

Регулирование неэффективно, саморегулирование преждевременно, а сорегулирование – в самый раз

Положительный пример Совета рынка в электроэнергетике и Биржевого комитета на рынках нефтепродуктов и газа показывает, насколько значительные результаты приносит система, при которой производители, потребители и регуляторы работают на единой площадке в общих интересах. Сегодня мы вплотную подошли к вопросу создания коммерческой инфраструктуры железнодорожных перевозок.

ОПРЕДЕЛИМСЯ С ПОНЯТИЯМИ

Чтобы говорить на одном языке, сформулируем для начала, что же такое коммерческая инфраструктура рынка (КИР). В наиболее общем виде это система правил и хозяйственных отношений на рынке, а также институт, который обеспечивает соблюдение этих правил. В современном мире от институтов зависит очень многое, в первую очередь устойчивость ситуации на рынке и то, как он может подстраиваться в меняющихся условиях. Что это означает на практике?

На железнодорожном транспорте за последние годы произошли кардинальные изменения в сегменте как грузовых, так и пассажирских перевозок. В частности, в начале 2000-х гг. была дерегулирована вагонная составляющая тарифа. И если до этого рынок подвижного состава характеризовался острым дефицитом, а заводы с трудом строили порядка 5 тыс. вагонов в год, то благодаря решению о дерегулировании без дополнительных затрат для государства мы получили 300 тыс. новых вагонов и загрузили машиностроителей до уровня 50–60 тыс. ед. в год. Иными словами, произошла кардинальная модернизация отрасли за счет институционального изменения, без привлечения бюджетных средств.

Аналогичная ситуация сложилась в пассажирском комплексе. Решение дерегулировать цены на билеты в купе и СВ, а также ввести систему динамического ценообразования позволило создать пассажирское машиностроение, устранить экономические предпосылки для спекуляции билетами, снизить неравномерность в предоставлении услуг перевозки и более эффективно использовать подвижной состав. Все вместе это подтолкнуло развитие экономики, способствовало устойчивому росту.

Система регулирования, которая существовала ранее, определялась в большей степени политическими, чем экономическими основаниями. Искусственные ограничения темпов роста тарифов чередовались периодами их необоснованного существенного роста без надлежащих стимулов для развития и без инструмен-



Анатолий Голомолзин,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ФАС РОССИИ

КАК ТОЛЬКО НАЧИНАЮТСЯ ПОДСТРОЕЧНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ СО СТОРОНЫ ОРГАНОВ ВЛАСТИ ИЛИ ПЕРЕВОЗЧИКА, ЭТО ПРИВОДИТ К ДЕФОРМАЦИИ, СКАЧКООБРАЗНОМУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ И ПР. НАША ЗАДАЧА – СОЗДАТЬ СИСТЕМУ ОТНОШЕНИЙ И СИСТЕМУ ИНДИКАТОРОВ. ЭТО МОЖНО СДЕЛАТЬ В РАМКАХ КИР

тов гибкого реагирования на ситуацию. Да, нам удалось это переломить, однако люди приходят и уходят: сегодня регулятор хороший, а завтра – не очень. В современном мире, как говорил американский экономист Мансур Олсон, группы влияния и склеротические тенденции в виде картельных сговоров сдерживают развитие экономик. Для того чтобы система была устойчивой, она должна работать в общих интересах. Это своего рода философия общего дела, о которой говорил русский мыслитель Николай Федоров. Когда и как она проявляется в жизни? Когда возникают коллективные институты. Это тот же Совет рынка, который мы предлагали еще на заре железнодорожной реформы. Тогда, к сожалению, реализовать его не удалось по самым разным причинам, в том числе чисто бюрократическим, мы не смогли организовать. Хотя предпосылки для этого

были. К примеру, есть тарифные съезды, они и сейчас закреплены нормативно, но как институт не функционируют. А вот в электроэнергетике эту модель удалось реализовать еще на этапе, который предшествовал структурной реформе.

В ОБЩИХ ИНТЕРЕСАХ

В Совет рынка электроэнергетики входят потребители, производители, инфраструктурные организации, органы власти и эксперты. Все вместе они работают на то, чтобы каждый день продавать и покупать киловатт-часы.

На первом этапе было образовано некоммерческое партнерство, в котором объединились несколько учредителей, создавших такую площадку и начавших на ней работать. Самое главное, что это был не совещательный институт, а реально действующий механизм по организации продажи электроэнергии в новом на тот момент конкурентном сегменте. Важно было обеспечить согласованность действий всех вовлеченных в этот процесс участников. Регуляторы должны были дерегулировать сферы, где есть условия конкуренции, а регулируемые – начать работать в условиях свободного рынка.

По ходу возникало много вопросов, которые необходимо было постоянно решать. Но уже тогда существовали базовые принципы функционирования конкурентных рынков, а также правила игры, которые устанавливались законом и правительством. Кроме того, был договор на присоединение к торговой системе, в рамках которого действовало много регламентов, регулирующих систему договорных отношений на рынке. Все дискуссии и переговоры разворачивались вокруг этих регламентов. И нужно было сделать так, чтобы машина работала в общих интересах, поэтому все решения принимались на основе консенсуса. Понятно, что продавцы всегда хотят продать подороже, а покупатели – купить подешевле, то есть интересы разнонаправленные. Задача – их объединить. В таком режиме система работает с 2006 года. Впоследствии произошло закрепле-

ние этих норм в законе об электроэнергетике, приняты соответствующие акты. С этого момента Совет рынка стал работать как всеобщий институт, объединивший всех участников. Это означает, что в нем обязаны участвовать все, кто работает на данном рынке. Поначалу это участие было добровольным, потом стало обязательным.

Пора менять парадигму

На железнодорожном транспорте предлагается сделать то же самое. Мы подошли к этому следующим образом: при экспертном совете ФАС была создана рабочая группа по КИР. В ней мы обсуждали, что это такое, как организовать работу Совета рынка в этой сфере, кого включить в круг участников основных палат и какие палаты должны быть, чтобы перейти к современной схеме работы на рынке железнодорожных перевозок. Есть понимание, что в рамках общей работы должны быть объединены все – перевозчики, грузоотправители, операторы, экспедиторы, владельцы инфраструктуры общего и необщего пользования. К рабочей группе мы привлекли представителей всех организаций, которые должны составить ядро КИР.

Далее пошли по пути формирования КИР. Проще всего было в направлениях, которые непосредственно не связаны с РЖД, – это услуги по отстою подвижного состава на подъездных путях, продажа запчастей и многие другие блоки площадки, которые удалось реализовать. Другие блоки были сложнее, мы их только смогли обозначить. Например, по

конкурентным продажам услуг железнодорожных перевозок в регулярном грузовом сообщении, по предоставлению подвижного состава. С целью проверки работоспособности этой системы были проведены модельные торги услугами железнодорожных перевозок в регулярном грузовом сообщении. Все участники работали так, как это может происходить

Мы рассчитываем запустить организованные торги по перевозке нефтеналивных грузов в регулярном грузовом железнодорожном сообщении до конца 2016 г.

на практике. Целый день посвятили этому мероприятию и поняли, что машина в целом работает, надо и дальше двигаться в этом направлении. Сейчас мы уже перешли к практической реализации данного механизма на примере перевозок нефтеналивных грузов.

Номенклатура эта выбрана не случайно. На рынке нефтепродуктов существует институт биржевых торгов. Торги происходят равномерно и регулярно: около 17% продукции реализуется в таком режиме, остальное – во внебиржевом сегменте. Каждая компания заявляет на предстоящий месяц соответствующий план продаж, понимая, какой объем гарантированно будет куплен. А дальше начинаются проблемы. Выясняется, что купить на бирже и доставить до места – это не одно и то же. Возникают трудности во взаимоотношениях с железнодорожниками. Нужно подать заявку ГУ-12, которую рассмотрят и полностью или

частично удовлетворят. Допустим, через 30 или 45 дней (никто точно не знает) вы довезете груз до места назначения, но рынок нефтепродуктов очень волатильный. Поэтому если вы купили продукт на неделю позже, это означает, что вы можете заплатить уже процентов на десять дороже, а вам это неинтересно. Вы понимаете, что в одной упорядоченной системе работаете хорошо, но дальше сталкиваетесь с реальностью, которая совершенно не упорядочена. Так что все участники нефтяного рынка хотят, чтобы машина функционировала совсем по-другому.

Сейчас мы обсуждаем, как это сделать. Привлекаем к этой работе нефтяные компании, основных операторов и ОАО «РЖД». Рассчитываем запустить организованные торги по перевозке нефтеналивных грузов в регулярном грузовом железнодорожном сообщении до конца 2016 года. Понятно, что на начальном этапе не получится закрыть весь сегмент, но зато мы начнем отрабатывать технологию, которую возможно будет распространить дальше и на другие сегменты грузовых железнодорожных перевозок.

Сегмент регулярного сообщения – единственный, который развивается ускоренными темпами (рост до 15–30% в год). В этой связи вопрос стоит принципиальный: чтобы железнодорожникам оказаться востребованными и обеспечить свое развитие, они должны трансформироваться и предложить рынку новое качество услуги. Я уже приводил в самом начале примеры по дерегулированию тарифов в грузовом и пассажирском сообщении. Один из результатов – «Сапсан» и «Ласточка», а также поезда, работающие в режиме динамического ценообразования, показывают устойчивый рост перевозок пассажиров, тогда как сегменты, которые не ориентированы на удовлетворение спроса (даже при заниженных тарифах), стагнируют. Такая же ситуация и в грузовых перевозках: рост там, где железная дорога правильно реагирует на спрос.

Необходимо менять сложившуюся парадигму. Сейчас принцип работы такой: приходи – будем решать. Это то же самое, как если бы я хотел воспользоваться услугами авиакомпании и вместо того, чтобы идти в кассу, должен обращаться в головной офис и о чем-то там договариваться. Не правда ли, странно? В рыночных отношениях задача совсем другая. Нужно работать в режиме публичной оферты. Железнодорожники должны предложить вагоно-места, и я не должен искать вагон. Это все равно, как если бы я пришел на автокомбинат, чтобы перевезти тонну песка, а они спрашивают, где кузов от самосвала. На самом деле достаточно сказать, что мне нужно перевезти тонну груза к такому-то сроку – и больше я ни

Регулярное грузовое движение



Формирование индексов цен:
• предоставления вагонов
• перевозки



Регулярность!

Высокое качество перевозки!

Соблюдение сроков доставки грузов!

Состав участников Коммерческой инфраструктуры рынка



«Транснефть», когда хочет развить новые участки инфраструктуры, вводит так называемый договорной тариф, договаривается с нефтяными компаниями о необходимости расширения узких мест в магистральной трубе либо подводных трубопроводах, чтобы была возможность для развития. В железнодорожной отрасли надо действовать так же: реагировать на меняющуюся ситуацию, а не зарабатывать на искусственном создании дефицита

о чем думать не должен. То же самое на железной дороге: я должен обратиться к перевозчику (основному или договорному, предусмотренному нормами Конвенции о международных железнодорожных перевозках), который доставит груз без лишних для меня проблем.

Сейчас говорится, что стоимость услуг предоставления подвижного состава (на уровне 500 руб./сут.) существенно ниже, чем раньше (порядка 800 руб./сут.). А кто знает, сколько она составляет на самом деле? Никто. Потому что нет соответствующего индикатора цен. Знают ли нефтяники, сколько стоят нефтепродукты? Конечно! Есть целых три индикатора цен. А с перевозкой совсем не так. При этом очевидно, что есть сегменты, которые могут работать в рынке, когда никто не мешает. Как только начинаются подстроечные мероприятия со стороны органов власти или перевозчика, это приводит к деформации, скачкообразному ценообразованию и пр. Наша задача – создать систему отношений и систему индикаторов. Это можно сделать в рамках КИР.

Шаг за шагом

Вопрос в том, какая модель будет реализована. Можно сделать косметический ремонт, а можно кардинальную модерни-

зацию. В моем понимании нужно второе. От работы в режиме ГУ-12 по принципу «приходи – будем решать» надо переходить к работе в режиме публичной оферты, когда перевозчики предлагают свои услуги. Но сначала им надо урегулировать свои отношения с основным перевозчиком и владельцем инфраструктуры. Понять, по какой нитке графика они поедут, как будут решать вопрос с возвратом порожних вагонов и пр. Грузоотправителя все это не касается. Он должен прийти и получить услугу нужного качества по приемлемой цене, которая публикуется на регулярной основе. Например, как только мы открыто стали публиковать на площадке КИР стоимость услуг по отстою подвижного состава, сразу чрезмерно завышенные ставки, которые где-то существовали, упали и стали приближаться к общерыночному уровню.

Чем хороша площадка ЗАО «Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа» (СПбМТСБ)? Это крупнейшая товарная биржа России. У нее целый ряд учредителей, включая ОАО «РЖД», при этом никто из них ее напрямую не контролирует. Она независима. Сейчас ведутся переговоры, чтобы на ней закупались товары, работы и услуги для нужд ОАО «РЖД» с целью экономии расходов. СПбМТСБ успешно

работает не только на биржевых торгах, но и на других рынках. Она могла бы стать базой для дальнейшего развития торговли другими товарами и услугами.

В то же время при реализации любого проекта есть свои риски. Управлять ими надо так, чтобы любые действия были с обратной связью. Не должно быть резких скачков: вчера было так, а завтра – совершенно по-другому. Надо начинать постепенно и с отдельных направлений. В частности, мы планируем вновь провести модельные торги с новыми участниками в сегменте нефтеналивных грузов. При этом создать условия, максимально приближенные к реальным. Серию торгов проведем в ближайшее время со всеми заинтересованными лицами. Это первый этап. Второй – обучающий, с применением биржевых технологий. Затем начнем торговать этими услугами. Сначала в небольших масштабах, а по мере приобретения опыта будем двигаться дальше, шаг за шагом. В этом и заключается механизм управления рисками при реализации масштабных проектов.

В то же время надо понимать, что не всегда есть полная правовая ясность, могут ли услуги быть предметом биржевых торгов, как в случае с товарами. Как минимум это должны быть стандартизированные услуги. Есть два варианта организованных торгов: либо биржевые, либо иные организованные, в которых задействованы те же технологии. Можно проводить торги в виде открытых аукционов или с применением биржевых технологий, включая клиринг, обеспечение расчетов и пр., что более сложно, но отработано на рынке товаров. Услуги, если они стандартизированы, могут продаваться в условиях организованных торгов – это объективная реальность в нашем цифровом мире.

Гибко, но без перегибов

В сфере железнодорожных перевозок за последние годы было немало попыток создания электронных площадок, однако ажиотажным спросом они не пользовались. Возможно, по причине не так расставленных стимулов и приоритетов. Например, бывает, что среднее звено зарабатывает не на том, чтобы эффективно работала организация в целом: чем больше доставляется груз, тем больше выгода для недобросовестных игроков. Так быть не должно. Деньги должны приходиться к тому, кто работает, а не в серое окружение. Сейчас мы обсуждаем вопрос запуска нефтяного бенчмарка, каждая нефтяная компания создает у себя соответствующее подразделение, стиль работы которого отличается от обычных коммерсантов внутри организации. У них другая логика хеджирования рисков и пр. Чтобы выйти

на новый рынок, нужно сделать перестройку внутри себя. С биржей проводим обучающие семинары для персонала компаний, чтобы они научились работать в новых условиях. Мы вместе должны быть ориентированы на общий результат.

Что касается железной дороги, то устойчивый рост перевозок – вот мерило нашей работы. Когда мы внедряли динамическое ценообразование в пассажирском комплексе, то говорили железнодорожникам: покажете, что народ за вас рублем проголосовал, – молодцы, а если нет – значит, неправильный выбран

тариф, договаривается с нефтяными компаниями о необходимости расшивки узких мест в магистральной трубе либо подводных трубопроводах, чтобы была возможность для развития. Этот тариф действует в течение какого-то времени, затем, когда ситуация приходит в норму и устанавливается обычная схема грузопотоков, все выходит на общие тарифы. В железнодорожной отрасли надо действовать так же: реагировать на меняющуюся ситуацию, а не зарабатывать на искусственном создании дефицита. Есть реальная проблема с узкими местами –

всех. Если все заявки не принять, тогда существуют правила недискриминационного доступа. Должны быть объективные критерии для принятия решения о допуске к инфраструктуре.

Когда мы говорим, что появится несколько перевозчиков нефтеналивных грузов, то мы им должны обеспечить выделение ниток графика. Грузоотправители приходят к ним, а они – к основному перевозчику. Если крупные компании способны сами договориться, то мелкие не могут, им проще уйти на автотранспорт. Так что либо железная дорога меняется, либо процесс станет необратимым...

СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ, КОТОРАЯ СУЩЕСТВОВАЛА РАНЕЕ, ОПРЕДЕЛЯЛАСЬ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ПОЛИТИЧЕСКИМИ, ЧЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОСНОВАНИЯМИ. ИСКУССТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА ТАРИФОВ ЧЕРЕДОВАЛИСЬ ПЕРИОДАМИ ИХ НЕОБОСНОВАННОГО СУЩЕСТВЕННОГО РОСТА БЕЗ НАДЛЕЖАЩИХ СТИМУЛОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ И БЕЗ ИНСТРУМЕНТОВ ГИБКОГО РЕАГИРОВАНИЯ НА СИТУАЦИЮ


путь. Сейчас видно, что объем перевозок на отдельных направлениях, где внедрены новые принципы ценообразования, увеличивается, а значит, мы все вместе хорошо поработали.

Не будем забывать и о том, что на отдельных направлениях сети РЖД есть дефицит инфраструктуры. Один из приоритетов нашей новой тарифной политики – мы должны ориентироваться на рыночную ситуацию. На более востребованных направлениях можно взять больше денег, здесь надо подходить гибко. Например, «Транснефть», когда хочет развить новые участки инфраструктуры, вводит так называемый договорной


надо расшить. Если сегодня все хотят в Новороссийск, инфраструктура должна быть дороже. Мы об этом говорим много лет. Другое дело, что должен быть баланс интересов. Все должны понимать, за что платят. Это проектный метод финансирования: столько-то лет, эффективность вложений такая-то, дальше машина работает в обычном режиме. Те, кто регулирует, должны заключать регуляторный контракт, и каждая сторона должна понимать свои обязательства в рамках его исполнения. Не может быть тариф на одном и том же направлении для одной компании дешевле, а для другой дороже. Если направление дефицитное, то для

ПРИСЛУШАТЬСЯ К ГОЛОСУ КАЖДОГО

Элементы конкуренции должны войти во все сегменты рынка. Сегодня широко обсуждается вопрос выделения средств на закупку локомотивов, но ведь с вагонами пошли иным путем и, повторю, без вложений государственных средств создали условия для инвестиций. Конечно, услуги по предоставлению локомотивной тяги и вагонов – не одно и то же. Да, рынок услуг локомотивной тяги специфичен, но это не означает, что его нет. Эту услугу уже оплачивают пассажирские компании, работающие в пригородном и дальнем сообщении, то есть она как таковая выделена. И это реальный источник для развития.

Правда, нехорошо, что у нас регуляторные риски могут превышать иные. Но это общая проблема, характерная не только для России. Требования к регуляторам очень жесткие. Можно решать вопрос в интересах машиностроения, как это произошло с запретом на продление срока службы вагонов или созданием льготных условий для отдельных производителей так называемого инновационного подвижного состава. Но если при этом возникает серьезный риск для других участников рынка, то делать это таким образом не стоит. Сейчас вопросы развития железнодорожного рынка рассматриваются на самых разных площадках. Но если это будет происходить в Совете рынка, куда входят все заинтересованные стороны, то голос каждого будет услышан. Важно, чтобы все вопросы обсуждались не вообще, а применительно к тонно-килограмм и миллиардам рублей – тогда всем сразу все становится ясно. Формировать решения необходимо в ходе дискуссий, ориентированных на достижение результата, выгодного всем. Практика показала, что регулирование неэффективно, саморегулирование преждевременно, а сорегулирование – как раз тот самый механизм, который сегодня должен работать. Регуляторы при этом за столом переговоров не должны чувствовать себя как в башне из слоновой кости, а своими действиями должны отвечать на потребности рынка. 

ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ МОДУЛИ КИР

Купля-продажа деталей грузовых вагонов 	Предоставление подвижного состава под погрузку	Продажа твердых ниток графика
Временное размещение (отстой) вагонов на подъездных путях необщего пользования 	Услуги ж/д терминалов и ППЖТ по обработке грузов	Деятельность вагоноремонтных предприятий
Определение сквозной ставки на перевозку	Продажа грузовых вагонов на открытых торгах	Предоставление под погрузку и продажа контейнеров 
Сервис «Информация об отказе получателя в приеме порожних вагонов» 	Услуги промыво-пропарочных станций	Страхование 

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Георгий Давыдов,
президент Национальной ассоциации транспортников

– После создания ОАО «РЖД» и ликвидации МПС России важнейшая часть рынка железнодорожных перевозок и связанных с ними услуг в существенной части саморегулируется. Это стихийное саморегулирование осуществляется силами РЖД. Получается, что структура отрасли из командно-вертикальной сделалась горизонтально-договорной, а система регулирования осталась по-прежнему вертикальной, но уже не государственно-вертикальной, а монополично-вертикальной. Опыт работы этой системы показывает, что она не способна наладить эффективное взаимодействие участников и обеспечить конкурентоспособность железнодорожного транспорта на рынке перевозок грузов.

Понятно, что тот, кто обладает властью, обычно не хочет ею делиться. Однако, по моему убеждению, сложившаяся за долгое время модель недопустима. От нее нужно избавляться. При этом можно выделить сферы, которые тяготеют либо к саморегулированию, либо к регулированию с руководящим участием государственных органов. К первой сфере относится техническая политика, рационализация перевозок, развитие терминалов и грузовых станций, а также организация кооперированных парков подвижного состава. Ко второй – тарификация регулируемых услуг, адаптация тарифных решений к конъюнктуре товарных и транспортных рынков, применение законодательства о конкуренции, техническое регулирование, а также подготовка и реализация программ развития инфраструктуры железнодорожного транспорта. Если пойти по пути формирования систем само- и саморегулирования, то рынок грузовых перевозок сам себя отстроит. Все участники этого рынка сильно зависят друг от друга, и им жизненно необходимо договариваться. Это надстройка коммерческой инфраструктуры рынка.

Что касается базиса, а именно – механизма оборота перевозочных и связанных с ними услуг, то в настоящее время, когда информационные технологии шагнули вперед и все процессы договорного взаимодействия на рынке переходят в электронный формат, просто нелепо подавать какие-либо заявки и ждать их одобрения или неодобрения. Пора перевозчикам и тем, кто оказывает полуперевозочные и околоперевозочные услуги, переходить к работе по собственным офертам, которые можно будет выставлять на единой площадке организованных торгов, где все прозрачно и доступно. Начинать непосредственно торговать надо с тех сегментов рынка, где уже есть такая практика, – это грузовые и контейнерные перевозки по расписаниям с фиксированными датами отправления и прибытия. Для этого нужны договорные перевозчики, у которых грузоотправители смогут приобрести вагоно-места, как пассажиры покупают билет на поезд. При этом сами договорные перевозчики будут (пока, а может быть, и достаточно долго) пользоваться услугами ОАО «РЖД» как владельца инфраструктуры и технологического перевозчика, как это происходит сейчас, оплачивая фиксированный провозной тариф и договорную плату за выделенную нитку графика. Чтобы эта система могла работать, владелец инфраструктуры должен распределять ее ресурсы договорным перевозчикам по известным правилам под контролем описанной выше надстройки КИР. Условия доступа к перевозке должны быть прозрачны и равны для всех договорных перевозчиков, а стоимость их услуг для грузоотправителей будет формироваться на организованных торгах, четко показывая, каков сегодня баланс спроса и предложения на перевозку груза по железной дороге. Тогда оставшийся сегмент рынка массовых перевозок с заявками ГУ-12 будет постепенно сокращаться, перемещаясь в одну из сторон: или долгосрочный договор с РЖД с долгосрочными договорными тарифами (для крупных грузоотправителей), или организованные торги регулярными перевозками (для всех остальных). Насильно никого в рай тащить не надо. Кто привык подбирать себе вагоны, подавать заявки ГУ-12 и ждать, как и в каком виде их примут, частично примут или отклонят, должны иметь такую возможность и впредь.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Денис Семенкин,
заместитель председателя Некоммерческого партнерства операторов железнодорожного подвижного состава

– Рынок железнодорожных перевозок характеризуется некоторой закрытостью. Далеко не все знают, как в него войти. Задача Совета рынка как института саморегулирования – сделать этот процесс прозрачным, сохранить и поддерживать конкуренцию, а также упростить поиск подходящих по цене и качеству сервисов для грузовладельцев. Сейчас никакую услугу на транспортном рынке просто так не купить, этому предшествует долгий и непростой договорный процесс, да еще и не на равных условиях. Так что прозрачность – на первом месте. И еще упрощение процедуры подачи вагона. Сегодня грузоотправитель обращается и к оператору, и к перевозчику. Предлагается же сделать так, чтобы он обращался

только к оператору (или экспедитору – в случае международной отправки), а уже тот, в свою очередь, к перевозчику.

Самое интересное – это организация торгов. На автомобильном транспорте уже есть практика продажи услуг через электронные площадки. На морском такого опыта еще больше – там есть фрахтовые биржи. И их вполне можно взять за ориентир для железнодорожных перевозок. Используемые сегодня РЖД и операторами механизмы продажи услуг – это прошлый век. Например, «РЖД Логистика» и GEFCO всего лишь собирают предложения по рынку и со своей наценкой продвигают клиентам этот микс в качестве комплексной услуги. Их существование в этом смысле вообще не оправданно. Эта функция должна осуществляться в автоматическом режиме. Все процессы надо максимально автоматизировать. В какой-то степени это означает обезличивание услуг. Нечто подобное и произошло в сфере электроэнергетики.

В идеале должно быть много конкурирующих электронных площадок. А вот организовать их можно разными способами. Можно использовать международный опыт и создать удобные, простые и выгодные сервисы по аналогии с eBay или Amazon. А можно сделать все по-русски: в принудительном порядке загнать всех участников на некую площадку. Это мы уже проходили в случае с законом о госзакупках. Так что очень важно, по какому пути пойдет государство. Самое главное – желание самих игроков. Пока же все происходит, скорее, по желанию регуляторов. Однако если это не будет выгодно рынку, то вся торговля сойдет на нет. Кстати, надо учитывать еще и ментальность русских людей: многим кажется, что личные договоренности сильнее. Это сложно преодолеть. Плюс есть не очень успешный опыт по организации закупок для государственных нужд. Участникам необходимо заполнять огромное количество документов, они могут столкнуться с недобросовестными закупщиками, нарушениями своих прав и пр. Таким образом, перспективы у организованных торгов услугами по грузовым перевозкам реальны в том случае, если государство не станет давить на игроков или если будут созданы уникальные инструменты, которые сделают такие закупки по-настоящему выгодными для всех сторон.