

## ТРАНСПОРТНЫЕ РЫНКИ

УДК 656.078.8

**О.В. Лукьянова,**

Председатель Некоммерческого партнёрства операторов железнодорожного подвижного состава (НП ОЖДПС),

**Ф.И. Хусаинов,**

к.э.н., доцент кафедры «Экономика, финансы и управление на транспорте» Российской открытой академии транспорта МГУПС (РОАТ МИИТ), заместитель Председателя НП ОЖДПС  
E-mail: f-husainov@yandex.ru

### Перспективы конкуренции железнодорожного и автомобильного транспорта

В статье рассмотрены перспективы конкуренции железнодорожного и автомобильного транспорта, проведён анализ ситуации на рынке транспортных услуг, сформулированы предложения по повышению конкурентоспособности железнодорожного транспорта

*железнодорожный транспорт, автомобильный транспорт, качество транспортного обслуживания, конкурентоспособность*

**O.V. Lukyanova,**

chairman of Non-profit partnership of operators of railway rolling stock.

**F.I. Khusainov,**

PhD (Econ.), associate professor at the chair of Economics, finance and management in transport of the Russian Open Academy of Transport MSURI (ROAT MIIT)

### Prospects for railway and road transport competition

The article considers the prospects for competition of rail and road transport, the analysis of the situation on the market of transport services, proposals to improve the competitiveness of rail transport

*railway transport, road transport, the quality of transport services, competitiveness*



В последнее время проблема «оттока» грузов с железнодорожного на автомобильный транспорт стала активно обсуждаться, как среди отраслевых экспертов, участников транспортного рынка, так и среди специалистов и руководителей «РЖД».

В связи с этим, полагаем важным обсуждение перспектив конкуренции железнодорожного и автомобильного транспорта на современном этапе.

В предлагаемой статье мы анализируем факторы сравнительной конкурентоспособности автомобильного и железнодорожного транспорта. Затем, на основе статистических данных обрисовываем ситуацию в этой сфере, и в конце статьи сделаем некоторые выводы и предложения, касающиеся конкуренции между этими видами транспорта. Но, прежде чем переходить к прикладной транспортной тематике, считаем необходимым сделать небольшое теоретическое введение, которое может быть полезным при дальнейшем рассмотрении указанных проблем.

### 1. Немного теории: «выход», «голос» и «верность»

В 1970 г. вышла небольшая книжка экономиста Альберта Хиршмана «Выход, голос и верность», посвящённая анализу того, какие стратегии может выбрать потребитель, который сталкивается с ухудшением качества потребляемой продукции или услуги.

Спустя какое-то время оказалось, что тот интеллектуальный инструментарий, который предложил Хиршман, вышел далеко за пределы области, для которой он был изначально придуман, и активно используется не только в рамках экономической науки. По некоторым оценкам, эта работа Хиршмана «один из наиболее значимых в интеллектуальном отношении текстов второй половины XX века» [5].

Как понятно из названия, при столкновении с ухудшением качества продукции или услуг у покупателя есть три варианта действий – выход, голос и верность.

«Выход» (или уход) означает, что потребитель просто переключается с продукции (услуг) одной

компании на продукцию другой. «Верность» означает, что покупатель сохраняет лояльность этой фирме, в надежде, что «завтра будет лучше, чем вчера». Традиционная, классическая экономическая наука до Хиршмана рассмотрением этих двух стратегий и ограничивалась. Если потребители уходят, то фирма становится банкротом и её место на рынке занимает другая фирма.

Но в реальной экономике между лояльностью, при которой сохраняется статус-кво и «уходом», вслед за которым фирма становится банкротом, есть ещё одна стратегия.

Потребитель может не отказываться от продукции производителя, даже в условиях ухудшения её качества, а громко высказывать критику, подавать голос, протестовать против этого, в надежде, что будет услышан, и уровень качества вновь повысится. Хиршман использует для её обозначения слово «голос». Другой вариант обозначения этой стратегии – «протест» (кстати, политолог В.Гельман предлагал перевести название этой книги<sup>1</sup> как «Уход, протест, лояльность», что нам представляется вариантом, более точно отражающим суть этих стратегий). Хиршман определяет «голос» как «любую попытку не уйти, но изменить нежелательное состояние дел с помощью индивидуального или коллективного призыва к непосредственному руководству, к более высокой власти, способной повлиять на это руководство, или с помощью различных типов действий и протеста, в том числе направленных на мобилизацию общественного мнения» [6].

Символично, что Хиршман наткнулся на эту чрезвычайно продуктивную идею, наблюдая за железными дорогами Нигерии, которые проигрывали в конкурентной борьбе автотранспорту. Но экономистов удивило не это, а то, что несмотря на наличие сильной конкуренции, руководство Нигерийских железных дорог не делало ничего для того, чтобы изменить ситуацию, чтобы устранить хотя бы самые вопиющие недостатки в работе. В Нигерии железные дороги принадлежат государству и получают дота-

ции из бюджета. И обычные рыночные стимулы, вроде снижения доли рынка или уменьшения выручки не слишком сильно влияют на поведение менеджмента.

Сначала, в работе «Development projects observed» (1967) Хиршман дал следующее объяснение этому: «Наличие альтернативы железнодорожному транспорту не повышает, а понижает вероятность того, что кто-нибудь возьмётся за борьбу с ухудшением качества железнодорожных перевозок. Вот если бы железные дороги обладали монополией на перевозки ... тогда другое дело. А так, когда под рукой есть грузовики и автобусы, недостатки железнодорожного транспорта перестают быть серьёзной проблемой – их можно терпеть сколь угодно долго, избегая политически трудных и даже грозящих серьёзными неприятностями административных и управленческих реформ. Именно по этой причине не только в Нигерии, но и во многих других странах государственные предприятия работают особенно плохо в таких отраслях, как транспорт и образование, где присутствует серьёзная конкуренция частного сектора. (...) Дело в том, что руководство государственного предприятия, абсолютно уверенное в том, что Минфин не даст ему погибнуть, может не обращать внимание на падение доходов, вызываемое переключением клиентов на услуги частного сектора, а вот к протестам разъярённой общественности, которой некуда деваться в условиях монополии, оно должно было бы прислушаться» (цит. по [6]).

А затем, уже в рассматриваемой книге «Выход, голос и верность», развил эту мысль: «Соотношение «голоса» и «выхода», с которым я столкнулся в Нигерии, оказалось особенно безнадежным с точки зрения перспектив улучшения ситуации: бегство клиентов никого не беспокоило, потому что руководству было, вообще говоря, плевать на падение доходов, а «голос» не работал, потому что самые заинтересованные и потенциально самые докучливые клиенты первыми покинули железную дорогу и пересели на грузовики» [6].

Важнейшей чертой «выхода» является то, что первыми в подобных ситуациях уходят те потребители

<sup>1</sup> В оригинале «Exit, Voice and Loyalty»

<sup>2</sup> Эта книга Хиршмана не издана на русском языке, поэтому устоявшегося перевода названия пока не существует. Один из вариантов перевода названия: «Экспериментальные проекты развития».

ли, для которых качество услуг наиболее важно.

После примера с железными дорогами Хиршман приводит пример с государственными и частными школами в США, отмечая, что первыми покидают государственные школы именно те «клиенты», которые наиболее заинтересованы в повышении качества образования. Но когда они «переходят» в частные школы, то в государственных остаются клиенты менее требовательные к качеству и поэтому руководство государственных школ не получает «сигнала» о необходимых изменениях. Если бы не было никакой альтернативы в виде частных школ, то родители, не удовлетворённые качеством образования подняли бы шум и начали влиять на руководство государственных школ.

Почему же опцию «выход» выбирают не все группы потребителей равномерно (с равной вероятностью), а в первую очередь именно те, кто требователен к изменению качества в гораздо большей степени, чем к изменению цены? На первый взгляд, так как изменение качества может быть представлено в виде какого-то эквивалентного изменения цены, кажется, что эластичность спроса по цене должна быть важнейшим фактором. Но дело в том, что изменение цены, эквивалентное изменению качества, может быть разным для разных потребителей, «поскольку – как отмечает Хиршман – потребители по-разному воспринимают и оценивают качественные различия» [6]. Например, если даже страховые выплаты за просрочку сроков доставки выплачены, у потребителя могут быть дополнительные издержки, которые не компенсируются этими выплатами, например, дополнительное беспокойство, ухудшение репутации надёжного поставщика и ряд других, которые не всегда можно напрямую, объективно оценить в денежной форме и которые несут субъективный характер.

Таким образом, «потребитель не особо чувствительный к росту цен, зачастую оказывается крайне чувствительным к падению качества» – делает вывод Хиршман.

Ещё один фактор, влияющий на выбор «голоса» вместо «выхода» и

дополняющий концепцию Хиршмана – это излишек потребителя<sup>3</sup>. «Потребительский излишек – отмечает Хиршман – измеряет выгоду, извлекаемую потребителем из того факта, что он может приобретать продукт по его рыночной цене: чем больше эта выгода, тем вероятнее, что потребитель захочет «что-то сделать», что бы её сохранить или восстановить». Именно эта часть потребителей и становится теми «крикунами», которые не уходят с рынка, а хотят влиять на качество товара (услуги).

Концепция Хиршмана оказалась невероятно плодотворной не только для анализа экономических проблем, но и стала активно использоваться в политологии и психологии.

Пример из политологии. Избиратели являются потребителями услуг государства и если те из них, кто хочет повышения «качества государства» не хотят эмигрировать из страны, то они вынуждены выходить на митинги и требовать изменений. И, наоборот, – для диктатора, который заинтересован в том, чтобы «крикуны» его не критиковали, и при этом не имеет возможностей улучшить качество государственных услуг, оптимальной стратегией будет держать открытыми границы, так как первыми эмигрируют именно те, кто испытывает потребность в улучшении институтов. А когда они уедут, останутся те, кто готов терпеть низкое качество государственного управления. Аналогично, сквозь призму этой концепции можно рассмотреть отношения работника крупной компании и работодателя.

Таким образом, Хиршман дал в руки исследователям эффективный аналитический инструмент, с помощью которого можно анализировать широкий спектр проблем, связанных с поведением потребителей, и углубил наше понимание многих экономических процессов.

## 2. Факторы конкурентоспособности железнодорожного и автомобильного транспорта

Но вернёмся от высокой теории к прикладным вопросам сравнительной конкурентоспособности различ-

ных видов транспорта на российском рынке транспортных услуг.

Как известно, основными преимуществами автомобильного транспорта являются: высокая маневренность, возможность осуществления перевозок «от двери до двери», гибкая тарифная политика, высокая скорость доставки и обеспечение сохранности грузов, особенно при перевозках на короткие расстояния, возможность отправления грузов по предъявлению, упрощённое оформление документов и более гибкая система платежей за перевозки.

**Скорость доставки** является, при этом, важнейшим фактором. Анализ показывает, что на расстояние до 200 км автомобильным транспортом груз можно доставить в 12 раз быстрее, чем железнодорожно-автомобильным смешанным сообщением и в 5 раз быстрее, чем в прямом железнодорожном. На расстояние до 500 км – доставка автотранспортом осуществляется быстрее, чем железной дорогой или железнодорожно-автомобильной перевозкой в 7 и 3 раза соответственно [2]. Однако, с увеличением дальности перевозки подобное преимущество автомобильного транспорта теряется.

Цена перевозки на коротких расстояниях также является важным фактором конкурентоспособности. При перевозках на небольшие расстояния (т.н. «короткопробежные перевозки») тариф железнодорожного транспорта (в расчёте на 1 тонно-км) выше, чем тариф автотранспорта. Это связано с тем, что при перевозке на короткие расстояния себестоимость железнодорожных перевозок возрастает в 4-5 раз, так как подобные перевозки осуществляются, как правило, сборными поездами, имеющими меньшую массу и участковую скорость из-за большого числа остановок на промежуточных станциях, а также высоким удельным весом расходов на начально-конечные операции при подобных перевозках.

С другой стороны, железнодорожного транспорта есть свои преимущества, которые, как мы сейчас увидим, не совпадают с автомобильными и потому создают воз-

<sup>3</sup> Под «излишком потребителя» в экономической теории понимается разница между тем максимумом, который потребитель готов заплатить за товар (приобретенной полезностью товара), и рыночной ценой этого товара. Для совокупности потребителей излишек равен площади фигуры, ограниченной кривой спроса и линией рыночной цены.

возможности для ориентации железнодорожного транспорта на несколько иные типы грузоотправителей.

Главными преимуществами железнодорожного транспорта являются:

- массовость перевозок и высокая провозная способность железных дорог (до 80-90 млн. т в год по двухпутной или 20-30 млн. т в год по однопутной линии);
- регулярность перевозок независимо от времени года, времени суток и погодных условий;
- универсальность данного вида транспорта с точки зрения использования его для перевозок различных грузов и возможность массовых перевозок грузов;
- возможность создания прямой связи между крупными промышленными предприятиями по железнодорожным подъездным путям;
- относительно низкая себестоимость перевозки 1 тонны груза при перевозках массовых грузов на большие расстояния, что обусловлено высокой удельной грузо-подъемностью железнодорожного транспорта.

Поэтому в сегменте перевозок на дальние расстояния железнодорожный транспорт является доминирующим среди всех видов транспорта общего пользования.

При этом, железнодорожный транспорт характеризуется следующими основными недостатками:

- невысокая, сравнительно с автомобилями, средняя скорость доставки грузов (показатель «средняя скорость доставки одной отправки» по всем видам отправок составляет – 200-280 км./сут<sup>4</sup>), которая последние три года снижается (в 2012 составила 219 км/сут);
- низкий уровень выполнения нормативных сроков доставки (в 2011 г. 18 % отправок прибыли с просрочкой, в 2012 г. – 27 %);
- низкая степень сохранности перевозимых грузов (потери грузов на российских железных дорогах в несколько раз превышают установленные нормы убыли на 1 т. груза, например, по данным [2], нормативные потери угля определены в размере 0,7 %, а фактические составляют 3%, руды – соответственно 0,9 и 3,5 %, цемента –

1,2 и 4,0 %, зерна – 0,1 и 0,2 %, кирпича – 1,3 и 7,0 %).

Следует отметить, что недостатки железнодорожного транспорта в меньшей степени ощутимы при перевозке массовых грузов, а именно их, главным образом, и перевозят железной дорогой.

Доминирование железнодорожного транспорта на рынке транспортных услуг при относительно низком качестве транспортной продукции обусловлено тем, что по железным дорогам перевозятся, главным образом, массовые грузы, спрос на перевозку которых не обладает степенью эластичности, достаточной для перевода этих грузопотоков на другие виды транспорта.

В 1994-1997 гг., в условиях падения производства и уменьшения объемов погрузки грузов стратегической задачей железнодорожного транспорта было привлечение дополнительных объемов грузов. Высвободившиеся, в результате промышленного спада мощности (в виде провозной и пропускной способности участков и перегонов, перерабатывающих способностей станций и т.п.) позволяли маневрировать ресурсами. С 1999 г. тенденция изменилась: в России начался промышленный рост, но железнодорожная инфраструктура не увеличивалась. А если рассматривать не только эксплуатационную длину железных дорог, а ещё и данные о пропускной способности, то даже сокращалась (подробнее см. в работе [3]).

Сегодня, в условиях относительного дефицита инфраструктуры все основные традиционные конкурентные преимущества железнодорожного транспорта поставлены под сомнение.

Высокая конкурентоспособность автомобильного транспорта не в последнюю очередь связана с отказом от избыточных требований по размещению и креплению грузов. Мировой опыт свидетельствует в пользу того, что грузоотправитель, несущий финансовую ответственность за правильность размещения и крепления груза (в том числе посредством таких правовых механизмов, как страхование или договор перевозки при котором грузоотправитель несёт полную от-

ветственность за убытки, причинённые, например, неправильно закреплённым грузом) гораздо точнее, чем перевозчик оценит риски, возникающие при перевозке и найдёт оптимальное соотношение между безопасностью и экономической эффективностью. Перевозчик, у которого подразделение, устанавливающее нормативы и технические условия, не мотивировано на увеличение объёма перевозок, но мотивировано на поиск нарушений, всегда будет стремиться к избыточному регламентированию условий перевозок [8].

В конечном счёте, интегральным показателем качества транспортного обслуживания является конкурентоспособность вида транспорта, выражающаяся, в том числе, в динамике притока-оттока грузов с конкурирующих видов транспорта.

Попытка «захвата» сегмента короткопробежных перевозок, принадлежащих традиционно автомобильному транспорту, представляется нецелесообразной, так как себестоимость железнодорожных перевозок в этом случае многократно возрастает, из-за увеличения доли расходов на начальном этапе операции, а получаемый доход – незначителен (на короткие расстояния чаще всего перевозятся «дешевые» или низкодоходные грузы, то есть, грузы с низкой доходной ставкой).

Важным направлением, на котором возможно повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта, является перевозка «дорогих» мелкопартионных грузов [8]. По объёму размер таких перевозок обычно невелик, но показатель «доля в доходах перевозчика» у таких грузов существенно (в 3-4 раза) превышает «долю в погрузке перевозчика». В настоящее время эти грузы перевозятся, главным образом, автомобильным транспортом. Основной причиной высокой конкурентоспособности автомобильного транспорта на указанном сегменте, является простота и быстрота оформления перевозки. Большинство грузоотправителей железнодорожного транспорта жалуются на излишне громоздкую и бюрократическую систему оформления перевозок, и если для массо-

<sup>4</sup> Уровень среднегодовой скорости доставки груза 280 км./сут за последние 40 лет (с 1970 по 2011 гг.) был превышен лишь три раза – в 2002, 2007 и 2009 гг.

вых грузов, как уже отмечалось выше, этот фактор не является столь значимым, то для грузов, перевозимых мелкими партиями, этот фактор становится решающим.

### 3. Эмпирический анализ ситуации на рынке

Рассмотрим тенденции рынка грузовых перевозок, точнее двух

его секторов: перевозок автомобильным и железнодорожным транспортом.

На первый взгляд беспокоиться не о чем: грузооборот и погрузка железнодорожного и автомобильного транспорта в 2009–2012 гг. стабильно увеличивается (табл. 1, 2). Доли железнодорожного, и автомобильного транспорта на

рынке, снизившись в кризис 2008–2009 г., в последние три года (2010–2012) медленно, но стабильно растут (табл. 3, 4).

Но темп этого увеличения различен. Более того, он меняется. В табл. 5 приведена динамика темпов увеличения грузооборота железнодорожного и автомобильного транспорта к предыдущему году.

Таблица 1

Динамика грузооборота различных видов транспорта за период 2000–2012 г.г., млрд. т-км.

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 <sup>5</sup>
Грузооборот транспорта	3 638,0	4 676,0	4 801,0	4 915,0	4 947,0	4 444,8	4 752,5	4 915,9	4 998,6
в том числе:									
Железнодорожного <sup>6</sup>	1 373,0	1 858,0	1 951,0	2 090,0	2 116,2	1 865,3	2 011,3	2 127,8	2 222,4
Автомобильного	153,0	194,0	199,0	206,0	215,5	180,1	199,2	222,8	247,9
Морского	122,0	60,0	62,0	65,0	84,6	97,5	101,0	77,5	125,9
Внутреннего водного	71,0	87,0	87,0	86,0	63,5	52,6	54,3	61,0	
Воздушного	2,5	2,8	2,9	3,4	3,7	3,5	4,7	4,9	5,1
Трубопроводного	1 916,0	2 474,0	2 499,0	2 465,0	2 463,5	2 245,8	2 382,0	2 421,9	2 397,3

Источник: Росстат

Таблица 2

Динамика объёмов перевозок грузов различными видами транспорта за период 2000–2012 г.г., млн. тонн

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Перевезено грузов	7 907,0	9 167,0	9 300,0	9 450,0	9 451,0	7 469,0	7 643,0	8 190,1	8 372,3
в том числе, видами транспорта:									
Железнодорожным	1 046,8	1 273,1	1 311,3	1 344,2	1 303,7	1 108,2	1 205,8	1 241,5	1 271,9
Автомобильным	5 878,0	6 685,0	6 753,0	6 861,0	6 893,0	5 240,0	5 235,0	5 659,0	5 829,3
Морским	35,0	26,0	25,0	28,0	35,0	37,0	37,0	33,9	159,0
Внутренним водным	117,0	134,0	139,0	153,0	151,0	97,0	102,0	127,8	
Воздушным	0,8	0,8	0,9	1,0	1,0	0,9	1,1	1,0	1,0
Трубопроводным	829,0	1 048,0	1 070,0	1 062,0	1 067,0	985,0	1 062,0	1 126,9	1 111,1

Источник: Росстат

Таблица 3

Доли железнодорожного и автомобильного транспорта в общем грузообороте всех видов транспорта за период 2000–2012 г.г.

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Доля железнодорожного транспорта	37,7%	39,7%	40,6%	42,5%	42,8%	42,0%	42,3%	43,3%	44,5%
Доля автомобильного транспорта	4,2%	4,1%	4,1%	4,2%	4,4%	4,1%	4,2%	4,5%	5,0%

<sup>5</sup> В 2012 г. в отчётности, публикуемой Росстатом, морской и внутренний водный виды транспорта объединены в общую позицию – «водный».

<sup>6</sup> В данной таблице и далее в статье приводится «обычный» грузооборот, учитываемый Росстатом, который характеризует объём работы транспорта с точки зрения перевезённого для экономики груза. Помимо этого показателя, с 2004 г. ведён ещё один показатель – «грузооборот с учётом оплаченного порожнего пробега частных и арендованных вагонов», который не учитывается Росстатом, но учитывается «РЖД» и который характеризует ещё и объём работы, связанный с перемещением порожнего подвижного состава. Последний показатель важен не столько для оценки работы жд транспорта «для экономики» сколько для оценки загрузки своей инфраструктуры.



Таблица 4

**Доля железнодорожного и автомобильного транспорта в общем грузообороте всех видов транспорта за период 2000 – 2012 г.г. без учёта трубопроводного транспорта**

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Доля железнодорожного транспорта	79,7%	84,4%	84,8%	85,3%	85,2%	84,8%	84,8%	85,3%	85,4%
Доля автомобильного транспорта	8,9%	8,8%	8,6%	8,4%	8,7%	8,2%	8,4%	8,9%	9,5%

Таблица 5

**Грузооборот по видам транспорта в целом, железнодорожного и автомобильного транспорта в 2006 – 2012 гг., в % к предыдущему году**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Грузооборот транспорта в целом	102,7	102,4	100,7	89,8	106,9	103,4	101,7
в том числе:							
Железнодорожного	105,0	107,1	101,3	88,1	<b>107,8</b>	<b>105,8</b>	<b>104,4</b>
Автомобильного	102,6	103,5	104,6	83,6	<b>110,6</b>	<b>111,8</b>	<b>111,3</b>

Таблица 6

**Грузооборот в 2009-2012 гг. по отношению к 2008 году, в %**

	2009	2010	2011	2012
Грузооборот транспорта в целом	89,8	96,1	99,4	101,0
в том числе:				
Железнодорожного	88,1	95,0	100,5	<b>105,0</b>
Автомобильного	83,6	92,4	103,4	<b>115,0</b>

Нетрудно заметить, что в предыдущие годы (за исключением кризисного 2008-го) темп роста грузооборота железнодорожного транспорта превышал аналогичный показатель автомобильного транспорта. В 2010-2012 гг. тенденция изменилась: темпы роста грузооборота автомобильного транспорта превысили темпы роста этого показателя у железнодорожников.

В 2011 и 2012 гг. темп роста грузооборота автомобильного транспорта **превышал 11 %!**

Ещё более наглядно это видно на рис 1.

И для железнодорожного и для автомобильного транспорта (и для транспорта РФ в целом) предкризисный 2008 г. был «пиковым». Если мы посмотрим динамику грузооборота в 2009-2011 гг. по отношению к докризисному «пику»

(табл. 6), то можно увидеть, что в 2009 и 2010 гг. железнодорожный транспорт восстанавливался быстрее, но с 2011 г. тенденция изменилась.

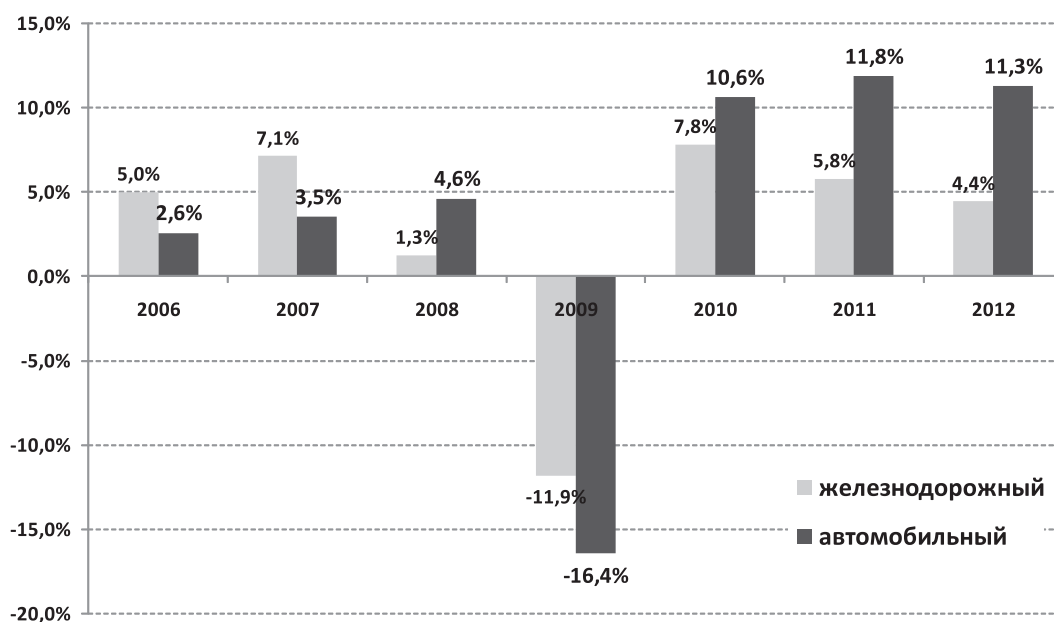


Рис. 1. Темпы прироста грузооборота железнодорожного и автомобильного транспорта (относительно предыдущего года, %)

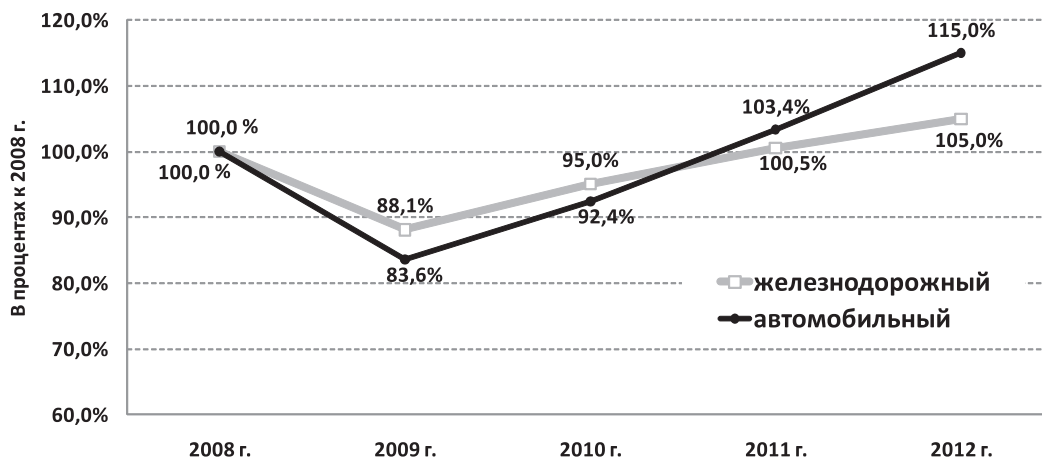


Рис. 2. Динамика грузооборота железнодорожного и автомобильного транспорта относительно уровня 2008 г., в % к 2008 г.

В 2011 г. прирост грузооборота автомобильного транспорта (+3,4 % к уровню 2008 г.) превысил аналогичный показатель железнодорожного (который составил +0,5 %). В 2012 г. прирост грузооборота автомобильного транспорта относительно 2008 г. в три раза превысил аналогичный темп прироста для железнодорожного (+15 % против +5 %).

Аналогичная тенденция продолжилась и в 2013 году. По данным Росстата за 5 месяцев 2013 г. грузооборот железнодорожного транспорта снизился на 3,5 %, а грузооборот автомобильного – вырос на 2,6 %.

Такой рост связан с несколькими факторами.

Во-первых, все последние годы увеличивается средняя дальность перевозок автомобильным транспортом. С 2009 по 2012 г. средняя дальность перевозки груза автотранспортом увеличилась на 23 %. Такой рост привёл к тому, что если раньше традиционно зоной конкуренции между автомобильным и железнодорожным транспортом были перевозки на расстояния, не превышающие 500 км., то в последние 3-4 года растёт доля автоперевозок и на более дальние расстояния.

Во-вторых, если мы обратимся не только к показателю грузооборота, но и к объёмам погрузки, то здесь тоже необходимо отметить, что темп прироста объёма перевозок автомобильным транспортом в 2011 и 2012 гг. превышает аналогичные показатели для железнодорожного транспорта.

Это означает, что автомобильный транспорт не только увеличи-

вает дальность своих перевозок, но и «отнимает» физические тонны груза из прироста, который могли бы «освоить» железнодорожники.

Ещё раз подчеркнём эту мысль: рост доли автомобильного транспорта на рынке перевозок грузов обусловлен не только перевозками на большую дальность, но и тем, что количество перевезённых физических тонн у него растёт более высокими темпами, чем у железнодорожного.

Фактически это означает, что весь прирост грузооборота автомобильного транспорта – это грузы, «упущенные» железнодорожным транспортом.

Кроме того, тот рост грузооборота и погрузки, который демонстрирует железнодорожный транспорт, в основном обеспечивается увеличением перевозок низкодходных (а иногда и вовсе – убыточных) грузов первого тарифного класса, то есть, это то увеличение, которое может генерировать дополнительные эксплуатационные расходы, не компенсируемые соответствующим увеличением доходов.

Тот факт, что соотношение динамики добывающих производств с перевозками соответствующих грузов железной дорогой относительно стабильны, а перевозки грузов обрабатывающих производств всё больше отстают от темпов их выпуска, подтверждает выдвинутый тезис о том, что именно на автотранспорт «уходят» высокодходные грузы.

Все опросы участников рынка, подтверждают информацию об оттоке на автомобильный транспорт

грузов, которые потенциально можно было бы перевести железной дорогой при условии повышения комфортности взаимодействия её с грузоотправителями.

Но, помимо опросов, которые могут носить субъективный характер, гипотеза об оттоке подтверждается данными статистики.

Графики, приведённые на рис. 3, позволяют нам произвести оценку потерь перевозок лома чёрных металлов вследствие «ухода» их на автотранспорт. Верхние три линии – это динамика производства стали, проката и чугуна, нижняя линия – это динамика перевозок металлолома. С 2000 по 2010 г.г. кривая динамики перевозок лома повторяла основные отраслевые производственные показатели, а вот в 2011 и 2012 г.г. «сломалось что-то в Датском королевстве». Перевозки лома, которые должны были быть такими, как показано пунктирным ответвлением от линии «отправлено лома железнодорожным транспортом» на рис. 3, вдруг резко упали вниз. Разница между пунктирным ответвлением и линией «отправлено лома железнодорожным транспортом» – и есть величина «ухода» этого груза на автотранспорт.

На рис 4. те же производственные показатели металлургической отрасли совмещены с динамикой перевозок черных металлов по железным дорогам (верхняя линия). Ситуация аналогична предыдущему слайду: перевозки черных металлов железнодорожным транспортом, которые должны были быть такими, как показано пунктирным ответвлением от линии «отправле-

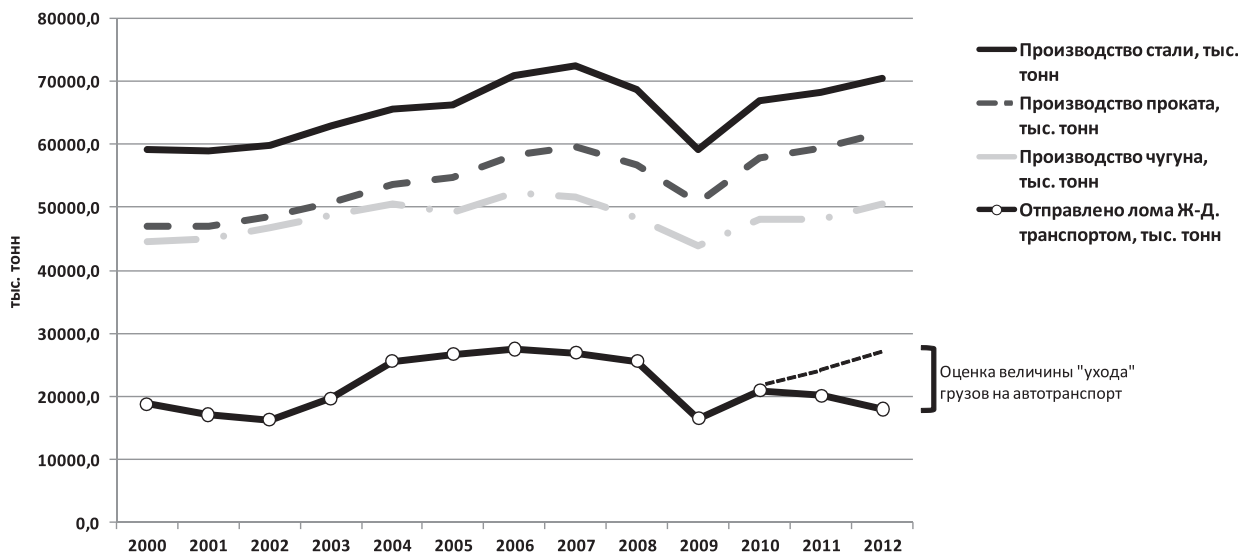


Рис. 3. Показатели производства металлургической продукции в России и объёмы перевозок металлолома железнодорожным транспортом в 2000-2012 гг.

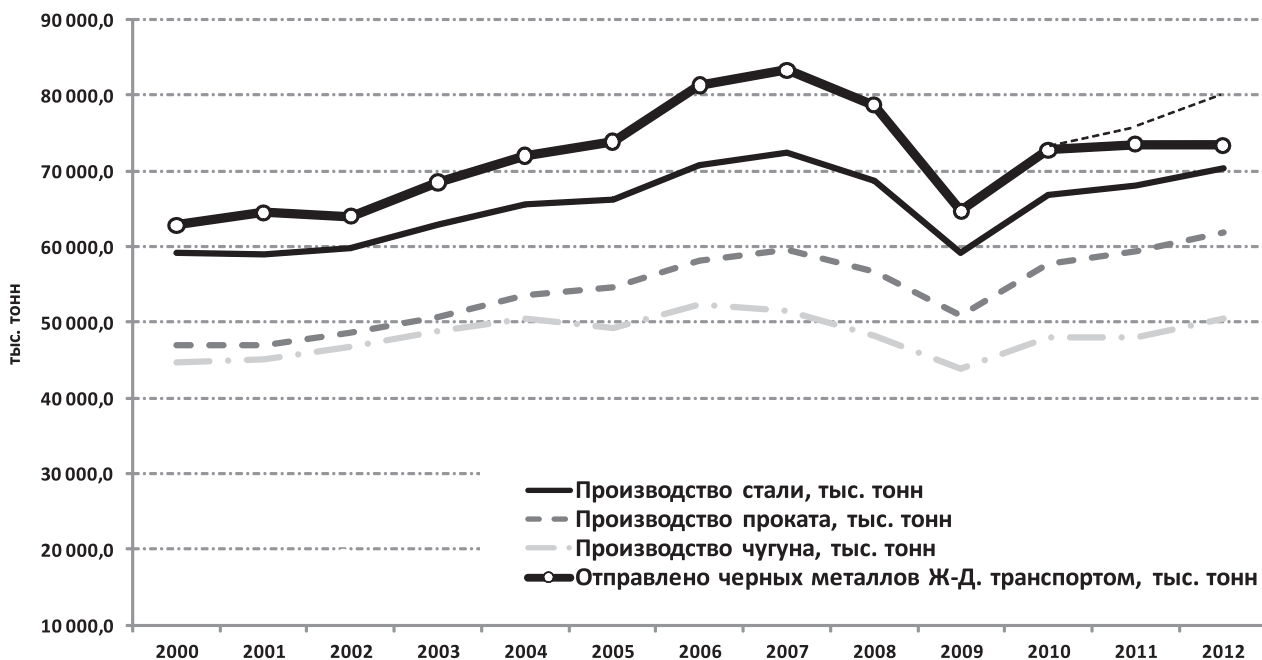


Рис. 4. Показатели производства металлургической продукции в России и объёмы перевозок чёрных металлов железнодорожным транспортом в 2000-2012 гг.

но чёрных металлов железнодорожным транспортом», то есть, должны расти вслед за производством, вдруг резко меняются: линия, характеризующая фактические объёмы перевозок, «падает» и «лежит» почти горизонтально. То есть, объём перевозок не растёт при растущем производстве! Разница между линией фактических объёмов перевозок и пунктирным ответвлением – и есть величина «ухода» чёрных металлов на авто-

транспорт.

Особенно ярко отток с железнодорожного транспорта можно наблюдать по тем грузам, которые потребляются большим количеством потребителей (грузополучателей); на перевозку подобных грузов влияют не столько тарифы, сколько уровень сервиса: возможность оперативно подать заявку, оперативно её согласовать и – при необходимости – оперативно внести изменения. Именно подобные

грузы «уходят» на автомобильный транспорт наиболее активно. Они «убегают» от т.н. «повышения качества планирования железнодорожных перевозок грузов», и ещё быстрее начнут убежать при введении «месячного планирования», предлагаемого Единым сетевым технологическим процессом (ЕСТП)<sup>7</sup> Подробнее о проблемах, связанных с ЕСТП см. в работе [7].

Как известно, на автомобильный транспорт в первую очередь

<sup>7</sup> Единый сетевой технологический процесс железнодорожных грузовых перевозок утверждён распоряжением ОАО «РЖД» от 28.12.2012 г. № 2786р.



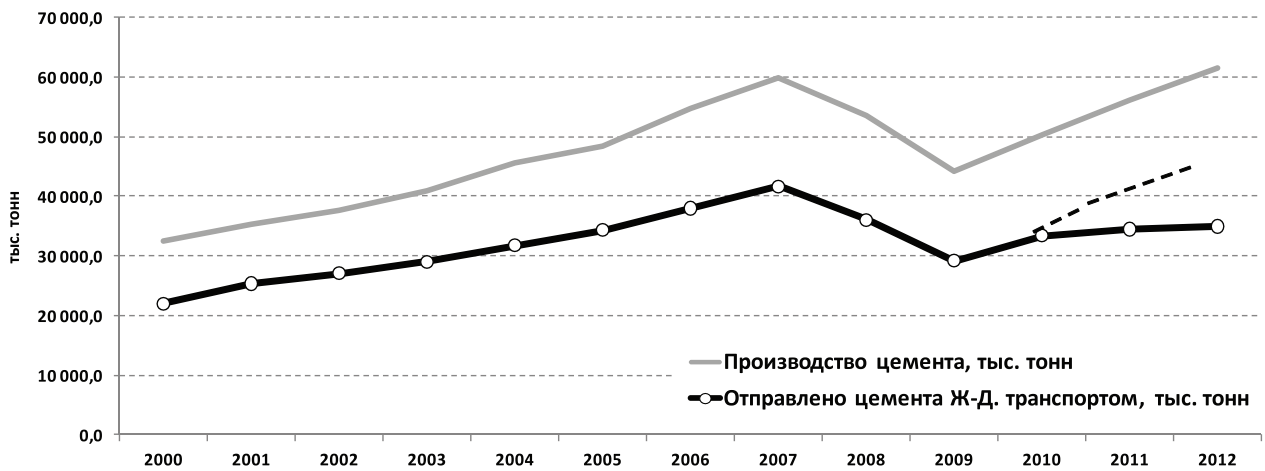


Рис. 5. Производство цемента в России и объёмы его перевозок железнодорожным транспортом в 2000-2012 гг

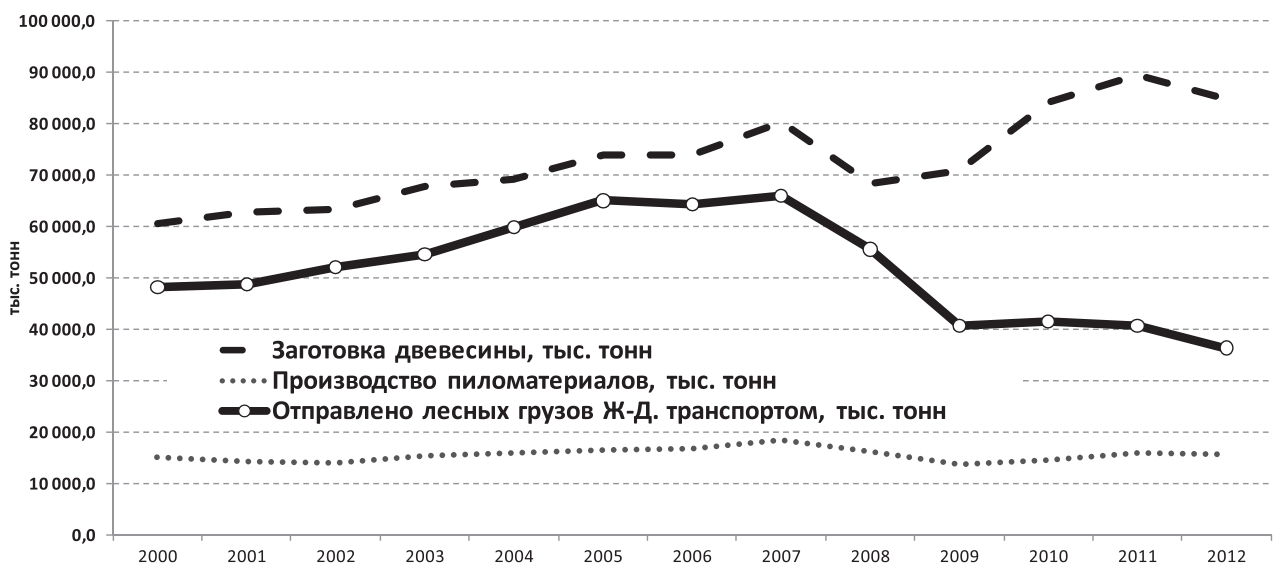


Рис. 6. Заготовка древесины, производство пиломатериалов в России и объёмы перевозок лесных грузов железнодорожным транспортом в 2000-2012 г.г.

«переключаются» высокоценные грузы (2-го и 3-го тарифных классов) – оборудование, лом чёрных металлов, различные тарноштучные грузы (например, бытовая техника, метизы, оборудование и т.п.). Но помимо высокодоходных грузов 2 и 3 класса, сегодня такие традиционные для железной дороги грузы 1 класса, как **цемент**, так же уходят на автотранспорт.

На рис. 5 приведены данные о производстве цемента (верхняя линия графика) и объёмах перевозок цемента. Обращает на себя внимание тот факт, что производство цемента восстановилось после кризиса 2008-2009 гг., но перевозки цемента железной дорогой на докризисный уровень так и не вернулись.

На рис. 6 приведены аналогичные данные по лесным грузам. Здесь наглядно видно, как сильно разошлись динамика заготовки древесины<sup>8</sup> (верхняя, штриховая кривая графика) и динамика объёмов перевозок лесных грузов. Для полноты картины дана (пунктирная линия внизу рис. 6) динамика производства пиломатериалов, которое не слишком сильно изменилось за рассматриваемый период.

Те же зависимости можно показать через динамику коэффициента перевозимости. Так, на рис. 7 приведена динамика коэффициента перевозимости лесных грузов. Видно, что в 2000-2008 гг. она стабильно с некоторыми колебаниями держалась на одном уровне: 0,6 – 0,7, если под коэффициентом пе-

ревозимости понимать отношение перевезённых железнодорожным транспортом лесных грузов к сумме общего объёма заготовки древесины и объёма производства пиломатериалов или 0,78 – 0,88, если определять этот показатель отношением объёма перевезённых железнодорожным транспортом лесных грузов к общему объёму заготовки древесины. С 2009 г. оба эти показателя начали падать, а к 2011-2012 г.г. они опустились до значений примерно в два раза ниже уровня 2000-2008 г.г.

На рис. 8 приведена динамика коэффициента перевозимости по относительно низкодоходному грузу, цементу, а на рис. 9, – по трём относительно высокодоходным грузам, – бумаге, сахару и муке. По

<sup>8</sup> Используется показатель «заготовка древесины», т.к. он учитывается и публикуется Росстатом и легко доступен. Более «тонкие» измерители, используемые в лесной отрасли, для упрощения не рассматриваются.

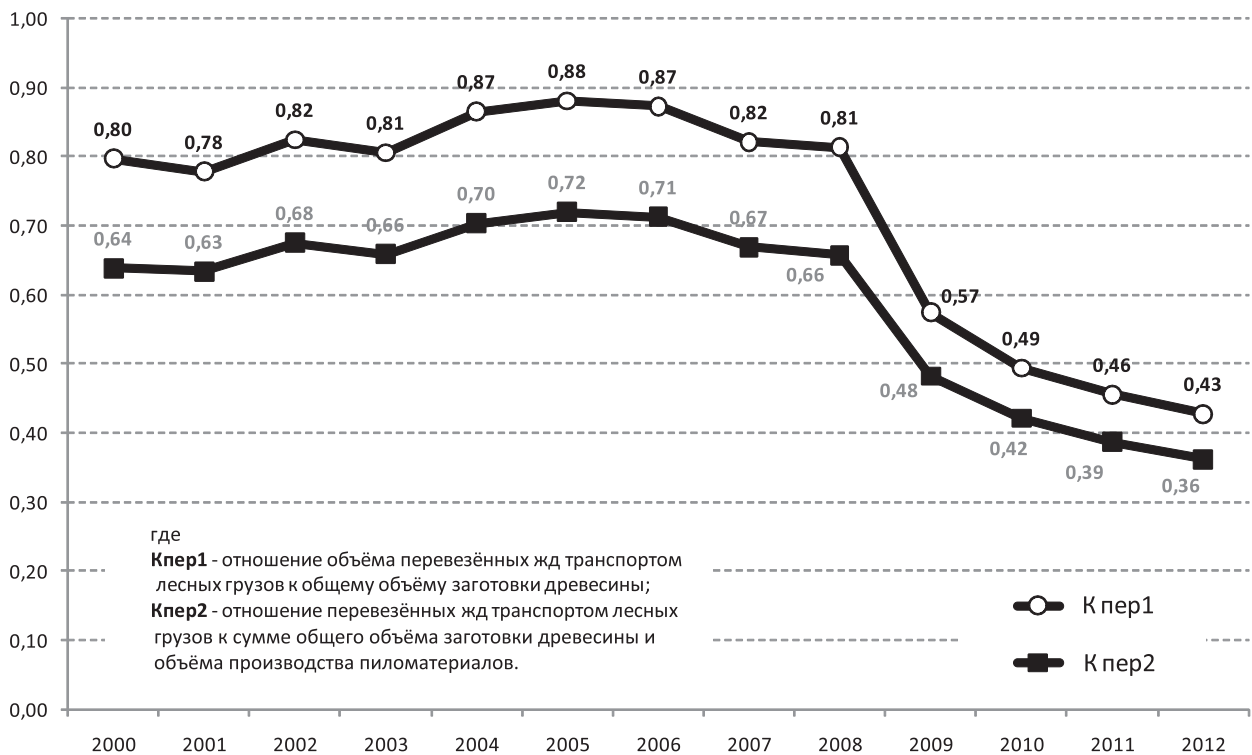


Рис. 7. Динамика коэффициента перевозимости лесных грузов в 2000-2012 гг.

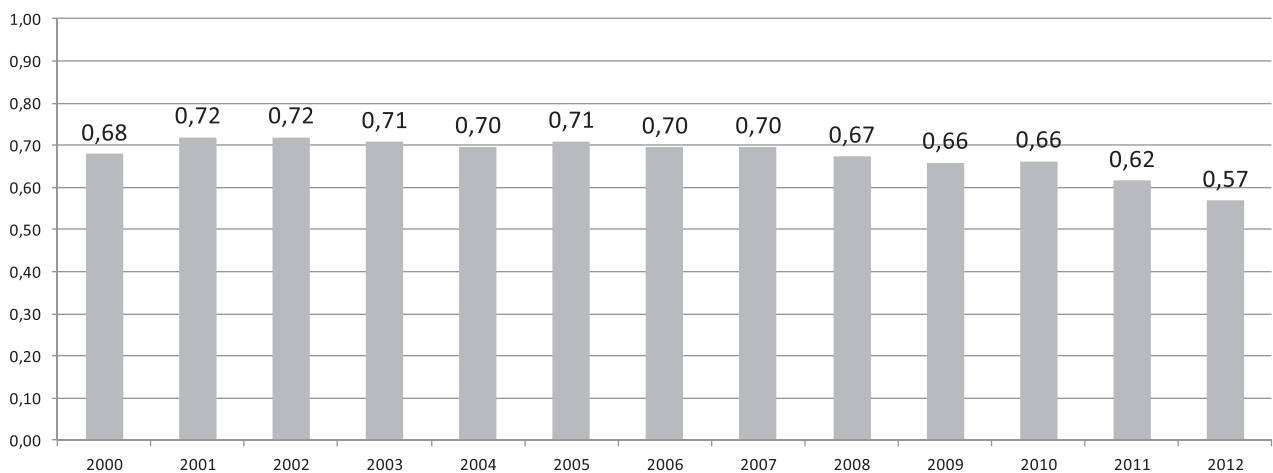


Рис.8. Динамика коэффициента перевозимости цемента железнодорожным транспортом в 2000-2012 гг.

всем этим грузам фиксируется «уход» с железнодорожного на автотранспорт.

Аналогичные тенденции фиксируются не только по данным Росстата, но и по данным отраслевой статистики.

По данным, которые авторам любезно предоставила Ассоциация морских торговых портов, в 2012 г. морским транспортом в Россию прибыло на 2 % больше грузов, чем в 2011 г. При этом перевозка импортных грузов из портов внутрь страны автомобилями увеличилась на 5,5 %, а перевозка из портов внутрь страны железно-

дорожным транспортом – снизилась на 7,6 %. А импортные грузы – это зачастую высокодоходный сегмент грузовой базы.

Ту же динамику мы получили, анализируя графу «импорт» отчетов ОАО «РЖД» о погрузке. Согласно этому отчету, в 2012 г. импортные перевозки железнодорожным транспортом снизились на 10,3 % (с 11,8 млн. тонн в 2011 г. до 10,7 млн. тонн в 2012 г.). Конечно, доля импорта в совокупной погрузке ОАО «РЖД» невелика, – 0,8-1,0 %, но это 1 млн. тонн высокодоходных грузов.

Многие грузоотправители не

раз высказывались о том, что повышение жёсткости планирования (которое сами железнодорожники называют «повышением качества планирования») приведёт к оттоку грузов с железнодорожного на автомобильный транспорт (см., например, протокол круглого стола, проведённого НП ОЖДПС 20 ноября 2012 г. [4]).

Причем подобный отток негативно скажется на транспортном комплексе в целом. Для железных дорог он чреват потерями доходов, для автомобильного хозяйства – перегрузкой автодорожной инфраструктуры, которая не рассчитана

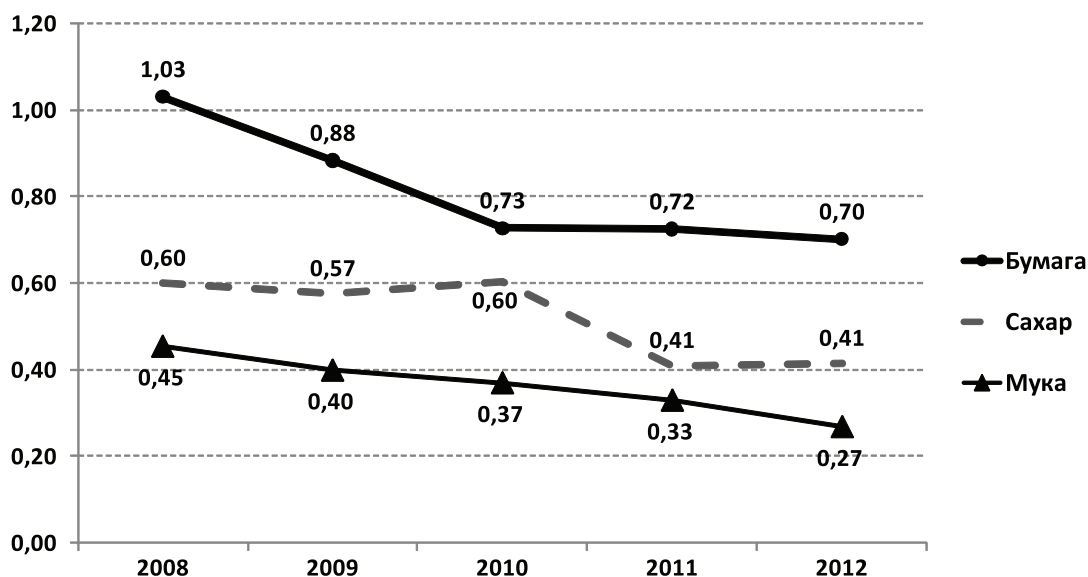


Рис.9. Динамика коэффициентов перевозимости железнодорожным транспортом некоторых товаров массового потребления в 2008-2012 гг.

на увеличивающиеся объёмы грузовых перевозок.

Таким образом, т.н. «неценовые факторы конкуренции» играют в этой сфере важную роль.

Высокая конкурентоспособность автомобильного транспорта не в последнюю очередь связана с простотой организации перевозок и отказом от избыточных требований по планированию перевозок, размещению и креплению грузов и т.п.

При этом, подавляющее большинство проводимых различными организациями опросов выявляют примерно одинаковую картину причин ухода грузов с железной дороги на автотранспорт. Основной причиной, лидирующей во всех опросах, является не тариф и даже не имевший место до последнего времени относительный дефицит вагонов. Основной и важнейшей причиной на протяжении всех последних 10 лет (кроме кризисных 2008-2009 гг.) грузоотправители называют сервис или качество транспортного обслуживания, выражающееся, в частности в возможности гибко менять объёмы заявленных грузов, график подач и т.п. факторы.

### 3. Предложения и выводы

Что же необходимо делать, чтобы железнодорожный транспорт увеличивал свою конкурентоспособность?

Ответ дают анкеты, которые регулярно заполняют грузоотправители. Если заглянуть в них, то мож-

но увидеть, что главной причиной, по которой грузоотправитель выбирает автотранспорт, а не железную дорогу – это даже не тариф, это – уровень сервиса ОАО «РЖД». Затем идут – скорость или предсказуемость доставки груза, сохранность перевозимого груза, и уровень тарифов.

И поэтому, стратегическим направлением совершенствования сбытовой системы ОАО «РЖД» должно стать повышение клиентоориентированности.

Что касается цены перевозки, то операторы железнодорожного подвижного состава за период с июня 2012 до марта 2013 снизили свои цены примерно в два раза и с марта по июнь 2013 г. эти цены находятся на том же уровне<sup>9</sup>.

Вагонная составляющая операторов сегодня составляет от 7 до 23 % от общих затрат по железнодорожной перевозке. Основная статья затрат клиента – это как раз инфраструктурная составляющая ОАО «РЖД», особенно это заметно по грузам второго и третьего тарифных классов. ОАО «РЖД» сейчас может преодолеть эту проблему. Нужно разделить все грузы на те, которые в силу своих свойств технологически (относительно, разумеется) привязаны к железнодорожному транспорту (бензин, уголь, цемент, щебень) и грузы, которые могут легко переориентироваться на другие виды транспорта – продукты питания, товары народного потребле-

ния, машиностроительная продукция, оборудование. Для последней категории грузов, как грузов по своим свойствам склонных к уходу на автотранспорт и одновременно являющихся высокодоходными, необходимо сочетание ценовых и неценовых методов привлечения. Например, снижения инфраструктурной составляющей тарифа в сочетании с радикальным повышением уровня сервиса.

В части скорости доставки грузов ОАО «РЖД» нужно оптимизировать работу с груженными вагонами на сортировочных станциях, уменьшить время, затрачиваемое на передачу груженых составов по железнодорожным стыкам и улучшить обработку вагонов на станциях отправления и прибытия груженых вагонов, для чего, возможно, потребуются либерализовать рынок услуг по маневровой работе и подаче-уборке вагонов.

Что же касается, повышения клиенто-ориентированности, то здесь необходима реализация следующих мер.

1. Более гибкая система планирования, что означает отказ от «месячного планирования» (предлагаемого ОАО «РЖД» в «Едином сетевом технологическом процессе...») и возможность гибко реагировать на спрос путём оперативного изменения заявок как по величине, так и по направлениям. Подробнее анализ рисков, связанных с системой планирования см. в работе [7].

<sup>9</sup> Ежедневно обновляемая информация о ставках операторов доступна на сайте «Промышленные грузы» [http://www.pg-online.ru]

2. Упрощение процедур при оформлении «примыкания» новых путей необщего пользования к инфраструктуре «РЖД».

Мы часто слышим заявления о том, что неоспоримым преимуществом автомобильного транспорта является возможность доставки груза непосредственно со склада продавца на склад покупателя. Но вместе с тем, в случае наличия и у покупателя, и у продавца подъездных железнодорожных путей железнодорожный транспорт точно также может осуществлять доставку груза от двери до двери. Однако, это преимущество железнодорожного транспорта все больше нивелируется. Позволим себе процитировать недавний доклад Росжелдора об итогах деятельности в 2012-ом году: «В части примыкания строящихся путей необщего пользования также наблюдается спад почти на 30 %, причиной которого мы считаем достаточно жесткие условия, предъявляемые владельцем инфраструктуры при формировании технических условий на примыкание. Соответственно, все меньше желающих строить свои подъездные пути, что приводит к тому, что груз уходит на альтернативные виды транспорта, прежде всего – на автомобильный» [1].

3. Повышение транспарентности (прозрачности, доступности) всех элементов системы взаимодействия перевозчика с операторами и грузоотправителями, в которых происходит согласование либо отказ, либо ограничение каких-либо параметров перевозки (от конвенционных запретов до согласований заявок).

4. Изменение отношения к грузоотправителям, выставляющим претензии за просрочку доставки грузов или за утрату грузов, так как возможность компенсации финансовых потерь являются достоинством железнодорожного транспорта по сравнению с иными видами транспорта. Если собственник инфраструктуры (ОАО «РЖД») преследует или дискриминирует (в части доступа к инфраструктуре) грузоотправителей или операторов, подающих претензии за просрочку доставки, то, тем самым он лишает себя важного конкурентного преимущества, так как именно наличие штрафа за просрочку делает железнодорожный транспорт относительно

привлекательным: грузоотправитель видит, что существует механизм, дисциплинирующий перевозчика и создающий стимулы для собственника инфраструктуры обеспечивать доставку груза в срок.

5. По каждому виду «убегающего» от железнодорожного транспорта груза нужна разработка отдельных мер по удержанию данного груза. Так, для одних грузов нужно создание унифицированной базы схем (эскизов) креплений и погрузки, чтобы снять с клиента трудозатраты по бесконечному согласованию эскизов погрузки. Для других, скоропортящихся, грузов нужна замена обязательных требований в части сроков и условий перевозки на рекомендательные требования, так как в конечном итоге ухудшение свойств груза – потери клиента и его репутация. Для третьих – важна возможность оперативно подавать и менять заявки.

Эти меры помогут возродить конкурентоспособность железных дорог.

Но здесь возникает другой вопрос. То, что клиенто-ориентированность – это хорошо, всем понятно. Но есть ли у «РЖД» экономические стимулы «бороться» за каждую тонну, которая могла быть перевезена железной дорогой?

Существуют две точки зрения на этот вопрос.

Первая точка зрения – пессимистическая (или реалистическая). Она заключается в том, что до тех пор, пока политику ОАО «РЖД» определяют люди, для которых вес поезда и оборот вагона являются единственными критериями «добра и справедливости», компания не станет клиенто-ориентированной. И в этой связи, важно, что менять нужно не только технологию, но и сознание.

Вторая точка зрения – оптимистическая. Малые и средние операторы могут сыграть важнейшую роль в привлечении грузов на железнодорожный транспорт. Исследования показывают, что именно малые и средние операторы – тот сегмент, который по наибольшему числу характеристик пересекается с сегментом автоперевозок и по видам грузов и по величине отправок и по др. параметрам. Это значит, что выдавливая малых и средних операторов с рынка ОАО «РЖД» выталкивает часть грузов на авто-

мобильный транспорт, лишая себя высокодоходных грузов. Но из этого следует, что верно и обратное – если малым и средним операторам будут созданы все условия, то в выигрыше окажутся все – и ОАО «РЖД», за счёт того, что операторы привлекут высокодоходные грузы, и грузоотправители, спрос которых удовлетворён, и экономика в целом, поскольку снизится нагрузка на автомобильную инфраструктуру.

## Литература

1. Доклад об итогах работы Федерального агентства железнодорожного транспорта в 2012 году [www.mintrans.ru/upload/iblock/be7/chepez.doc]
2. Единая транспортная система / В.Г. Галабурда, В.А. Персианов, А.А. Тимошин и др. / Под ред. В.Г. Галабурды – М.: Транспорт, 1999. – 295 с.
3. Куренков П.В., Хусаинов Ф.И. Инфраструктура железных дорог России и регулирование вагонных парков // Экономика железных дорог. – 2013. – № 9. – С.35-48.
4. Протокол открытого обсуждения проекта Единого сетевого технологического процесса железнодорожных грузовых перевозок от 20.11.2012 г. // Бюллетень транспортной информации. – 2013. – № 4. – С.33-35.
5. Сонин К.И. Защита экономиста // Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2009. – С. 149-154.
6. Хиршман А. Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2009. – 156 с.
7. Хусаинов Ф.И. Анализ ЕСТП: риски и угрозы для рынка транспортных услуг // Инновации транспорта. – 2013. – № 2 (май). – С.22-25. [http://f-husainov.narod.ru/husainov\_inntransp\_2013.pdf]
8. Хусаинов Ф.И. Качество работы или качество продукции ? // РЖД-Партнёр. – 2009. – № 20. – С.48-50. [ http://f-husainov.narod.ru/rzdpartner20\_2009.pdf]
9. Хусаинов Ф.И. Повышение эффективности железнодорожных перевозок при конкуренции с автотранспортом // Железнодорожный транспорт. – 2007. – № 1. – С.54-56.