственности, %

Компании этой группы ориентированы на перевозки узкоспециализированных грузов для обеспечения собственных потребностей производителей-собственников подвижного состава. Эта группа, контролируемая компаниями с высоким уровнем капитализации, и является наиболее стабильной группой, вход в которую для новых участников затруднен и сложен [6]. Крупные опе-

раторы имеют более низкие затраты на единицу транспортной продукции и возможность удешевления перевозок для клиента. Следовательно, в итоге крупный оператор всегда более конкурентоспособен.

Таким образом, парк частных грузовых вагонов характеризуется концентрацией подвижного состава под управлением 6 % собственников (четвертая и пятая группы). При этом около 47 % рынка грузовых перевозок в частных вагонах охватывают 23 собственника.

Следует отметить одного из самых крупных операторов грузовых перевозок – ОАО «Первая грузовая компания», которое было создано как 100 %-е дочернее общество ОАО «РЖД». В уставный капитал ОАО «ПГП» ОАО «РЖД» внесло 200250 грузовых вагонов, а его общая стоимость составляет 85 млрд 652 млн рублей. Таким образом, ОАО «ПГП» получило подвижной состав, который работает в самых конкурентных сегментах перевозок. Экономический смысл создания дочерней компании Российских железных дорог – либерализация тарифов в части вагонной составляющей. В настоящее время вагонная составляющая в грузовом тарифе является фиксированной для инвентарного парка ОАО «РЖД» и свободной для частных компаний. Грузовая компания оказывает услуги оператора подвижного состава и не является монопольным перевозчиком грузов. Перевозочную деятельность осуществляет ОАО «РЖД», являясь единственным в стране публичным перевозчиком.

Формирование производственных субъектов рынка железнодорожных транспортных услуг (операторских компаний) отвечает одной из главных целей проводимой структурной реформы на железнодорожном транспорте, и в частности, третьему этапу – развитию конкуренции на железнодорожном транспорте в сфере грузовых перевозок.

### Библиографические ссылки

1. *Концепция* структурной реформы Федерального железнодорожного транспорта // Гудок. 1998. 22 мая.
2. *Федеральный закон* «О железнодорожном транспорте» от 10.01.2003 г. №17-ФЗ // КонсультантПлюс
3. *Титков С. О., Плисова Е. И., Хусаинов Ф. И.* Перспективы развития операторских компаний в сфере железнодорожных грузовых перевозок // Бюллетень транспортной информации. 2005. № 1.
4. *Бочкарев Н.* Новая реальность для старого парка // РЖД-Партнер. 2008. № 1.
5. *Классификация операторских компаний / П. В. Куренков, Д. С. Бельницкий, А. Ф. Котляренко, А. Б. Калатинская* // Бюллетень транспортной информации. 2007. № 9.
6. *Лепидус Б. М., Мачерет Д. А., Рышков А. В.* Методическое обеспечение рыночных механизмов экономического управления на железнодорожном транспорте. М., 2007.
7. *Леонтьев Р. Г., Комарова В. В.* Общественный выбор на железнодорожном транспорте в социально-ориентированной экономике // Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2008. № 3.