

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПЕРЕВОЗОК*Л. А. ПОЗДНЯКОВА, В. В. КОТИК**Украинский государственный университет железнодорожного транспорта, г. Харьков*

Для выработки стратегических решений экономистам-аналитикам классическая теория предлагает применять математические модели совершенной и несовершенной конкуренции. Среди них наиболее простыми являются модели, которые описывают конкурентное взаимодействие между двумя предприятиями (дуополию или дуопсонию): первая модель предусматривает синхронные соответствующие реакции на действия конкурента и позволяет математически формулировать и решать необходимые задачи для достижения равновесия; вторая модель дает возможность операторам быть уверенными, что ответа на изменение стратегии со стороны конкурента не будет; третья модель предусматривает реакцию конкурента с опозданием; применение четвертой модели «хищник – жертва» невозможно для анализа конкурентной борьбы по определению, поскольку в конкурентной борьбе хищник и жертва могут поменяться ролями; пятая модель позволяет в первом приближении анализировать конкуренцию экономических агентов. Использование вышеперечисленных моделей конкуренции может стать ориентировочным простым и важным способом анализа дуополю-дуопсонной конкуренции и поможет быстро выявлять основные факторы, которые влияют на функционирование предприятия со стороны конкурента, сознательно и оперативно корректировать их работу. Процесс конкуренции не может начаться при нулевых значениях доходов от перевозки грузов. Внутривидовую конкуренцию для отдельного предприятия нужно объяснять как исчерпание рынка (дуополия) или ресурса (дуопсония). Полную аналогию можно найти в конкуренции двух групп предприятий, видов транспорта или отраслей, которым присущи оба вида взаимодействия, как железные дороги государственной монополии, открытого акционерного общества и оператора перевозчика.

«Человеческие экономические системы» не допускают «мирного сосуществования» двух и более конкурентов, поэтому происходит вполне закономерный процесс – полное уничтожение конкурента. Если на практике и наблюдается определенное равновесие между конкурирующими агентами, то это явление нужно считать временным и нестационарным.

Рассмотрим три модели, которые наиболее ярко отражают конкурентную борьбу и конкурентное взаимодействие. Первая ситуация – это когда одновременно существуют два конкурента и не мешают друг другу на рынке транспортных услуг. Динамика роста доходов в бесконкурентной модельной ситуации означает, что оба конкурента быстро набирают предельную мощность и занимают свои рыночные ниши. В качестве конкурентов выступают: отраслевой железнодорожный транспорт и частные операторы-перевозчики разных государств. Вторая ситуация – опасная, когда предприятия мешают друг другу в развитии и операторы-перевозчики теряют свои позиции. В то же время предприятия железнодорожного транспорта не могут воспользоваться своим конкурентным преимуществом, поскольку у них не хватает своего рабочего парка, но он есть у операторов-перевозчиков. Операторы-перевозчики вступают в конкурентную борьбу с железными дорогами, принимают стратегическое решение в определенный период времени и начинают оказывать услуги в других специализированных вагонах; в результате такой деятельности их доходы увеличиваются, а доходы конкурента на эту величину уменьшаются.

Железнодорожный транспорт достаточно быстро возобновляет свои позиции на рынке транспортных перевозок за счет экстенсивного расширения производства. Третья ситуация – конкурентное давление обеих предприятий одинаково.

Но через некоторый промежуток времени финансовое состояние операторов-перевозчиков ухудшается за счет превышения потребности транспортного рынка. Кроме того, анализ показывает, что подвижной состав обоих предприятий будет загружен лишь на 2/3. Таким образом, одному или двум предприятиям нужно принять решение относительно искусственного ограничения вагонов общего и специализированного значения, иначе соблюдение природного закона конкуренции может привести к простоя подвижного состава и экономическому микрокризису. Следовательно, нужно договариваться. При этом более эффективной договоренностью является договоренность о купле-продаже или арен-

де другой стороной подвижного состава слабого предприятия более сильному. «Сильное» предприятие при этом согласно законам синергетики нелинейно увеличивает свой вес, а слабое – получает хоть что-то, а не отсутствие доходов вообще.

В качестве доказательства выполнен расчет годового объема перевозочного процесса двух возможных конкурентов. Основная цель этого расчета сводится к практической реализации разработанной модели, которая представлена в виде диаграмм зависимости доходов двух конкурентов. Третья ситуация, которая математически обоснована выше, исключает возможность присутствия на рынке транспортных услуг двух конкурентов. Железнодорожный транспорт, предлагая реализовать третью ситуацию своему конкуренту, гарантирует ему в течение года постоянные доходы, которых он не имеет.

Операторы-перевозчики передают свой подвижной состав на взаимовыгодных условиях железнодорожному предприятию. Это ситуация взаимовыгодной договоренности, поскольку он берет на себя обязательства рационального использования подвижного состава. Выполненные расчеты доказывают взаимовыгодные условия двух конкурентов.

Расчет целесообразности применения единого парка использования грузовых вагонов выполнен на основании разработанной методики, определены ставки платы за пользование грузовыми вагонами по родам. Эти расчеты были дифференцированы в зависимости от коэффициента базовой цены ($k = 1,1$; $k = 1$; $k = 0,9$; $k = 0,8$). В каждом конкретном случае были выделены доли административных затрат и уровень рентабельности, которые позволили получить многовариантные данные ставок платы за пользование грузовыми вагонами. Расчет выполнен в пределах нижней, средней и верхней границ. Нижняя граница определяет ставки платы за пользование грузовыми вагонами при административных расходах на уровне 12 % и рентабельности – 30 %; соответственно, средняя граница – 12,5 и 35 % и верхняя граница – 15 и 40 %. В расчетах принята норма налога на недвижимость на уровне 10 %.

Полученные данные приняты как в швейцарских франках, так и долларах США с целью наиболее точной сопоставимости. Расчет выполнен в швейцарских франках (шв. фр.). Доходы при коэффициенте 0,8 и нижней границе доходы составят 1,97 млрд шв. фр. Верхняя граница обеспечит поступления доходов в сумме 2,141 млрд шв. фр. превышение составит на 8,41 %. При коэффициенте 0,9 верхняя часть доходов составит 2,265 млрд шв. фр., что выше нижней границы на 8,38 %. Расчет при коэффициенте 1,1 обеспечивает максимально возможные доходы. То есть при верхней границе они составят 2,514 млрд шв. фр., а при минимальном значении 2,320 млрд шв. фр. превышение составит 8,32 %.

Сравнивая доходы при коэффициентах 0,8 и 1,1 по нижней границе, можем сказать, что при коэффициенте 1,1 при тех же объемах перевозочной работы они увеличатся по нижней границе второго варианта на 0,347 млрд шв. фр., а при верхнем значении границы эти доходы превысят во втором варианте на 0,374 млрд шв. фр. Сумма доходов, которые получают операторы-перевозчики составит 2,914 млрд шв. фр.

Выполнено научно-экономическое обоснование целесообразности эксплуатации подвижного состава государственной монополии железнодорожного транспорта, или операторов-перевозчиков. Согласно модели, описанной выше, операторы-перевозчики в течение года имеют неравномерные перевозки, т. е. определенное количество месяцев их вагоны, которые являются собственностью, не участвуют в перевозочном процессе и не приносят ни прибыли, ни доходов.

Предлагается другой вариант, когда операторы-перевозчики, являющиеся собственниками подвижного состава, передают рабочий парк в эксплуатацию своему конкуренту. В этом случае предприятие операторов-перевозчиков, передающее свои вагоны железнодорожным компаниям, в течение всего года равномерно получает доходы и, естественно, прибыль.

Предприятия железнодорожного транспорта, получившие подвижной состав, эксплуатируют его и обеспечивают стабильные доходы операторов-перевозчиков. Оба конкурента получают взаимную выгоду и не препятствуют друг другу (модель описана выше).

Сумма доходов, которые получают операторы-перевозчики, составит 4,371 млрд шв. фр., то есть сумма месячных доходов, которые были недополучены, составит 364,257 млн шв. фр. Разработанное научно-экономическое обоснование и выполненные расчеты позволяют сделать вывод о целесообразности такого взаимодействия двух конкурентов.