

## ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ ПРИГОРОДНЫХ ПАССАЖИРСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК РОССИИ

К. В. Кузнецова, Е. В. Попова

*Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики*

Поступила в редакцию 15 июля 2011 г.

**Аннотация:** в статье обсуждаются теоретические аспекты функционирования предприятий разных форм собственности, особенности организации общественного транспорта в развитых странах, опыт реформирования отрасли пригородных пассажирских железнодорожных перевозок, проблемы реформирования данной отрасли в России.

**Ключевые слова:** взаимодействие государственных и частных фирм, регулирование отрасли, отрасль пригородных пассажирских железнодорожных перевозок.

**Abstract:** in this article the authors discuss the theoretical aspects of the functioning of enterprises of different ownership forms, the organization of public transport in developed countries, the experience of reformation of local passenger rail transportation, the problem of reforming this sector in Russia.

**Key words:** interaction of private and public agents, industry regulation, local passenger rail transportation.

С 1 января 2011 г. в России существенно изменилась экономика пригородных пассажирских железнодорожных перевозок: согласно структурной реформе железнодорожного транспорта, пригородные пассажирские перевозки будут осуществляться пригородными пассажирскими компаниями (ППК). Данная отрасль является отраслью социально значимых услуг – ежегодно поездами пригородного пассажирского комплекса перевозятся более 900 млн пассажиров. В соответствии с действующим законодательством РФ организация пригородных железнодорожных перевозок относится к сфере деятельности субъектов Российской Федерации. Именно регионы определяют маршрутную сеть пригородных железнодорожных перевозок (число курсирующих электричек), тарифную политику. Считается, что одной из важнейших проблем отрасли является выпадение существенной доли доходов перевозчиков из-за государственного регулирования тарифов. Однако посмотрим на проблемы данной отрасли шире: в ней функционируют предприятия разных форм собственности – ППК и ОАО «РЖД» (единственным акционером последнего пока является Российская Федерация). Поэтому мы обсудим сравнительную эффективность фирм частной и государственной форм собственности в этой отрасли, а также обратим внимание на механизмы регулирования данного рынка. Полноценным инструментом комплексного регулирования перевозок, включая государственную поддержку, является контракт между регионом и перевозчиком

на организацию транспортного обслуживания. Контракт должен устанавливать тариф на перевозку пассажира, экономически обоснованный уровень тарифа, расписание движения поездов, сумму компенсации убытков, взаимную экономическую ответственность за соблюдение договорных условий. Однако в действительности контракт не может быть полным, кроме того, возможны коррупция и рентоориентированное поведение.

### Сравнительная эффективность предприятий государственной и частной форм собственности

Сложившаяся отраслевая структура российской экономики во многих отношениях уникальна. По целому ряду формальных признаков – это смешанная экономика, в которой частные фирмы сосуществуют с компаниями, принадлежащими государству или контролируемые им.

Вопрос о роли государства в производстве товаров и услуг всегда был достаточно актуальным. Считается, что в ситуации фиаско рынка, когда какие-то товары и услуги производятся в недостаточном или избыточном количествах, государство вполне может регулировать этот процесс, заключая контракт с частными производителями на производство необходимых услуг в соответствующем количестве и соответствующего качества (см., например: [1–5]). Однако с точки зрения «контрактной перспективы» любые преимущества государственной собственности становятся иллюзорными, если существует возможность заключить полный контракт в идеальных условиях. В то же время,

поскольку любой контракт по необходимости оказывается неполным, поставленный вопрос трансформируется в вопрос о сравнительных преимуществах в тех или иных условиях тех или иных видов контрактов

Для объяснения (распространенности) государственной собственности привлекаются и политико-экономические факторы: государственная собственность является инструментом достижения целей политических деятелей, стремящихся получить власть. И еще одно объяснение феномена распространения общественной собственности при предоставлении ряда товаров и услуг состоит в том, что такая форма собственности дает возможность контролировать коррупцию [6]. Но государственная собственность создает и свои проблемы. Вдобавок к обычно обсуждаемым проблемам стимулов и неэффективности на предприятиях с государственной собственностью она не уничтожает коррупцию, которая только перемещается вверх.

Обратимся к вопросу о сравнительной эффективности частной и государственной собственности. Попытка применить подход контрактной перспективы для сравнения эффективности государственной и частной собственности содержится, например, в работе [7], авторы которой создают модель, позволяющую производителям инвестировать в улучшение качества услуг или в снижение издержек. Они предполагают, что политик выбирает между поставкой услуг государственным учреждением или подрядчиком, и делают вывод о том, что частная собственность оказывается более эффективной в двух случаях. Первый – когда ухудшение качества из-за снижения издержек незначительное, а сильные стимулы частного подрядчика к снижению издержек и улучшению качества желательны. Второй случай – когда возможности для снижения издержек (а следовательно, и ухудшения качества) малы, а стимулы государственных служащих относительно слабы. Государственная собственность предпочтительнее в случае, когда наблюдается большой отрицательный эффект снижения издержек на качество. Но это не единственное условие. Необходимо также, чтобы либо улучшение качества было несущественным либо государственные служащие не имели слабых стимулов к улучшению качества.

Важно также, что отрицательные эффекты снижения издержек на не обусловленное контрактом качество представляют меньшую проблему тогда, когда покупатели сами приобретают товары или услуги и когда имеет место конкуренция меж-

ду производителями, т.е. потребители имеют выбор. В этом случае потребители могут переключиться с одного поставщика на другого, если они не удовлетворены качеством. Таким образом, выбор между конкурирующими продавцами сильно ослабляет аргумент в пользу государственной собственности, т.е. снижает стимулы для неэффективного снижения издержек, поощряя поставщиков, эффективно снижающих издержки и проводящих инновации.

Вместе с тем О. Харт, А. Шляйфер и Р. Вишны полагают, что отождествление приватизации с конкуренцией вводит в заблуждение [7]. Например, можно иметь несколько фирм с государственной собственностью, которые конкурируют за поставку товаров обществу, или несколько групп менеджеров, конкурирующих за право открыть государственное учреждение. Также можно иметь частную фирму при отсутствии эффективных конкурентов. Конкуренция может усилить роль приватизации при некоторых условиях, но только из-за различного распределения остаточных прав контроля при приватизации.

Дополнительным конкурентным механизмом является репутационный механизм. Если частные производители желают иметь потребителей в будущем, маловероятно, что они будут снижать издержки и качество, когда это неэффективно.

Обсуждение возможностей государственной и частной собственности будет неполным без рассмотрения целей государства. Правительства могут использовать контроль над государственными фирмами и другими активами как средство получения определенных выгод. Согласно этому объяснению, государственные фирмы являются неэффективными не только потому, что их служащие имеют слабые стимулы к снижению издержек, но и из-за неэффективности результатов политики правительства по передаче ресурсов тем, кто его поддерживает. Наряду с использованием государственной собственности для достижения политических целей политики также заботятся о собственном доходе, включая взятки. Коррупция оказывает два эффекта на оптимальную форму собственности. С одной стороны, положение государственных служащих часто ставит их в ситуацию, в которой можно брать взятки. С другой стороны, процесс приватизации допускает коррупцию. Теоретически коррупционные эффекты на оптимальную форму собственности неоднозначны: коррупционное правительство менее способно приватизировать, регулировать или заключать контракты в обществен-

ных интересах, а также что-либо производить в общественных интересах.

### Конкуренция фирм сектора общественного транспорта

Общественный транспорт – услуги, предоставляемые рынком, т.е. предложение, спрос и цену на данные услуги, которая может быть низкой или субсидируемой. Способы организации общественного транспорта значительно различаются в разных странах, а тем более в разных городах. Среди этих способов можно выделить то, как национальные и локальные органы власти делят полномочия по регулированию общественного транспорта; как финансируется общественный транспорт; каковы форма и структура собственности перевозчиков; какова природа отношений между регулятором и перевозчиками; используются ли конкурентные механизмы при регулировании отрасли и т.п.

Одним из основных инструментов регулирования отрасли перевозок является контракт на транспортное обслуживание, который определяет права и обязанности местных властей и перевозчика, возникающие в процессе осуществления перевозок.

Организация местного и регионального общественного транспорта в мире подвергается значительным изменениям в последние два десятилетия [8]. Основным трендом является всё большее использование контрактации в организации общественного транспорта, при этом контрактация может принимать множество форм. Другой важной чертой последних изменений является рост использования некоторых форм конкуренции, которые сильно варьируются. Можно разбить все формы конкуренции на две части: «конкуренция на дороге» и «конкуренция вне дороги». Например, перевозчики могут улучшать качество своих услуг так, как хотят, при «конкуренции на дороге», а регулятор при режиме «конкуренции вне дороги» может устанавливать требования к тому, какие услуги должны производить перевозчики.

Основной целью исследований конкуренции на рынках фирм разных форм собственности является анализ возможностей «регулирования на основе конкуренции». В его рамках оцениваются возможности непрямого влияния государства на поведение негосударственных предприятий путем стимулирования того или иного поведения государственных предприятий, функционирующих в той же отрасли. Идея такого «регулирования на основе конкуренции» высказана М. Аллэ в 40-е гг. XX в. [9], кото-

рый предлагал национализировать по одному предприятию в каждой отрасли. Формальное исследование возможностей такого регулирования начинается с работы [10], а также цикла работ Г. Дефрайя и его соавторов (например: [11, 12]).

Типичным для государственного предприятия является предположение о максимизации общественного благосостояния (по контрасту с максимизацией прибыли – типичным поведенческим предположением неоклассической парадигмы целей фирмы).

В литературе существует множество моделей конкуренции между фирмами разных форм собственности. Приведем выводы простейших из них, где рассматривается рынок однородного товара, спрос на который характеризуется линейной функцией спроса, где конкурируют, по Курно, две фирмы: частная и государственная (технология производства блага характеризуется постоянной отдачей от масштаба, причем предельные издержки государственной фирмы выше, чем частной). В такой модели цена блага равна предельным издержкам его производства государственным предприятием, а частная фирма выпускает тем больше данного блага, чем менее эффективно государственное предприятие.

При рассмотрении модели в общем виде, когда на рынке будет присутствовать  $n$  частных фирм, получается интересный вывод. При превышении некоего порогового числа частных фирм в отрасли с дальнейшим ростом  $n$  уровень благосостояния будет снижаться. Позиция лидера, по Штакельбергу, является наиболее предпочтительной для государственной компании при регулировании отрасли на основе конкуренции. При большом числе фирм (достаточно высокой конкуренции на рассматриваемом рынке) более высокий уровень благосостояния достигается, если государственное предприятие максимизирует прибыль, а не показатель благосостояния. Этот результат можно использовать как известный довод в пользу приватизации в ситуациях, когда в отрасли созданы условия для достаточно сильной конкуренции.

Обратимся к опыту контрактации услуг общественного транспорта в Европе и распределению прав собственности [8]. Власти при заключении контрактов решают, каким образом будут распределены права собственности на транспортную инфраструктуру отрасли и кому будут принадлежать перевозчики. Предоставление услуг общественного транспорта требует, с одной стороны, доступности специфических активов и, с другой

– управления этими активами в комбинации с доставкой данных транспортных услуг.

Известно, что существует три типа собственности: частная, государственная и смешанная. Необходимо выбрать форму собственности объектов транспортной инфраструктуры: сектор может быть вертикально интегрирован (когда инфраструктура принадлежит перевозчику) или вертикально дезинтегрирован (инфраструктура принадлежит государству). В случае вертикальной дезинтеграции необходимо определить ответственную за управление инфраструктурой сторону: управлять может либо перевозчик, либо власти отдельно от оператора, оказывающего транспортные услуги.

Таким образом, можно выделить три распространенные модели:

1. И инфраструктура, и перевозчик принадлежат органу власти. Предоставление услуг по перевозке осуществляется в этом случае на основе внутреннего контракта.

2. Перевозчик является не зависимым от органа власти и использует предоставленную ему инфраструктуру бесплатно либо на основе контракта с муниципалитетом на использование инфраструктуры.

3. Перевозчик не только предоставляет транспортные услуги, но и участвует в создании и обслуживании инфраструктуры (такие контракты обычно очень длительные).

### **Зарубежный опыт реформирования отрасли железнодорожного транспорта**

В конце XX в. правительства некоторых развитых зарубежных стран столкнулись с необходимостью реформирования отрасли железнодорожного транспорта. Это было вызвано тем, что отрасль испытывала значительные трудности, государственные железнодорожные компании несли огромные убытки. Показательны примеры Великобритании и Японии.

В Великобритании существенное снижение объемов перевозок сделало государственное предприятие «Британские железные дороги» (British Railroads) убыточным. В результате правительство приняло решение о приватизации железнодорожной отрасли. В 1993 г. был принят «Закон о железнодорожном транспорте», в соответствии с которым проводились реорганизация и приватизация. Реструктуризация государственного предприятия «Британские железные дороги» была осуществлена путем разделения секторов инфраструктуры и эксплуатации [13]. Компания «Railtrack», получи-

вшая в управление инфраструктурный сектор, должна была оплачивать все расходы за счет средств, получаемых в виде платы за пользование инфраструктурными объектами. Государство должно было финансировать только строительство и реконструкцию железнодорожных коммуникаций, оказывая этим существенную помощь инфраструктурному комплексу. Все подразделения, занимавшиеся ранее в «Британских железных дорогах» грузовыми и пассажирскими перевозками, были приватизированы и разделены на несколько групп частных компаний. Новые компании-перевозчики могли выйти на рынок с помощью приобретения франшиз сроком на семь лет и более. При министерстве транспорта была создана специализированная служба OPRAF (The Office of Passenger Rail Franchising), которая занималась выдачей франшиз на пассажирские перевозки. Она устанавливала тарифы на оказываемые услуги и предоставляла дотации по социально значимым и низкорентабельным перевозкам. В итоге получилось, что инфраструктурный сектор по-прежнему оставался монополией, а в секторе перевозок появилась конкуренция.

Целью реформы железнодорожного транспорта в любой стране (и Великобритания – не исключение) было сокращение издержек и улучшение качества обслуживания. Спустя годы, можно констатировать, что поставленная цель не была достигнута. Вместо этого образовалась сложная система взаимодействия между участниками рынка: компаниями-операторами, компаниями-арендодателями и компаниями по техническому содержанию. Всё это привело к увеличению издержек. В конце концов после нескольких процедур по спасению ситуации правительством было решено выкупить все акции компании – владельца инфраструктуры. Таким образом, железные дороги в Великобритании снова перешли под государственный контроль.

Более успешной оказалась приватизация железных дорог в Японии, где вновь созданные железнодорожные компании владеют как магистральями, так и подвижным составом. До 1987 г. железные дороги Японии 115 лет принадлежали исключительно государству, а необходимость их приватизации была продиктована огромными убытками компании, которые к 1987 г. достигли 120 млрд долларов. В Японии компания «Национальные железные дороги» (JNR) была приватизирована в 1987 г. и разделена на семь корпораций, впоследствии постепенно проданных частным инвесторам. В семи смешан-

ных железнодорожных компаниях (шесть пассажирских и одна грузовая) государству принадлежит от 12 % до 45 % акций [14]. Особенностью японской приватизации стало то, что на одной и той же железнодорожной ветке разные станции могут принадлежать разным компаниям. Такая система выглядит довольно странно, однако скорость движения японских поездов от этого не страдает [15]. При появлении семи региональных компаний группы JNR был сохранен принцип так называемой «интегрированной железнодорожной системы», т.е. не произошел распад на первостепенные и второстепенные железные дороги. Благодаря этому, на линии Токайдо удалось реализовать движение с максимальной скоростью 270 км/ч.

Кроме того, во время реформирования были созданы самостоятельные железнодорожные компании, получившие название «третий сектор», финансирование которых осуществляется из местных бюджетов. В настоящее время в Японии действуют свыше 125 железнодорожных компаний [16]. Государство постепенно сокращает регулирование отрасли, хотя тарифы, которые устанавливаются компаниями, по-прежнему представляются на рассмотрение и утверждение в министерство транспорта.

### **Российский опыт реформирования отрасли железнодорожных перевозок**

В 73 субъектах Российской Федерации пригородные пассажирские перевозки до недавнего времени осуществляло ОАО «РЖД». Это естественная монополия, которая помимо этой деятельности занимается и другими видами, так или иначе связанными с железной дорогой. Пригородные пассажирские железнодорожные перевозки являются социально значимым и убыточным видом деятельности. На протяжении многих лет эта деятельность приносит убытки, которые покрываются частично за счет других видов деятельности и за счет субсидий из федерального и региональных бюджетов. В последние три года убытки составляют 35 млрд руб. каждый год [17].

В нашей стране полномочия по организации перевозок железнодорожным транспортом пригородного сообщения переданы субъектам Российской Федерации, которые должны осуществлять их самостоятельно за счет средств регионального бюджета с возможностью получать дополнительное финансирование из федерального бюджета.

На третьем этапе реформы российских железных дорог, сначала в качестве эксперимента, три-

надцать лет назад на Западносибирской дороге создали первую пригородную пассажирскую компанию «Экспресс-пригород» (51 % акций был у ОАО «РЖД», 49 % – у администрации Новосибирской области). Через пять лет компания вышла на безубыточный уровень работы.

Сегодня с учетом ООО «Аэроэкспресс» хозяйственную деятельность осуществляют 22 пригородные пассажирские компании. Согласно реформе железнодорожного транспорта, пригородные пассажирские перевозки теперь будут осуществляться только пригородными пассажирскими компаниями. К концу 2011 г. их общее число достигнет 27. При этом пригородные пассажирские компании создаются как с участием субъектов РФ, так и без него, если органы власти субъектов РФ не дают согласия на участие в уставном капитале пригородных пассажирских компаний. Все созданные ППК являются дочерними обществами ОАО «РЖД». Пока известен единственный случай привлечения частного инвестора. При создании Пермской ППК по итогам краевого конкурса был выбран частный инвестор, который планировали взять в соучредители. Представители ОАО «РЖД» считали, что присутствие частного инвестора в составе ППК должно быть экономически целесообразным. Однако попытка привлечения частного инвестора не удалась ни в Перми, ни в других регионах.

Основной вид деятельности ППК – перевозка пассажиров пригородным железнодорожным транспортом; обслуживание пассажиров на вокзалах, железнодорожных станциях и в пригородных поездах. Основная задача ППК – обеспечение безубыточной деятельности, включающей проведение обоснованной тарифной политики, оптимизацию расписания движения поездов и повышение качества услуг, конструктивное взаимодействие с субъектами РФ по вопросам регулирования тарифов, перевозок льготных категорий населения и компенсации выпадающих доходов перевозчику. Однако при создании ППК в виде дочерних компаний РЖД требования по безубыточности их работы стали действовать, а деятельность их осталась зависимой от РЖД. Многие ППК пока полностью зависят от РЖД, уставные капиталы их ничтожно малы. Поэтому ППК приходится арендовать поезда с локомотивными бригадами и платить за доступ к железнодорожной инфраструктуре по ставкам, установленным Федеральной службой по тарифам, на стоимость аренды начисляется НДС. В итоге ППК имеют очень ограниченную возможность влиять на расходную часть своих бюджетов.

Таким образом, всё сводится к взаимодействию и «сотрудничеству» между ОАО «РЖД» и региональными органами, представляющими субъект Федерации. Ряд региональных чиновников считают, что у ППК нет особых стимулов стремиться к безубыточности, оптимизировать свои расходы, пока они уверены, что регионы покроют все убытки за счет субсидий, пока отсутствуют конкретный порядок, условия и суммы дотаций федерального бюджета регионам на компенсацию ППК выпадающих доходов. В свою очередь, ОАО «РЖД» предлагает поддержку ППК, передав им в уставной капитал подвижной состав, депо и другие объекты. По оценкам Комитета по транспорту Ленинградской области, только за счет передачи имущества расходы северо-западных пригородных пассажирских компаний удастся сократить на 1 млрд руб. [18] (НДС на аренду имущества у РЖД). Передача каждой конкретной пригородной пассажирской компании электропоездов, если регионы не предпримут ответных действий, приведет к изменению состава ее уставного капитала, доля ОАО «РЖД» в котором может возрасти до размеров, близких к 100 % (в настоящее время учредителями подавляющего большинства ППК являются ОАО «РЖД» и регионы примерно в равных долях). В таком случае одним из возможных вариантов развития событий в материнской компании считается выкуп доли, принадлежащей субъекту. Подобная схема может ожидать ОАО «Центральная ППК». Так, Москва согласилась продать свою долю, при этом ОАО «РЖД» тоже может продать свою, либо существенно снизить ее. При этом в сети уже есть примеры стабильно работающей частной компании, например Московско-Тверская ППК [19].

Заметим, что на этапе проведения конкурса на право осуществлять перевозки в субъекте РФ происходит так называемая «конкуренция вне дороги» между ППК. После проведения конкурса победившая ППК должна подписать с субъектом РФ договоры (соглашения) на организацию транспортного обслуживания населения региона с компенсацией убытков от государственного регулирования тарифов. Однако тарифы регулируются довольно интересно. В нашей стране до сих пор не существует законодательно утвержденных методик по расчету тарифов на пригородные перевозки. А согласно Постановлению Правительства РФ от 7 марта 1995 г. № 239 (с учетом последних изменений) «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» регионам дано право устанавливать тарифы на пригородные пас-

сажирские перевозки. Во многих регионах маршруты пригородных поездов проходят по территориям сразу двух субъектов РФ, а в Москве и Санкт-Петербурге – даже трех. Отсюда сложности с тарифным регулированием, так как каждый субъект РФ может устанавливать тарифы только в пределах своей территории. Ограничить же следование поездов пределами субъектов РФ невозможно, потому что пассажиры часто ездят на работу или на дачу в соседний регион.

Порой пассажиры сталкиваются с неожиданными ситуациями. В январе 2010 г. на отдельных направлениях московского региона цены на билеты в пригородных электропоездах выросли в три-пять раз. Данный факт привлек внимание общества по защите прав потребителей, которое обратилось в суд с иском признать противоправным повышение тарифов на проезд в пригородных электропоездах [20].

Пассажиры имеют дело с регулярным повышением тарифов и после появления ППК в данной отрасли. В свою очередь, ППК представляют региональным властям на утверждение безубыточный тариф, а власти решают, каким он должен стать. Власти, каждый раз соглашаясь на увеличение тарифов, все равно вынуждены компенсировать ППК разницу между тарифом и себестоимостью из регионального бюджета.

На рисунке, построенном авторами по данным [21], представлено изменение тарифов на поездку в пригородных поездах в разных регионах. В каждом регионе изменение тарифов происходило в основном раз в году, и во всех представленных регионах очевидно повышение тарифа. В Пермском крае произошло снижение тарифа в январе 2011 г. на 10 %, в этом же периоде в соседнем регионе (Удмуртия) тариф вырос дважды, в общей сложности на 50 %. В Новосибирской области в 2011 г. сохранился тариф 2010 г. Напомним, что в Новосибирской области действует первая ППК, которая вышла на безубыточный уровень еще восемь лет назад. Несмотря на это, здесь действует один из самых низких тарифов по регионам. В Москве за последние три года существует самый высокий тариф на проезд в сравнении с остальными регионами.

Повышение тарифов, которое мы наблюдаем почти во всех регионах в течение нескольких лет, может привести к оттоку пассажиров с железнодорожного транспорта, если в регионах существует альтернатива пригородным пассажирским перевозкам в виде пригородных автобусов, маршру-

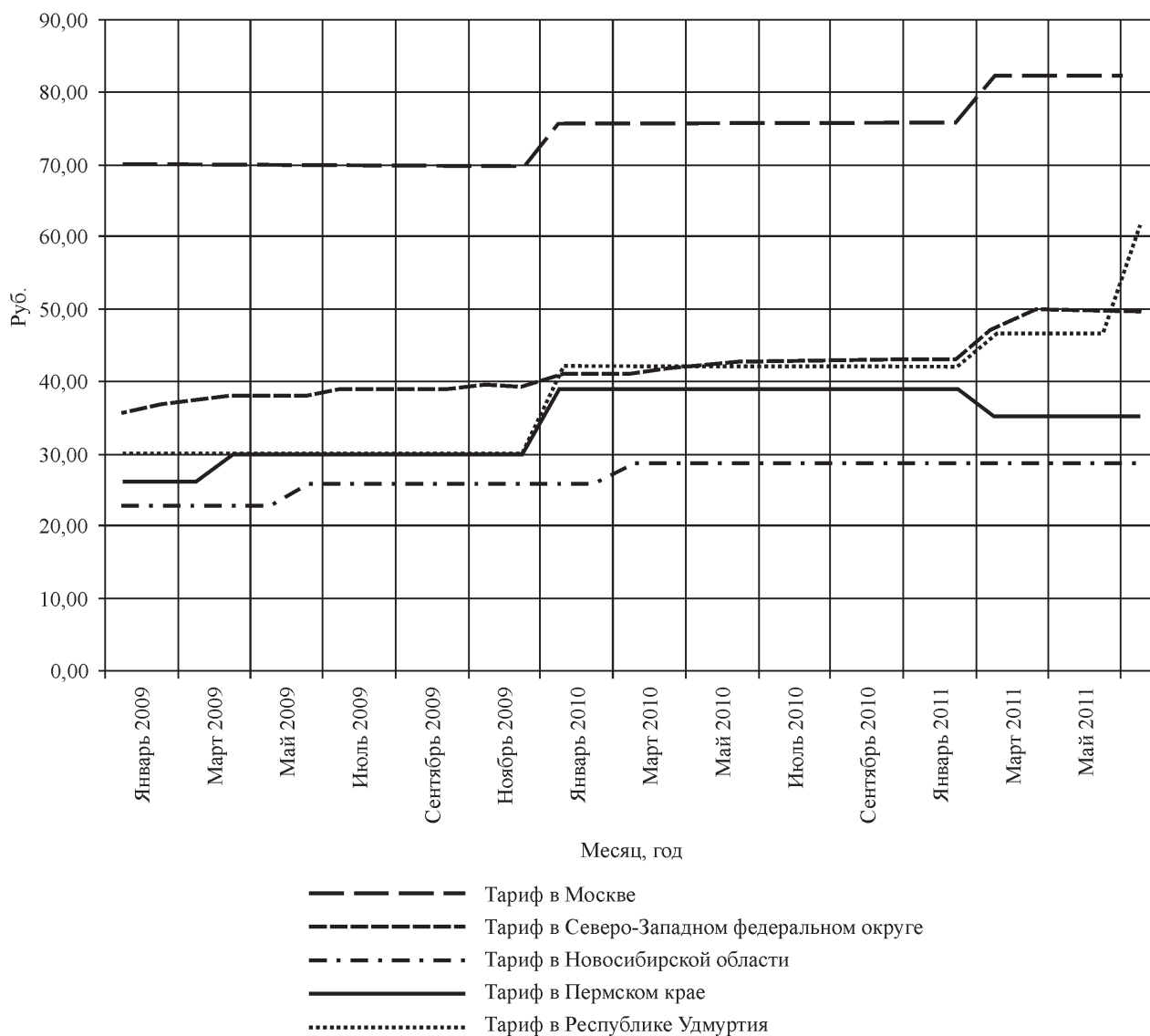


Рисунок. Средняя цена поездки на пригородном пассажирском транспорте по регионам

ток (как правило, это более дешевый вид транспорта), речного транспорта или к увеличению безбилетников в тех регионах, где такой альтернативы нет. А это неизбежно приведет к увеличению убытков ППК.

Когда мы пытаемся моделировать конкуренцию между перевозчиками в рассматриваемой отрасли, то пробуем понять, в чем ее особенности. Разделение ОАО «РЖД» произошло на инфраструктурный и перевозочный секторы, как в английской модели. Рельсы принадлежат государственной компании (ОАО «РЖД»), и местные власти по конкурсу определяют, какие частные перевозчики могут пользоваться дорожной инфраструктурой. Когда по разным причинам муниципалитет обеспечивает недостаточное количество перевозок (с точки зрения пассажиров), потребители не имеют возмож-

ности переключиться на услуги-субституты. При ограничении железнодорожных перевозок в отрасли не могут нелегально войти дополнительные перевозчики, так как доступ к рельсам ограничить легко. Поэтому если муниципалитет не обеспечивает достаточный уровень конкуренции, то частные компании оказываются недостаточно эффективными, так как возникает проблема дефицита. Если частных компаний будет много, то не исключено, что у них будут стимулы к снижению издержек посредством снижения качества (и мы действительно наблюдаем снижение качества перевозок в электричках, обслуживаемых новыми компаниями, в условиях, когда контракты РЖД с местными органами власти не заключены). Однако некий минимальный уровень качества может быть описан контрактом. Если не ограничивать тариф для част-

ных перевозчиков на всех видах перевозок, то можно получить исход, в котором частные перевозчики будут предоставлять услуги более высокого качества, хотя и по более высокой цене для некоторых групп потребителей, что смягчит проблему дефицита.

Резюмируя сказанное выше, отметим, что отрасль пригородных пассажирских перевозок продолжает переживать множественные изменения, представляющие интерес для дальнейших исследований.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Grossman S.* The Costs and Benefits of Ownership : a Theory of Vertical and Lateral Integration / S. Grossman, O. Hart // *The Journal of Political Economy.* – 1986. – Vol. 94, No. 4. – P. 691–719.
2. *Hart O.* Firms, Contracts and Financial Structure / O. Hart. – Oxford : Oxford University Press, 1995.
3. *Hart O.* Incomplete Contracts and Public Ownership : remarks and an Application to Public-Private Partnerships / O. Hart // *The Economic Journal.* – 2003. – Vol. 113. – P. 69–76.
4. *Hart O.* Property Rights and the Nature of the Firm / O. Hart, J. Moore // *The Journal of Political Economy.* – 1990. – Vol. 98, No. 6. – P. 1119–1158.
5. *Shleifer A.* State versus Private Ownership / A. Shleifer // *Journal of Economic Perspectives.* – 1998. – Vol. 12 (4) (Fall). – P. 133–150.
6. *Glaeser E.* Public Ownership in the American City / E. Glaeser. – Discussion Paper Number. 1930, 2001.
7. *Hart O.* The Proper Scope of Governance : theory and application to prisons/ O. Hart, A. Shleifer, R. Vishny // *Quarterly Journal of Economics.* – 1997. – Vol. 112 (4). – P. 1127–1161.
8. Contracting in urban public transport // Report for DG Energy and Transport, 2008.
9. *Allais M.* Le Probleme de la Planification Economique dans une Economie Collectiviste / M. Allais. – Kuklos, 1947. – P. 48–71.
10. *Merrill W.* Government Firms in Oligopoly Industries : a Short-Run Analysis / W. Merrill, N. Schneider // *The Quarterly Journal of Economics.* – 1966. – Vol. 80, No. 3. – P. 400–412.
11. *De Fraja G.* Productive efficiency in public and private firm / G. De Fraja // *Journal of Public Economics.* – 1993. – Vol. 50(1). – P. 15–30.
12. *De Fraja G.* Game Theoretic Models of Mixed Oligopoly / G. De Fraja, F. Delbono // *Journal of Economic Surveys.* – 1990. – Vol. 4. – No. 1. – P. 1–17.
13. *Дюбанов М. А.* Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / М. А. Дюбанов // *Пробл. совр. экономики.* – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26406>
14. Япония. Приватизация и национализация // *Новая экономика.* – Режим доступа: <http://bunich.ru/encyclopedia/content.php?id=5&gid=37>
15. *Кизилов В.* Либерализация транспорта / В. Кизилов // *Горизонты промышленной политики.* – Режим доступа: <http://prompolit.ru/96445>
16. *Никитин О. А.* Зарубежный опыт реформирования системы управления пассажирскими перевозками на железнодорожном транспорте / О. А. Никитин // *Эксперт.* – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/conference/2006/railway/stenogramma/nikitin/>
17. Отчетность ОАО «РЖД». – Режим доступа: [http://ir.rzd.ru/isvp/public/ir?STRUCTURE\\_ID=32&nc=1#2](http://ir.rzd.ru/isvp/public/ir?STRUCTURE_ID=32&nc=1#2)
18. *Алиев А.* Пригородная реформа / А. Алиев // *Expert Online.* – 2011. – 12 янв.
19. *Митрошникова Е.* Комплексу нужно выстроить отношения с регионами / Е. Митрошникова // *Гудок.* – Режим доступа: [http://www.svrpk.ru/branch/news\\_0/1987/](http://www.svrpk.ru/branch/news_0/1987/)
20. *Шарапова Ю.* ОЗПП подало в суд на РЖД и правительство Москвы. И они сдались... / Ю. Шаранова // *Журнал о продуктах питания, товарах и услугах.* – Режим доступа: <http://www.food-n-goods.ru/532/>
21. Единый архив экономических и социологических данных. – Режим доступа: <http://sophist.hse.ru/hse/arh.dll>

*Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики*

*Кузнецова К. В., старший преподаватель кафедры микроэкономического анализа*  
*E-mail: karina\_kuznecova@mail.ru*  
*Тел.: 8-495-772-95-90-2044*

*Попова Е. В., старший преподаватель кафедры микроэкономического анализа*  
*E-mail: elena.v.popova@gmail.com*  
*Тел.: 8-926-45-45-390*

*National Research University – Higher School of Economics*

*Kuznetsova K. V., Senior Lecturer of the Microeconomic Analysis Department*  
*E-mail: karina\_kuznecova@mail.ru*  
*Тел.: 8-495-772-95-90-2044*

*Popova E. V., Senior Lecturer of the Microeconomic Analysis Department*  
*E-mail: elena.v.popova@gmail.com*  
*Тел.: 8-926-45-45-390*