

Панов А.Б.

19. Сердюкова Н.В. Финансово-правовая ответственность по российскому законодательству: становление и развитие: Автореф. дис. ... к.ю.н. Тюмень, 2003.

20. Стрельников В.В. Необходимо ли переносить составы налоговых правонарушений в КоАП РФ // Финансовое право. 2007. № 11.

21. Футо С.Р. Административная ответственность за правонарушения в области налогов и сборов: Автореф. дис. ... к.ю.н. Омск, 2004.

22. Чибинев В.М. Проблемы отграничения налоговой ответственности от других видов юридической ответственности // Юрист. 2006. № 4. С. 40 – 44; Шилов Ю.В. Административная ответственность юридических лиц: процессуальный аспект: Автореф. дис. ... к.ю.н. Омск, 2003; и др.

## РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА КАК ФАКТОР ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ТАРИФОВ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Кулакова Т.В.

Уровень транспортных расходов в себестоимости продукции в РФ в среднем в 2009 г. составлял 7,5%. При этом Российская Федерация занимала третье место по уровню тарифа на железнодорожные грузовые перевозки. Дифференциация тарифов на железнодорожные грузовые перевозки определяется структурой рынка железнодорожных грузовых перевозок (уровнем концентрации). Структура тарифа отличается по типу отправки и груза. В других странах применение рыночного механизма ценообразования позволяет использовать различные критерии дифференциации по типу отправки, в отличие от РФ, где тариф сильно зависит от типа груза.

## MARKET STRUCTURE AS THE FACTOR OF RAILROAD FREIGHT ACTIVITY TARIFF DIFFERENTIATION IN THE RF AND ABROAD

N.V. Kulakova

The transportation burden in the production costs in the RF made 7,5% in 2009. The RF got the 3rd place in the railroad freight tariffs at that. Railroad freight tariffs differentiation in the countries is defined with the railroad freight market structure (the level of concentration). The tariff structure differs in the type of shipping and the freight. As distinct from the RF in the countries the use of the market mechanisms of price setting enables to use various criteria of differentiation considering the type of shipping. In contrast to other countries the tariffs much depend on the type of the freight.

В государственных программах по развитию транспортной системы РФ среди основных целей обязательно указывается снижение транспортной составляющей в себестоимости продукции промышленности.

Согласно оценкам Минтранса РФ, в себестоимости любого вида продукции транспортные затраты у российских компаний в два-три раза выше зарубежных, что увеличивает себестоимость продукции на 15 – 20 %. По оценкам экспертов, доля транспортных издержек в себестоимости продукции 20% - в РФ и 7% - в экономически развитых странах. По нашим оценкам, доля

транспортных расходов в структуре себестоимости зависит от вида экономической деятельности (табл. 1) и сильно дифференцирована. В среднем транспортная составляющая по России равна 7,5%.

В приведенный ниже список (табл. 1) вошли отрасли с транспортной составляющей более 5%. При анализе транспортная составляющая рассматривалась как удельный вес расходов по транспортировке грузов различными видами транспорта, осуществленной сторонними организациями, в структуре полной себестоимости продукции (работ, услуг).

Кулакова Т.В.

Таблица 1

Доля транспортных расходов в структуре себестоимости  
произведенной продукции в РФ в 2009 г.

Наименование отрасли	Доля транспортных расходов в структуре себестоимости продукции, %	
	по всем видам транспорта	за исключением трубопроводного
Торговля оптовая, включая через агентов	38,6	
Транспортирование по трубопроводам	26,4	0,3
Вспомогательная транспортная деятельность	17,4	
Деятельность сухопутного транспорта	13,6	1,6
Обработка неметаллических отходов и лома	12,8	
Производство кокса и нефтепродуктов	12,6	8,2
Торговля автомобильными деталями и узлами	11,2	
Обработка декоративного и строительного камня	10,9	
Производство мотоциклов и велосипедов	10,7	
Производство и подача газообразного топлива	10,5	0,1
Производство одежды из кожи	10,1	
Добыча каменного, бурого угля и торфа	9,7	
Производство цемента, извести и гипса	9,3	
Лесное хозяйство, лесозаготовки	7,2	
Добыча топливно-энергетических полезных иск.	6,4	2,9
Производство основных химических веществ	6,3	5,9
Торговля и обслуживание транспортных средств	6,3	
Производство стекла и изделий из стекла	6,1	
Добыча сырой нефти и природного газа	6,1	2,3
Распиловка, строгание и пропитка древесины	5,9	
Почтовая и курьерская деятельность	5,7	
Добыча металлических руд	5,2	
Производство напитков	5,2	
Переработка овощей и фруктов	5,1	
Добыча урановой и ториевой руд	5,1	
Добыча прочих полезных ископаемых	5,0	
<b>Всего по России</b>	<b>7,5</b>	<b>3,3</b>

Проведение точной оценки размера транспортной составляющей в структуре себестоимости продукции (работ, услуг), произведенной в России и зарубежных странах, осложняется в силу нескольких причин. Прежде всего, для обеспечения сопоставимости получаемых результатов необходимо иметь однородные исходные дан-

ные. Также следует принимать во внимание особенности географического положения различных государств и уровень развития их транспортных систем. Кроме того, необходимо иметь в виду различия межотраслевой статистики в РФ и за рубежом.

Необходимо отметить, что различия в транспортной составляющей частично

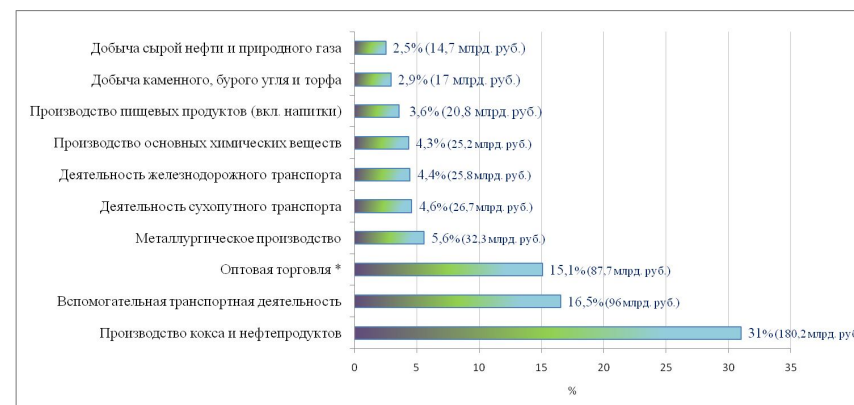
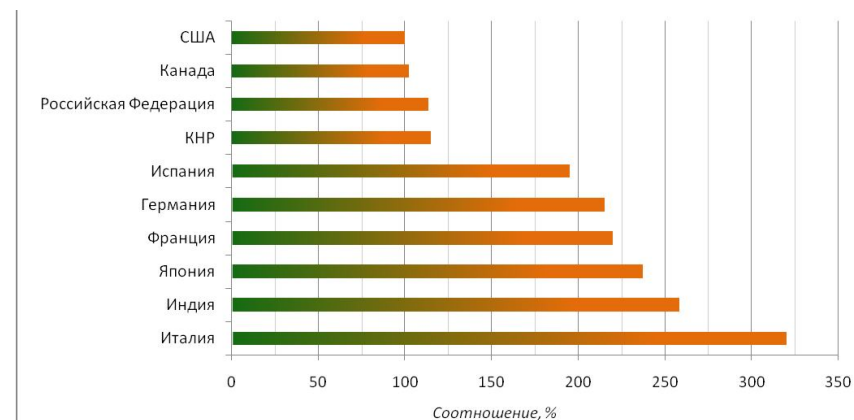


Рис. 1. Распределение отраслей экономики России по степени использования железнодорожного транспорта в 2009 г.

обусловлены более высокой мобильностью вследствие относительно небольших расстояний перевозок, осуществляемых иностранными фирмами.

Расходы на железнодорожный транспорт десяти крупных отраслей — потребителей его услуг составляет при этом 526,5 млрд. руб., а доля — 90,7%. (рис. 1).



\* Приведены усреднённые данные с пересчётом на паритет покупательной способности (ППС) валют соответствующих стран.

Источник: различные ассоциации, Всемирный Банк

Рис. 2. Стоимость услуги по перевозке груза железнодорожным транспортом, 2006-2008 гг.

Кулакова Т.В.

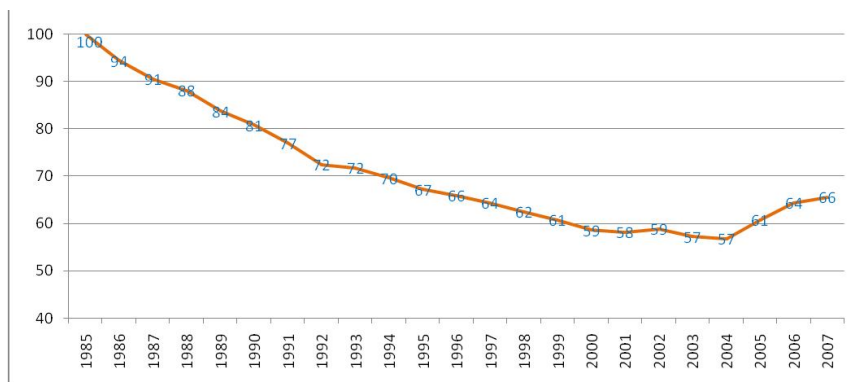


Рис. 3. Индекс железнодорожного тарифа в США, 1985-2007 гг.

За период с 2006 по 2008 гг. Россия заняла третье место среди крупнейших стран по среднему размеру железнодорожного тарифа, на 15% превосходя стоимость грузоперевозок в США и Канаде и незначительно уступая Китаю (рис. 2).

Наименьшая стоимость услуг наблюдается в странах с обширной сетью железнодорожной инфраструктуры.

Лидирующую позицию США можно объяснить следствием проведения экономической реформы Стеджера в железнодорожной отрасли в 1980 году, способствовавшей развитию вертикально интегрированных частных компаний-собственников. В результате современный уровень железнодорожного тарифа составляет примерно 60-70% от уровня 1980-х годов [1] (рис. 3).

На дифференциацию тарифов на железнодорожные грузовые перевозки в странах в первую очередь оказывают влияние особенности их формирования:

1) в России система тарифов на грузовые железнодорожные перевозки регулируется ФСТ РФ и индексируется на основе ежегодных значений Минэкономразвития для достижения таких целей, как:

- снижение совокупных народно-хозяйственных затрат на перевозки грузов железнодорожным транспортом (поддержка других отраслей экономики);

- привлечение частного капитала в отрасль для формирования конкурентного рынка услуг и обновления основных производственных фондов;

2) в странах-членах ОЭСР ценообразование услуг по перевозке грузов железнодорожным транспортом основано на двух главных принципах:

- в основе цены лежат реальные затраты для разных видов железнодорожных перевозок;

- система ценообразования учитывает ценность перевозок для клиентов.

Таким образом, основным фактором дифференциации уровня тарифов выступает политика ценообразования, определяемая особенностями функционирования рынка грузовых железнодорожных перевозок.

В эволюции развития рынков железнодорожных грузовых перевозок в развитых странах в течение последних десятилетий явно выделяется ряд последовательных этапов трансформации, основным вектором которых являлось стремление национальных правительств и регулирующих органов провести либерализацию рынка и внедрить максимально возможный и рационально оправданный уровень конкуренции в тех сегментах, где это возможно (прежде всего, оперирование вагонами, локомотивами и депо, ремонтное об-

служивание), сохранив при этом высокий уровень государственного контроля и участия в естественно-монопольных сегментах (прежде всего, управление и эксплуатация инфраструктуры и интегрированное управление движением).

Исторически сложившаяся модель грузовых железнодорожных перевозок в Северной Америке характеризуется, прежде всего, доминированием частных интегрированных компаний, владеющих и управляющих всеми видами основных активов – собственными путями и объектами инфраструктуры, парком грузовых вагонов и локомотивов, сетью грузовых станций и депо. Данные предприятия, в отличие от автомобильного и водного видов транспорта, самостоятельно обеспечивают содержание используемой ими инфраструктуры. Почти 100% грузовых вагонов в США находятся в собственности, производятся и обслуживаются грузовыми компаниями [2].

Эта специфика американского рынка обусловлена наличием параллельных железнодорожных путей на 90% географического рынка перевозок, что создало условия для немонопольного характера деятельности железнодорожных компаний (т.е. возможность прямой конкуренции между собственниками инфраструктуры). Особый толчок к развитию железнодорожная отрасль получила с принятием закона Стеджера (Staggers Rail Act of 1980), смещающим полномочия в сфере ценообразования тарифов от государственных органов к частным компаниям. Согласно данному документу, государство сохраняло роль регулятора рынка с целью защиты прав грузоотправителей от неконкурентного поведения частных железнодорожных компаний, а последние могли действовать по тем же принципам, как иные предприниматели, управляя своими активами и назначая соответствующие цены за предоставляемые услуги. В результате за 30 лет эффективность деятельности компаний возросла более чем на 160%, объем перевозок почти удвоился, а сумма капиталовло-

жений в отрасль составила около 480 млрд. долл. [3].

Активное реформирование рынка грузовых перевозок в Европе началось почти на десятилетие позже американского с принятием Директивы ЕС №91/440/ЕЕС в 1991 году, заложившей фундаментальные направления реформирования и либерализации рынка железнодорожных перевозок (разделение инфраструктуры и перевозочных компаний, дерегулирование тарифов на перевозки, раскрытие границ, недискриминационный доступ к сети, единые технические стандарты). Принципиальным отличием европейской модели реформирования железнодорожной отрасли от американской являлось сохранение монополии государства (в лице железнодорожных государственных холдингов) на объекты инфраструктуры и управление движением при постепенном дерегулировании сегмента перевозочной деятельности с целью формирования конкурентных рынков.

Несмотря на существенные различия как в моделях рынка в Северной Америке и Европе, так и в хронологии и темпах их реформирования, ряд общих тенденций развития позволяет сделать следующие выводы.

На рынках транспортных услуг в сфере грузовых железнодорожных перевозок развитых стран формируются две устойчивые и рентабельные бизнес-модели:

1) сетевой интегратор (доля рынка - 40-90%), диверсифицированный по структуре парка, видам перевозок и клиентской базе, чьим конкурентным преимуществом является сетевой эффект масштаба;

2) «региональный специалист» (доля рынка 0,1%-5%), специализирующийся на четко выделенном сегменте перевозок (география, клиенты, виды грузов / подвижного состава), чьим конкурентным преимуществом является эффект специализации, или «(микро-) региональная монополизация».

Концентрация рынка транспортных услуг в сфере грузовых железнодорожных пе-

ревозок обусловлена, прежде всего, высокой долей (более 50%) более затратных фрагментированных повагонных отправок, требующей максимальной сетевой эффективности и масштаба для сохранения рентабельности перевозок в условиях жесткой интермодальной конкуренции. Данная организация конкурентного рынка поддерживает как краткосрочную финансовую эффективность и рентабельность перевозок (EBIT наиболее успешных крупных и мелких компаний составляет 3-15%), так и долгосрочную инвестиционную привлекательность и устойчивость компаний и отрасли (ROIC 7-12%) и рост рыночной капитализации [4].

С позиций обеспечения стимулов повышения эффективности как со стороны железнодорожных компаний, так и со стороны грузоотправителей выделяются североамериканская и европейская модели ценообразования. Эти модели различаются с точки зрения регуляторной базы, но имеют однотипные основные принципы:

- ценообразование основывается на реальных затратах на железнодорожные перевозки, что создает внутренние стимулы для повышения эффективности, а также «подушку безопасности» при структурных изменениях спроса (при этом не обеспечивается полная гарантия безубыточности в силу высокой доли фиксированных затрат [5]);

- система ценообразования учитывает ценность перевозок для клиентов. Это позволяет вводить ценовую гибкость в соответствии с потребностями клиентов, а также учитывать фактор наличия альтернатив железнодорожному транспорту.

Главное отличие европейской и североамериканской систем ценообразования обусловлено разными регуляторными моделями рынков:

- североамериканская модель ценообразования сформирована в условиях наличия на рынке исторически обусловленной конкуренции между полностью интегрированными железнодорожными компаниями. Это

предполагает рыночное ценообразование для трёх основных компонентов услуги перевозки: инфраструктуры, локомотивов и вагонов;

- европейская модель сформирована в условиях государственной монополии на владение железнодорожной инфраструктурой и, как следствие, регулируемых тарифов на услуги инфраструктуры при свободном (рыночном) ценообразовании на услуги локомотивной тяги и предоставления вагонов.

В большинстве развитых стран железнодорожная инфраструктура находится в монопольной собственности государства. Это обусловлено историческими причинами, а также тем, что железнодорожная инфраструктура является высокзатратным и капиталоемким активом, оказывает ключевое влияние на безопасность железнодорожных перевозок. Поэтому тарифы на доступ к инфраструктуре регулируются с учетом следующих параметров:

- категория маршрута (железные дороги делятся на категории по определенным характеристикам; например, в Германии это ограничение скорости, грузовой, пассажирский или смешанный тип движения, во Франции – плотность движения);

- тип перевозки (зависит от необходимой скорости перевозки и учитывает существующую конкуренцию за доступ к инфраструктуре; например, в Германии выделяется 4 типа перевозки – экспресс, стандартный, порожний, фидерный, от которых зависит соответствующий коэффициент, применяемый к тарифу, от 0,5 до 1,65);

- фактор загрузки (дополнительные сборы за использование наиболее загруженных (высокоинтенсивных) участков сети (например, в Германии Deutsche Bahn ежегодно публикует список наиболее загруженных участков сети, стоимость проезда по которым увеличивается на 20%);

- весовой параметр (в целом определяется весом брутто поезда, например, плата за тонну брутто веса, доплата за вес свыше определенного значения и др.);

- другие параметры (могут учитывать сезонность, время суток, наличие того или иного оборудования на пути следования, использование тупиковых веток и др.).

Конечная стоимость услуги транспортировки для грузоотправителей формируется на основе тарифа за использование инфраструктуры, а также тарифов за услуги локомотивов и вагонов. Несмотря на принципиальные различия европейской и североамериканской моделей ценообразования в части инфраструктуры, конечные тарифы для клиентов в обеих моделях формируются на базе следующих принципов:

- клиент (грузоотправитель) покупает у железнодорожной компании пакет услуг – «коммерческий продукт», дифференцированный по различным параметрам;

- конечные цены определяются на договорной основе, а не регулируются (за исключением случаев применения антимонопольного законодательства);

- в качестве индикаторов уровня цен публикуются тарифы на однократные повагонные перевозки;

- коммерческая модель железных дорог основана на принципе компенсации затрат (EBIT) и увеличения отдачи от активов (ROIC).

Предлагаемые пакеты услуг дифференцируются по следующим параметрам:

- срок размещения заявки (варьируется от нескольких месяцев до 24 часов перед осуществлением перевозки);

- минимальный объем перевозки (от 1 вагона до 10 поездов в месяц);

- штрафы за отмену заказов (используется дифференциация: в Швеции – по сроку отмены, в Германии – по расстоянию).

Данные принципы позволяют устанавливать более высокие тарифы для клиентов, которые способны платить больше. Разница между самым высоким и самым низким тарифом на сопоставимые пакеты услуг может достигать 50-100%.

В России условия формирования тарифов на грузовые железнодорожные перевозки значительно отличаются.

В 1998 году в целях снижения затрат, повышения качества транспортного обслуживания и развития конкуренции на рынке грузовых железнодорожных перевозок распоряжением Министерства путей сообщения Российской Федерации от 26.12.1997 № В-10647 [6] было введено понятие «инфраструктура федерального железнодорожного транспорта, обеспечивающая перевозочный процесс», а также утверждены и введены в действие с 01 января 1998 года тарифы за пробег отдельных локомотивов, поездных формирований, состоящих из локомотивов и вагонов, принадлежащих предприятиям и организациям или арендованных ими.

Действующий в настоящее время Прейскурант № 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами» (Тарифное руководство № 1, части 1 и 2) введен в 2003 году [7]. На момент его введения методология построения тарифов обеспечивала практически равные тарифные условия для подвижного состава различной принадлежности и специализации при одинаковой организации перевозок независимо от перевозимого груза, в том числе за счет дифференциации тарифов на порожний пробег собственных вагонов по роду груза, из-под перевозки которого они следуют. Реализация механизмов государственного регулирования, заложенных в основу Прейскуранта №10-01, оказало позитивный эффект на развитие отечественной промышленности. Кроме того, снижение совокупных народно-хозяйственных затрат на перевозки грузов железнодорожным транспортом выступало одной из целей Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте [8] (на период 2001-2010 гг.).

С начала экономических реформ в России динамика индексации грузовых железнодорожных тарифов значительно отставала от роста цен в промышленности. За период 1991 - 2006 гг. при росте цен в промышленности более чем в 90 раз железно-

дорожные тарифы проиндексированы в 58 раз. В то же время в топливной промышленности цены увеличились в 214 раз, в черной металлургии – почти в 165 раз, в угольной промышленности – почти в 125 раз, в электроэнергетике – в 96 раз [9]. Проведение государственной политики, направленной на поддержку ключевых отраслей промышленности путем сдерживания железнодорожных тарифов позволило выйти из кризиса, стабилизировать социально-экономическое положение страны и обеспечить ускорение экономического роста.

Тем не менее, несмотря на заниженную по сравнению с динамикой ИПЦ индексацию тарифов, постепенный рост ВВП и индекса промышленного производства в начале 2000-х годов обусловили увеличение объема погрузки и грузооборота, обслуживаемых железнодорожным транспортом (до 80%, без учета трубопроводного) в среднем на 4-5%, тем самым обеспечивая отрасль необходимыми финансовыми ресурсами для покрытия операционных и инвестиционных затрат и субсидирования убыточных пассажирских перевозок.

Выделение вагонной составляющей тарифа способствовало созданию условий для формирования института частных операторов и увеличения количества принадлежащих им грузовых вагонов. Путем ее индексации опережающими темпами по отношению к ежегодным средним индексам в течение ряда лет создавались дополнительные тарифные преимущества для формирования и обновления частного вагонного парка.

Вместе с тем зависимость тарифа на перевозку груза от рыночной стоимости последнего, а не от экономически оправданных издержек и рентабельности инвестированного капитала, отсутствие тарифной гибкости и механизмы перекрестного субсидирования тарифов ОАО «РЖД» существенно ограничивают возможность для развития равноправной конкуренции и искажают осно-

ву для принятия инвестиционных решений и определения приоритетов по совершенствованию продуктов и услуг в сфере грузовых перевозок.

При анализе уровня железнодорожных тарифов в России необходимо учитывать следующие экономические и технологические условия перевозки грузов в масштабах сети:

- тарифные различия по стоимости перемещения груза 1-го и 3-го классов может достигать до 250% (в том числе из-за действия п. 2.17 Прейскуранта №10-01, предоставляющего льготы для компаний-собственников локомотивов, плата за использование инфраструктуры которых не покрывает фактических расходов ОАО «РЖД»);
- отклонение стоимости в зависимости от вида отправки. Фактические затраты повагонных и групповых отправок на 35-45% выше стоимости маршрутных перевозок при тарифной разнице в 12-20%.

Несмотря на формальную разницу в стоимости повагонных и маршрутных отправок, зафиксированную в Прейскуранте №10-01 на уровне 6-12%, прибыльность маршрутных отправок в пересчете на тонно-км в России превышает аналогичный показатель повагонных отправок примерно на 40%;

- несопоставимость фактических затрат по регионам работы. При средней стоимости перевозки, равной 29 коп. на тонно-км, наименьшее значение составляет 16 коп., а наибольшее – 53 коп. вследствие существенных различий в климатических условиях работы, состоянии активов и расположении сетевых объектов;

- до 70% издержек ОАО «РЖД» относятся к условно-постоянным, не зависящим от объемов перевозок, при этом наибольшая часть указанных затрат связана с поддержанием пропускной и провозной способности железнодорожного транспорта вне зависимости от сезонности или конъюнктурных колебаний товарных рынков.

Значительным недостатком существующей системы является формирование тарифов на конкретные перевозки грузов путем

применения к базовым тарифным ставкам Прейскуранта № 10-01 системы поправочных коэффициентов. В некоторых случаях такой механизм является существенным препятствием для использования железнодорожного транспорта, особенно в процессе планирования и оценки инвестиционной привлекательности бизнеса со стороны иностранных грузоперевозчиков. Возможность введения исключительных тарифов на отдельные направления / грузы / типы вагонов также снижает предсказуемость системы и усложняет принятие инвестиционных решений (в 2008 году количество дополнительных коэффициентов составило порядка 250). Существенным недостатком такой системы является невозможность расчетов выгод и затрат для всех участников рынка.

Примерами эффективно работающих и в то же время простых систем являются модели Северной Америки и Европы (например, в Германии количество основных элементов дифференциации цен за доступ к инфраструктуре не превышает пяти).

Российский рынок транспортных услуг в сфере грузовых железнодорожных перевозок по многим параметрам схож с рынками Европы и Северной Америки, включая структуру сетевых грузопотоков и клиентской базы. Из годового отчета ОАО «РЖД» за 2010 г. следует, что доля маршрутных отправок составила 41% от суммар-

ного оборота; при этом доля повагонных и групповых видов отправок, несмотря на некоторое сокращение в 2005-2007 гг., остается доминирующей на рынке (особенно с учетом роста доли контейнерных перевозок).

Таким образом, сравнение проведем по типу отправки и по типу перевозимого груза.

Наименее затратным типом грузоперевозок является маршрутная отправка, поскольку для повагонного (отчасти группового) типа отправки характерны более высокие расходы на сбор и формирование / сортировку вагонов, управление, диспетчеризацию и сбыт, а также существенно более низкая доходность в пересчете на вагон в год (более низкая средняя скорость движения и, как следствие, ухудшение использования парка).

Если условно принять тариф на маршрутную отправку за 100%, то стоимость грузоперевозки (усредненно по всем категориям грузов) повагонной отправкой распределится следующим образом: в России – 110-120%; в Германии – 152%; в США – 171%; в ЮАР – 269% (рис. 4).

Из приведенных данных можно отчетливо увидеть действие рыночного механизма ценообразования железнодорожного тарифа в зарубежных странах.

В Российской Федерации прослеживается явная зависимость цены услуги по перевозке груза от категории последнего, что

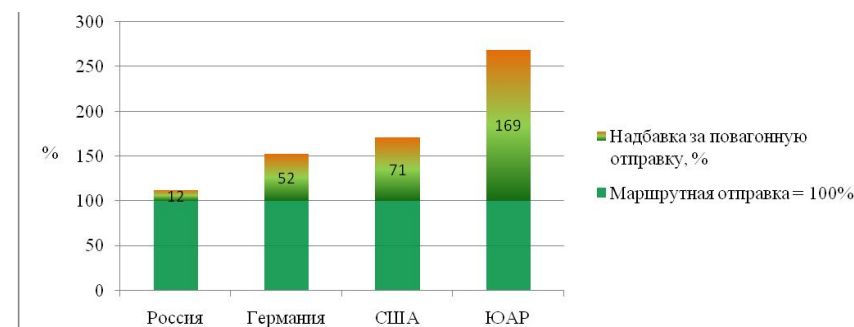


Рис. 4. Дифференциация тарифов по видам отправки, %



Кулакова Т.В.

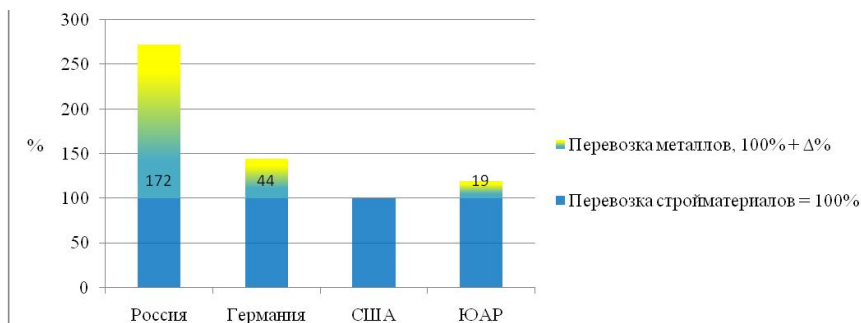


Рис. 5. Дифференциация тарифов по типу грузов, %

объясняется прежде всего стремлением федеральных органов поддержать убыточные и малорентабельные отрасли за счет перераспределения уровня железнодорожного тарифа (перекрестного субсидирования).

Данный принцип в экономически развитых странах не применяется, поскольку род перевозимого груза не оказывает какого-либо воздействия на железнодорожную инфраструктуру и не увеличивает затраты (за исключением специфических грузов).

Так, если принять за базовый тариф по перевозке стройматериалов, то стоимость услуги по доставке металлов (достаточно ценного актива) в разных странах примет следующий вид: в России – 272%; в Германии – 144%; в США – 99%; в ЮАР – 119% (рис. 5).

Как можно заметить, наибольший разброс значений железнодорожного тарифа является характерным для России и довольно малым в странах с доминирующим положением частных интегрированных грузовых компаний.

По мнению Федеральной службы по тарифам (ФСТ) РФ, инфраструктурная составляющая с учетом включенных в нее соответствующих административных расходов ОАО «РЖД» в действующих железнодорожных тарифах достигает 70%. По другим оценкам, плата за услуги пользования инфраструктурой «РЖД» в железнодорожных тарифах в зависимости от

рода груза, типа и числа вагонов в поезде составляет 55-70%.

В основе цены доступа к услугам инфраструктуры железнодорожного транспорта лежит себестоимость содержания инфраструктуры, которая включает постоянные и переменные расходы. Размер цены доступа зависит также от размера государственного финансирования содержания и эксплуатации железнодорожной инфраструктуры. В мировой практике в основе платы за доступ к услугам инфраструктуры может лежать полная (США, Латвия) или частичная (Болгария – 60%, Румыния – 50%, Венгрия – 80%) компенсация расходов на содержание инфраструктуры в части постоянных расходов.

В мировой практике применяются две основные модели реализации перевозчиком права доступа к услугам инфраструктуры: через продажу ниток графика, что тесно связано с вопросами планирования движения поездов; и компенсационный механизм определения величины надбавки, учитывающий величину потерь компании-перевозчика, вызванных нарушением сроков доставки грузов.

Таким образом, в масштабах государства ключевой задачей по снижению транспортной составляющей отечественной продукции в структуре затрат является улучшение состояния инфраструктуры, что позволит в среднесрочной перспективе сократить расходы по транспортировке.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Study of Railroad Rates: 1985-2007. Surface Transportation Board. 2009. P. 3.
2. The cost effectiveness of America's freight railroads. AAR, April 2011.
3. Ed Hamberger Testimony Outline. P. 1, 3 <http://www.aar.org/NewsAndEvents/~media/7D28559E792C4518ACC2F0A7B8D3DD66.ashx>.
4. По данным отчетности за III кв. 2011г., финансовые результаты BNSF - одной из грузовых железнодорожных компаний шт. Техас (США) - были следующими: EBIT – 27,4% и чистая рентабельность – 16,95%.
5. В структуре себестоимости транспортных услуг той же BNSF за соответствующий период доля постоянных затрат (амортизация железнодорожного полотна, оборудования и устройств, а также общие и административные расходы) составила 42,6%. Доля себестоимости в выручке по основной деятельности – 72,7%. Запас финансовой прочности – 47,3%. [http://www.stb.dot.gov/econdata.nsf/ae8ae89f0a4605b5852578bc004b8c35/5b9594f30e6e25348525793c0008fec4/\\$FILE/BNSF%20Q3%202011%20REI.pdf](http://www.stb.dot.gov/econdata.nsf/ae8ae89f0a4605b5852578bc004b8c35/5b9594f30e6e25348525793c0008fec4/$FILE/BNSF%20Q3%202011%20REI.pdf)
6. Во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 28.04.1997 №426 «Об основных положениях структурной реформы в сферах естественных монополий», Постановления Правительства Российской Федерации от 07.08.1997 №987 «Об утверждении Программы мер по структурной перестройке, приватизации и усилению контроля в сферах естественных монополий», Распоряжения Правительства Российской Федерации от 09.10.1997 № 1419-р.
7. «Об утверждении Прейскуранта №10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами» (Тарифное руководство №1, части 1 и 2)». Постановление ФЭК РФ от 17.06.2003 №47-т/5 (ред. от 29.07.2011, с изм. от 06.10.2011)
8. Постановление Правительства РФ от 18.05.2001 № 384.
9. Доклад Заместителя Министра транспорта Российской Федерации А.С. Мишарина на заседании Правительства РФ по вопросу «О проекте Стратегии развития железнодорожного транспорта в РФ до 2030 года» 6 сентября 2007 г., Москва.