

# О КОНКУРЕНЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО И АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА НА РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК

**Ольга Лукьянова,**  
председатель НП ОЖДПС

**Фарид Хусаинов,**  
кандидат экономических наук,  
доцент РОАТ МИИТ,  
зам. председателя НП ОЖДПС

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 ОАО «РЖД».

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

В предлагаемой статье мы проанализируем факторы сравнительной конкурентоспособности автомобильного и железнодорожного транспорта, затем, на основе статистических данных обрисует ситуацию в этой сфере и в конце выскажем 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»<sup>1</sup>, посвященная 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 ис-

пользуется не только в рамках экономической науки. По некоторым оценкам, эта работа Хиршмана «один из наиболее значимых в интеллектуальном отношении текстов второй половины XX века»<sup>2</sup>.

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 ее место на рынке занимает другая фирма.

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

Потребитель может не отказываться от продукции производителя, даже в условиях ухудшения ее качества, а громко высказывать критику, подавать голос, протестовать против этого, в надежде, что будет услышан и уровень качества вновь повысится. Хиршман использует для ее обозначения слово «голос». Другой вариант обозначения этой стратегии – «протест» (кстати, политолог В. Гельман предлагал перевести название этой книги<sup>3</sup> как «Уход, протест, лояльность», что нам представляет-

<sup>1</sup> На русском языке книга вышла через 39 лет: Хиршман А. Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2009. – 156 с.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> В оригинале – «Exit, Voice and Loyalty».

ся 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»<sup>1</sup>.

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, что бы изменить ситуацию, что бы устранить хотя бы самые вопиющие недостатки в работе.

В Нигерии железные дороги принадлежат государству и получают дотации 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 возьмется 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 серьезной проблемой – их можно терпеть сколь угодно долго, избегая политически трудных и даже грозящих серьезными 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 серьезная 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 разъяренной общественности, которой некуда деваться в условиях монополии, оно должно было бы прислушаться»**<sup>2</sup>.

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»**<sup>3</sup>.

Важнейшей чертой «выхода» является то, что первыми в подобных ситуациях уходят те потребители, 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 удовлетворенные 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 гораздо в 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 разной для разных потребителей, «поскольку – как отмечает Хиршман – по-

<sup>1</sup> Хиршман А. Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2009. – 156 с.

<sup>2</sup> Цит. по Хиршман А. Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2009. – 156 с.

<sup>3</sup> Там же.

ребителю по разному воспринимают и оценивают качественные различия»<sup>1</sup>.

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 надежного поставщика и ряд других, которые не всегда можно напрямую, объективно оценить в денежной форме и которые носят субъективный характер.

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

Еще один фактор, влияющий на выбор «голоса» вместо «выхода» и дополняющий концепцию Хиршмана – это излишек потребителя<sup>2</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 ее 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, что бы «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 инструментарий, 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 вернемся от теории к прикладным вопросам сравнительной конкурентоспособности различных 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, упрощенное 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 осуществляется быстрее в 7 и 3 раза соответственно<sup>3</sup>. Однако с увеличением дальности перевозки подобное преимущество автомобильного транспорта теряется.

Цена перевозки на коротких расстояниях так же является важным фактором конкурентоспособности. При перевозках на небольшие расстояния (так называемые «короткопробежные перевозки») тариф железнодорожного транспорта (в расчете 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

<sup>1</sup> Хиршман А. Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2009. – 156 с.

<sup>2</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.

<sup>3</sup> Единая транспортная система / В.Г. Галабурда, В.А. Персианов, А.А. Тимошин и др.; под ред. В.Г. Галабурды. М.: Транспорт, 1999. – 295 с.

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, у железнодорожного транспорта есть свои преимущества, которые, как мы сейчас увидим не совпадают с автомобильными и потому создают 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 по двухпутной или 20–30 млн. т по однопутной линии в год);
- 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 грузоподъемностью 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, скорость доставки грузов (по всем видам отправок – 200–280 км/сут.<sup>1</sup>, которая последние три года снижается (в 2012 г. составила 219 км/сут);
- низкий уровень выполнения сроков доставки (в 2011 г. 18,4% отправок прибыли с просрочкой, в 2012 г. – 27,5%, в 2013 – 22,5%);
- низкая степень сохранности перевозимых грузов (потери грузов на российских железных дорогах

в несколько раз превышают установленные нормы убыли на 1 т груза, например, 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%)<sup>2</sup>.

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.

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

Высокая конкурентоспособность автомобильного транспорта не в последнюю очередь связано и отчасти 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 несет полную ответственность за убытки, причиненные, например, неправильно закрепленным грузом) гораздо точнее, чем перевозчик оценит риски, возникающие при перевозке и найдет оптимальное соотношение между безопасностью и экономической эффективностью.

<sup>1</sup> Уровень среднегодовой скорости доставки груза 280 км/сут за последние 40 лет (с 1970 г. по 2011 г.) был превышен лишь три раза – в 2002 г., 2007 г. и 2009 г.

<sup>2</sup> Единая транспортная система / В.Г. Галабурда, В.А. Персианов, А.А. Тимошин и др.; под ред. В.Г. Галабурды. М.: Транспорт, 1999. – 295 с.

стью. Перевозчик, у которого подразделение, устанавливающее нормативы и технические условия, не мотивировано на увеличение объема перевозок, но мотивировано на поиск нарушений, всегда будет стремиться к избыточному регламентированию условий перевозок<sup>1</sup>. Подобная ситуация имело место в США в конце 60-х годов, когда забота о безопасности крепления грузов была одним из факторов (не главным, но сыгравшим свою роль) массового «ухода» грузов на относительно либерализованный автомобильный транспорт и массовому банкротству железнодорожных компаний.

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

Попытка «захвата» сегмента короткопробежных перевозок, принадлежащих, традиционно автомобильному транспорту, в настоящее время представляется нецелесообразной, так как себестоимость железнодорожных перевозок в этом случае многократно возрастает, из-за увеличения доли расходов на начально-конечные операции, а получаемый доход – незначителен.

Еще одним важным направлением, на котором возможно повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта, является перевозка «дорогих» мелкопартионных грузов<sup>2</sup>. По объему размер таких перевозок обычно невелик, но показатель «доля в доходах перевозчика» у такие грузов существенно (в 3–4 раза) превышают «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 жалуются на излишне громоздкую и бюрократическую систему оформления перевозок, и если для массовых 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 и 2), доля железнодорожного и автомобильного транспорта на рынке, снизившись в кризис 2008–2009 гг. в последние три года (2010–2012 гг.) 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.

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

В 2011 г. и 2012 г. темп роста грузооборота автомобильного транспорта превышал 11%! Еще 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» (см. табл. 6) то можно увидеть, что в 2009 и 2010 гг. железнодорожный транспорт восстанавливался быстрее, но с 2011 г. тенденция изменилась (рис.2).

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

Аналогичная тенденция продолжилась и даже усилилась в 2013 году, по итогам которого темп роста грузооборота всех видов транспорта замедлился (рост на 1,7% к 2012 г.), грузооборот автомобильно-

<sup>1</sup> Хусаинов Ф.И. Качество работы или качество продукции? // РЖД-Партнер. – 2009. – № 20. – С. 48–50 [ [http://f-husainov.narod.ru/rzdpartner20\\_2009.pdf](http://f-husainov.narod.ru/rzdpartner20_2009.pdf) ]

<sup>2</sup> См. об этом, например в работе: Хусаинов Ф.И. Повышение эффективности железнодорожных перевозок при конкуренции с автотранспортом // Железнодорожный транспорт. – 2007. – № 1. – С. 54–56.

Таблица 1

Динамика грузооборота различных видов транспорта <sup>1</sup>, млрд. т-км

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
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:									
железнодорожный	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
автомобильный	153,0	194,0	199,0	206,0	215,5	180,1	199,2	222,8	247,9
морской	122,0	60,0	62,0	65,0	84,6	97,5	101,0	77,5	45,1
внутренний водный	71,0	87,0	87,0	86,0	63,5	52,6	54,3	61,0	80,8
воздушный	2,5	2,8	2,9	3,4	3,7	3,5	4,7	4,9	5,1
трубопроводный	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 погрузки грузов различными видами транспорта, млн. тонн

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Погружено 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 по видам транспорта:									
железнодорожный	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
автомобильный	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
морской	35,0	26,0	25,0	28,0	35,0	37,0	37,0	33,9	18,5
внутренний водный	117,0	134,0	139,0	153,0	151,0	97,0	102,0	127,8	140,5
воздушный	0,8	0,8	0,9	1,0	1,0	0,9	1,1	1,0	1,0
трубопроводный	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

## Доля железнодорожного и автомобильного транспорта в общем грузообороте

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

Таблица 4

## Доля железнодорожного и автомобильного транспорта в общем грузообороте без учета трубопроводного транспорта

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

<sup>1</sup> В данной таблице и далее в статье приводится «обычный» или «классический» грузооборот (т.е. без учета порожнего пробега), учитываемый Росстатом, который характеризует работу транспорта с точки зрения перевезенного для экономики груза.

Но необходимо иметь в виду, что помимо этого показателя с 2005 г. существует еще один показатель – «грузооборот с учетом оплаченного порожнего пробега частных и арендованных вагонов», который не учитывается Росстатом, но учитывается РЖД, и который характеризует еще и объем работы, связанный с перемещением порожнего подвижного состава. Последний показатель важен не столько для оценки работы жд транспорта «для экономики», сколько для оценки РЖД загрузки своей инфраструктуры. Особенностью показателя «грузооборот с учетом порожнего пробега...» является то, что он представляет собой некоторую условность: нулевая масса груза умноженная на любое расстояние дает ноль, поэтому в этом показателе суммируются разные величины – произведение массы нетто на расстояние перевозки для груженых отправок складываются с произведением массы тары вагона на расстояние для порожних, т.е. тонно-километровая работа с одним груженым вагоном условно приравнена работе с тремя порожними вагонами.

Таблица 5

Темпы роста грузооборота в 2006–2012 гг. к предыдущему году, в %

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

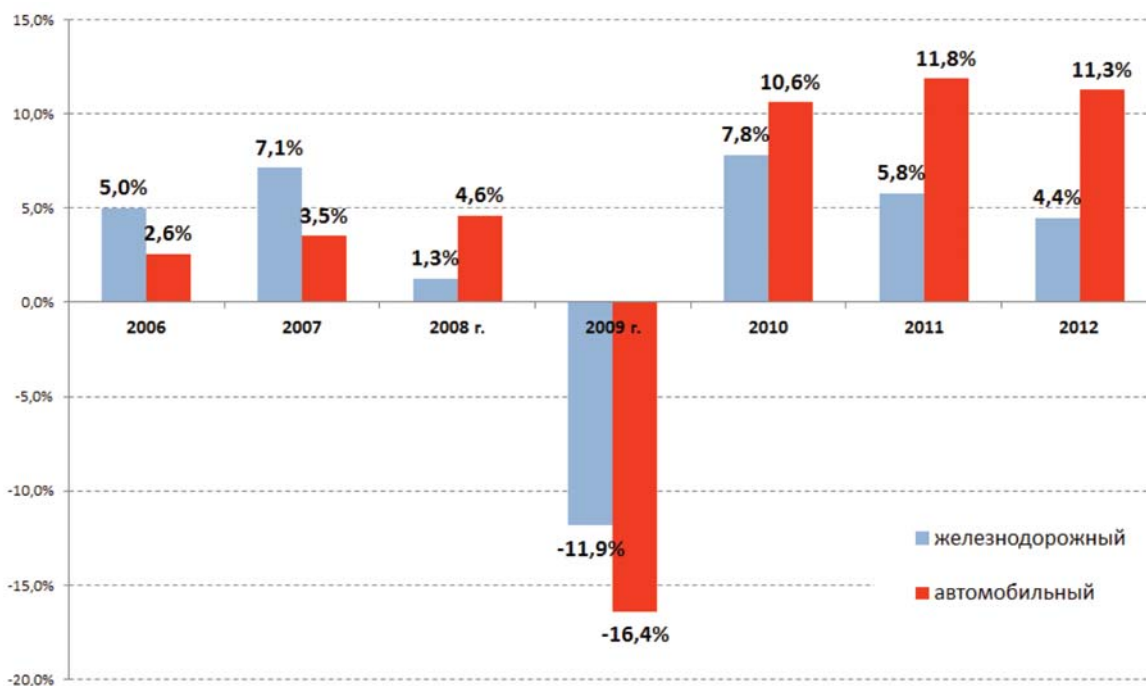


Рис. 1. Темпы роста грузооборота железнодорожного и автомобильного транспорта (в процентах к предыдущему году)

го вырос на 0,8%, а железнодорожного – ушел в отрицательную плоскость – снизился на 1,2%. Но так как причиной этого стала стагнация в экономике (т.е. экзогенный для собственно транспорта фактор), что бы сохранить «чистоту» данных, в настоящей работе мы ограничимся периодом по 2012 год<sup>1</sup>.

Такой рост связан с несколькими факторами.

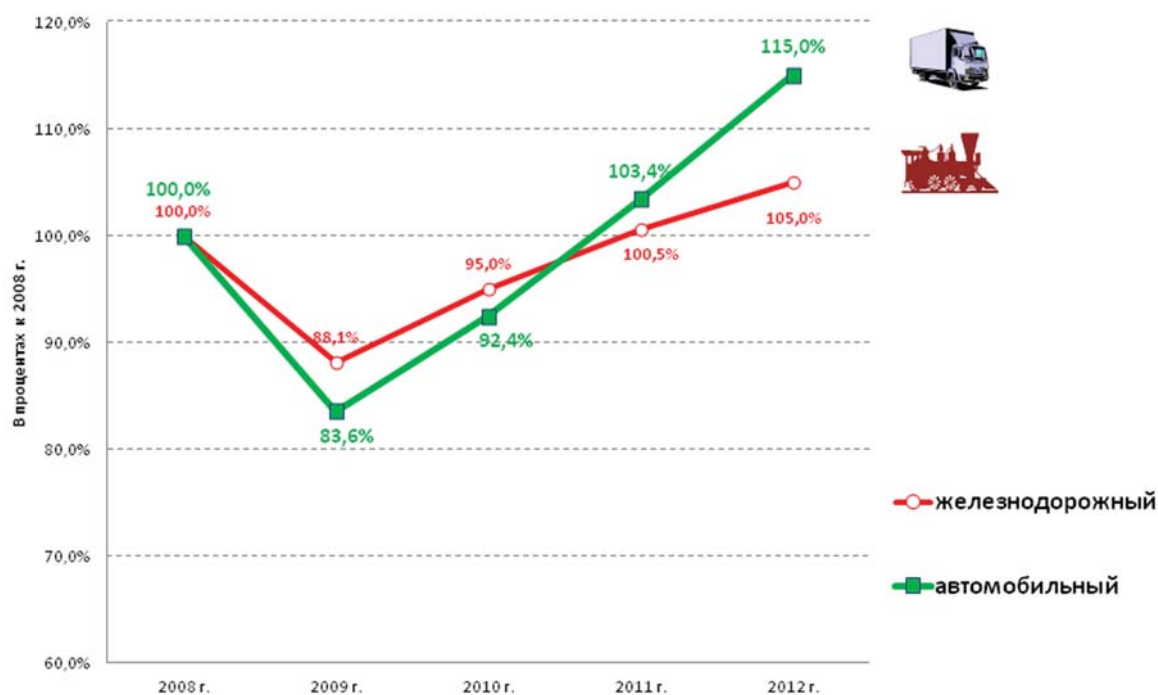
Во-первых, все последние годы увеличивается средняя дальность перевозок автомобильным транс-

Таблица 6

Увеличение грузооборота в 2009–2012 гг. по отношению к 2008 г., в %

	2009	2010	2011	2012
Грузооборот транспорта	89,8	96,1	99,4	101,0
в том числе:				
железнодорожный	88,1	95,0	100,5	105,0
автомобильный	83,6	92,4	103,4	115,0

<sup>1</sup> Период 2009–2012 гг. хорош для исследования тем, что в это время не было резких изменений экзогенных факторов и изменения темпов роста и динамики грузооборота можно было объяснить эндогенными факторами, т.е. факторами внутренними для транспортной отрасли. Если проводить аналогичный анализ для 2014 г., то необходимо будет учитывать влияние таких факторов, как, например, стагнация, неодинаковая по различным секторам, изменение курса рубля (поскольку девальвация рубля относительно доллара и евро, стимулирует сырьевые отрасли, экспортирующие свою продукцию железнодорожным транспортом и дестимулирует высокотехнологичное производство, которое тяготеет к работе с автомобильным транспортом). В итоге, в 2014 г. описанная тенденция вероятно изменится, но определение того, каков вклад экзогенных (внешних для отрасли) факторов, а каков – вклад самой отрасли – это более сложная задача, требующая отдельного исследования.



Источник: Росстат

Рис. 2. Динамика роста грузооборота железнодорожного и автомобильного транспорта (в процентах к 2008 г.)

портом. С 2009 г. по 2012 г. средняя дальность перевозки груза автотранспортом увеличилась на 23%. Такой рост привел 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 растет доля автоперевозок и на более дальние расстояния.

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

Это означает, что автомобильный транспорт не только увеличивает дальность своих перевозок, но и «отнимает» физические тонны груза из прироста, который могли бы «освоить» железнодорожники.

Еще раз подчеркнем эту мысль: рост значения автомобильного транспорта обусловлен не только перевозками на большую дальность, но и тем, что количестве перевезенных физических тонн у него растет более высокими темпами, чем у железнодорожного (см. рис. 3).

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 низкодоходных (а иногда и вовсе — убыточных) грузов первого тарифного класса, т.е. 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 все больше отстают от темпов выпуска подтверждает выдвинутый тезис о том, что именно на автотранспорт «уходят» высокодоходные 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 ее с грузоотправителями.

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

Графики, приведенные на рис. 4 позволяют нам произвести оценку потерь перевозок лома черных металлов вследствие «ухода» на автотранспорт.



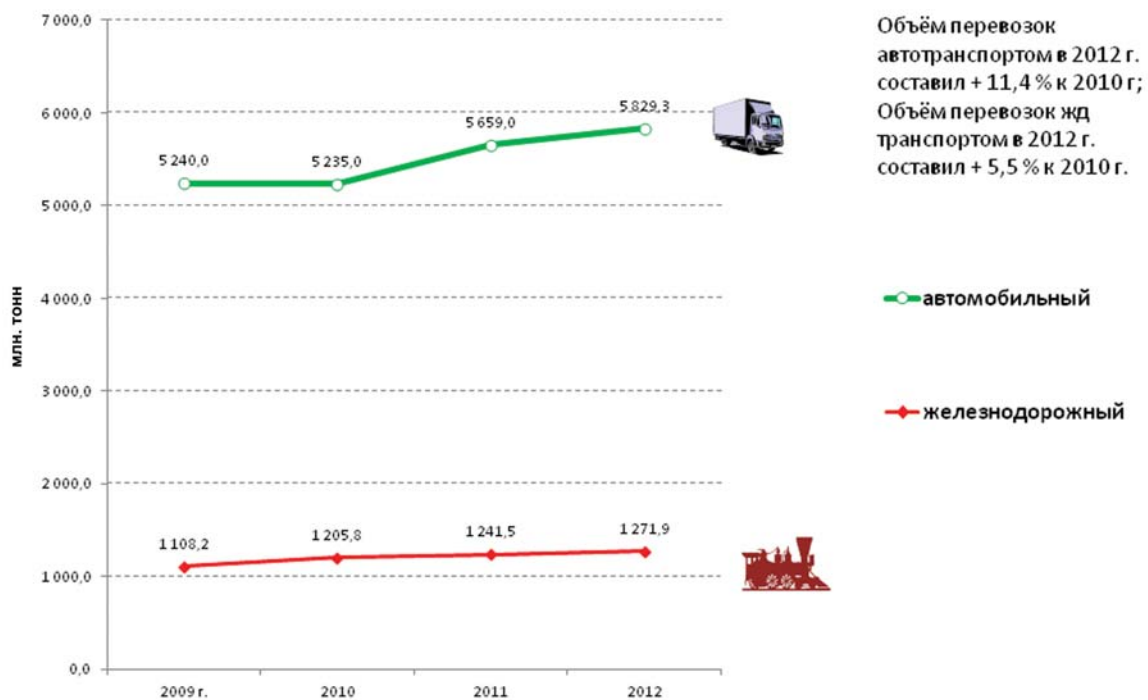


Рис 3. Динамика объемов перевозок железнодорожным и автомобильным транспортом, млн. тонн

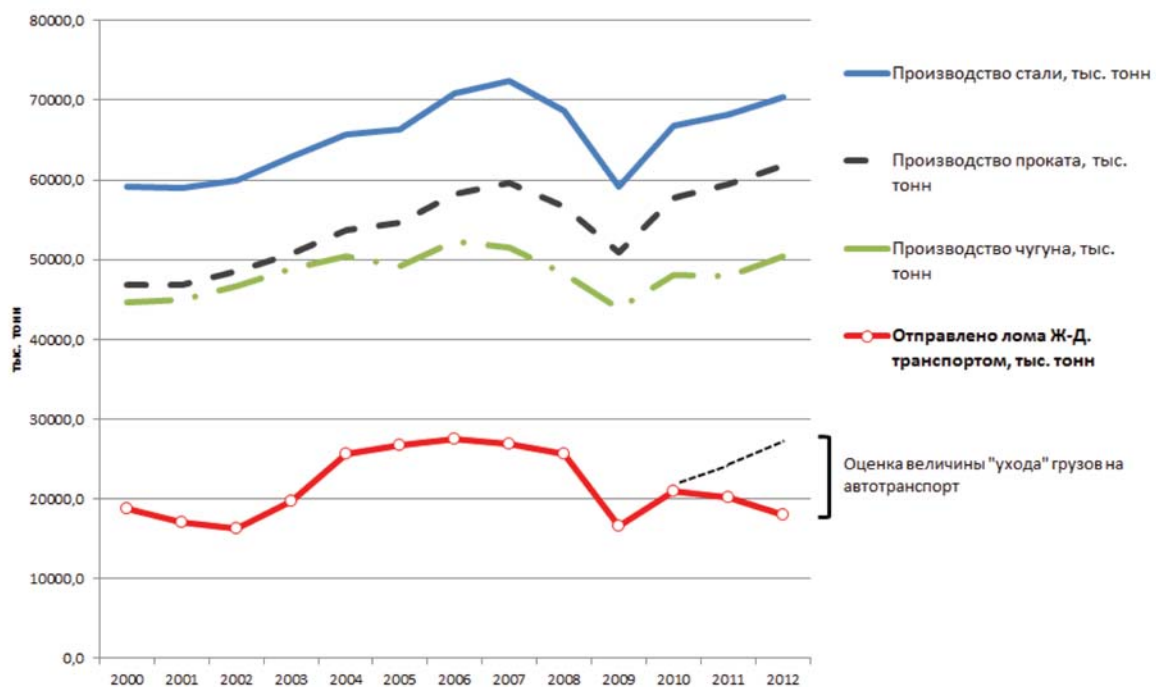


Рис. 4. Показатели металлургической отрасли России и объемы перевозок металлолома железнодорожным транспортом в 2000–2012 гг.

Верхние три линии – это динамика производства стали, проката и чугуна, нижняя линия – это динамика перевозок металлолома. С 2000 г. по 2010 г. кривая динамики перевозок лома повторяла основные отраслевые производственные показатели, а вот в 2011 г. и 2012 г «сломалось что-то в Датском королевстве». Перевозки лома, которые должны были быть такими, как показано пунктирным ответвлением от линии «отправлено лома жд транспортом» на рис. 4, вдруг резко упали вниз. Разница между пунктирным ответвлением и линией «отправлено лома жд транспортом» – и есть величина «ухода» на автотранспорт.

На рис. 5 эти 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 «отправлено черных металлов жд транспортом», т.е. должны расти вслед за производством вдруг резко меняются: линия, характеризующая фактические объемы перевозок «падает» и «лежит» почти горизонтально. Т.е. объем перевозок не растет при растущем производстве! Разница

между линией фактических объемов перевозок и пунктирным ответвлением – и есть величина «ухода» на автотранспорт.

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 ее согласовать и – при необходимости – оперативно внести изменения. Именно подобные грузы «уходят» на автомобильный транспорт наиболее активно. Они «убегают» от так называемого «повышения качества планирования» и еще быстрее начнут убежать при введении «месячного планирования», предлагаемого разработчиками ЕСТП.

Как известно, на автомобильный транспорт в первую очередь «переключаются» высокоценные грузы (2-го и 3-го тарифных классов) – оборудование, лом черных металлов, различные тарно-штучные грузы (например, бытовая техника, метизы, оборудование и т.п.). Но помимо высокодоходных грузов 3 класса, сегодня такие традиционные для жд грузы 1 класса, как например **цемент**, так же уходят на автотранспорт.

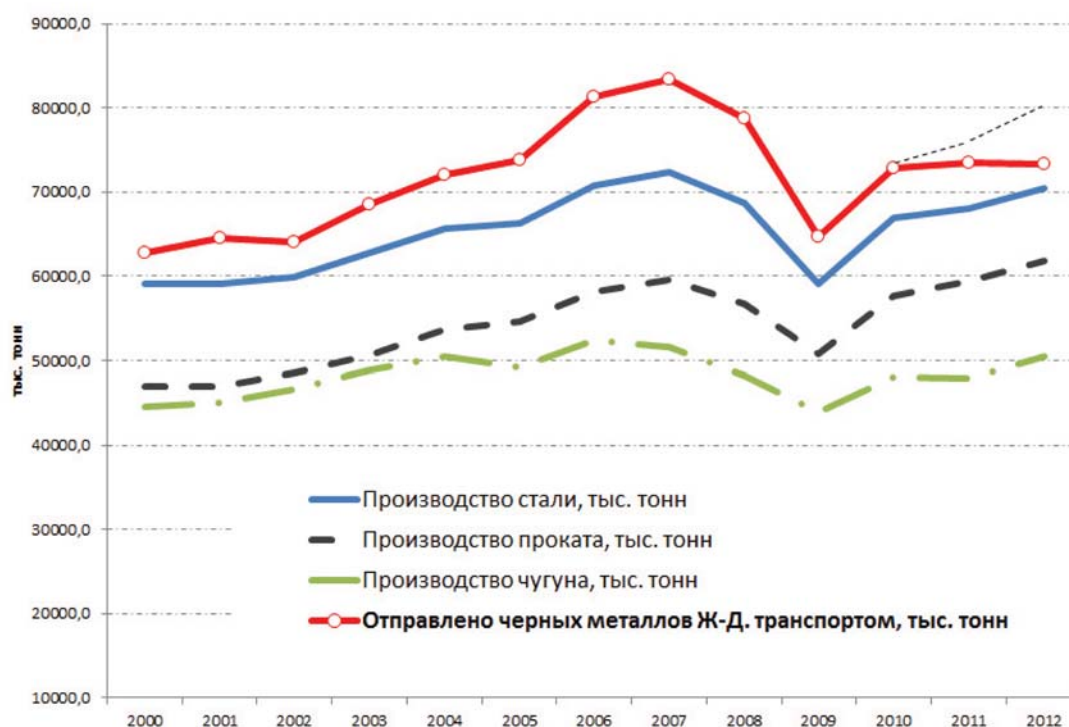


Рис. 5. Показатели металлургической отрасли России и объемы перевозок черных металлов железнодорожным транспортом в 2000–2012 гг.

На рис. 6 приведены данные о производстве цемента и объемах перевозок цемента. Обратите внимание, что производство цемента восстановилось после кризиса 2008–2009 гг., но перевозки цемента железной дорогой на докризисный уровень так и не вернулись.

На рис. 7 приведены аналогичные данные по лесным грузам. Здесь наглядно видно, как сильно разошлись динамика заготовки древесины<sup>1</sup> (верхняя, штриховая кривая графика) и динамика объемов перевозок лесных грузов. Справочно (пунктирная линия внизу графика) дана динамика производства пиломатериалов, которое не слишком сильно изменилось за рассматриваемый период.

Те же зависимости можно показать через динамику коэффициента перевозимости. Так на рис. 8 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 перевозимости понимать отношение перевезенных железнодорожным транспортом лесных грузов к сумме общего объема заготовки древесины и объема производства пиломатериалов или 0,78–0,88, если использовать показатель отношение объема перевезенных железнодорожным транспортом лесных

грузов к общему объему заготовки древесины. Но в 2009–2012 гг. оба эти показателя начали падать, а к 2011–2012 гг. они опустились до значений примерно в два раза ниже уровня 2000–2008 гг..

На рис. 9 приведена динамика коэффициента перевозимости по относительно низкодоходному грузу – цементу, а на рис. 10 – по трем относительно высокодоходным грузам: бумаге, сахару и муке. По всем этим грузам фиксируется «уход» с железнодорожного на автотранспорт.

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

По данным, которые авторам любезно предоставила Ассоциация морских портов, в 2012 г. с моря 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 железнодорожным транспортом – снизилась на 7,6%. А импортные грузы – это зачастую высокодоходный сегмент грузовой базы.

Ту же динамику мы получим анализируя графу «импорт» отчетов РЖД о погрузке. Согласно этого отчета в 2012 г. импорт железнодорожным транспор-

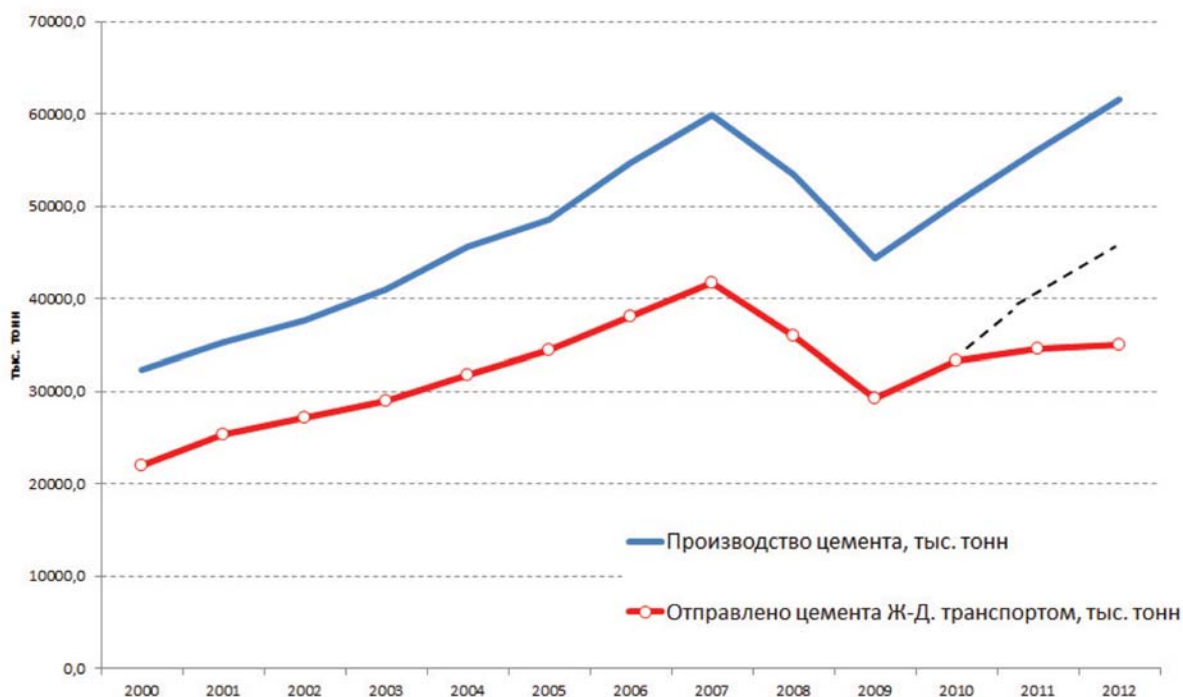


Рис. 6. Производство цемента в России и объемы его перевозок железнодорожным транспортом в 2000–2012 гг.

<sup>1</sup> В статье мы используем показатель «заготовка древесины», так как он учитывается и публикуется Росстатом и легко доступен. Существующие более «тонкие» измерители, используемые в лесной отрасли, для упрощения не рассматриваются.

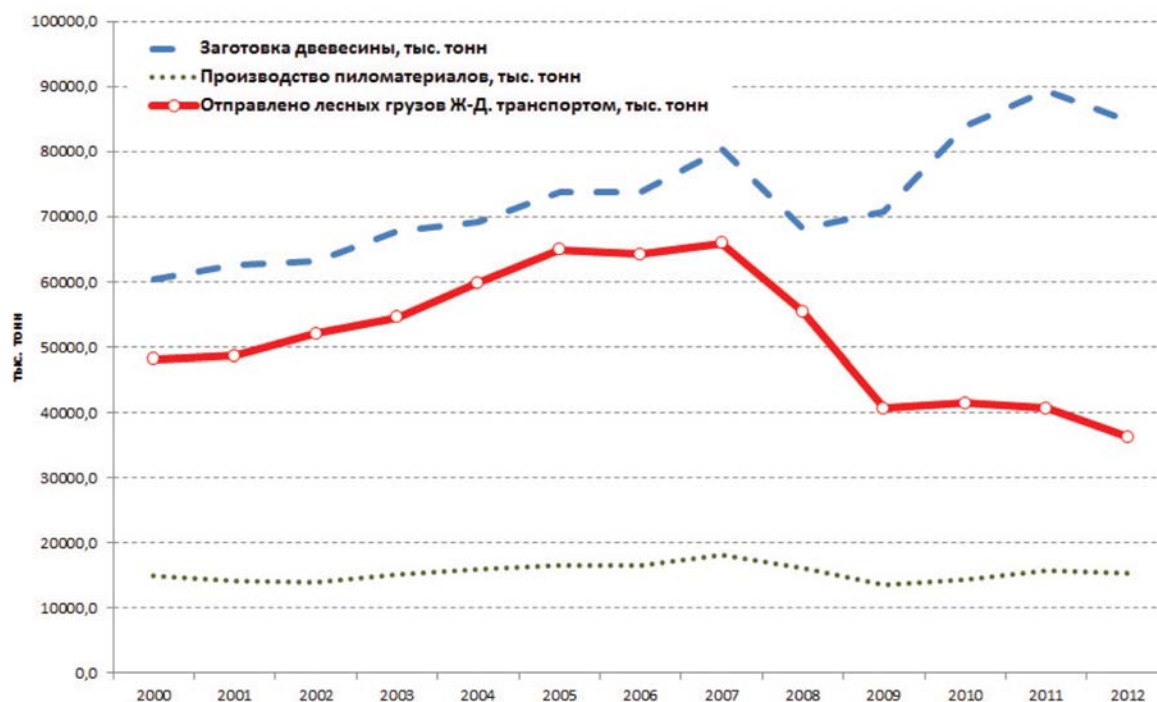


Рис. 7. Заготовка древесины, производство пиломатериалов в России и объемы перевозок лесных грузов железнодорожным транспортом в 2000–2012 гг.

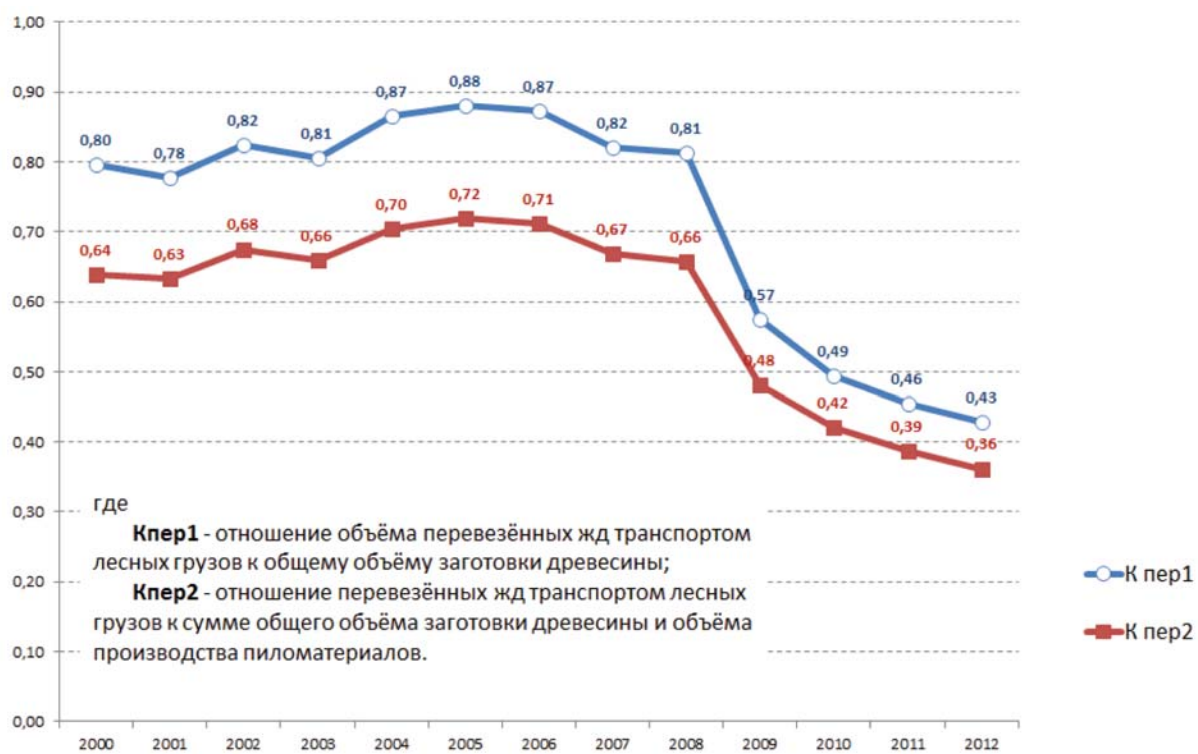


Рис. 8. Динамика коэффициента перевозимости лесных грузов в 2000–2012 гг.

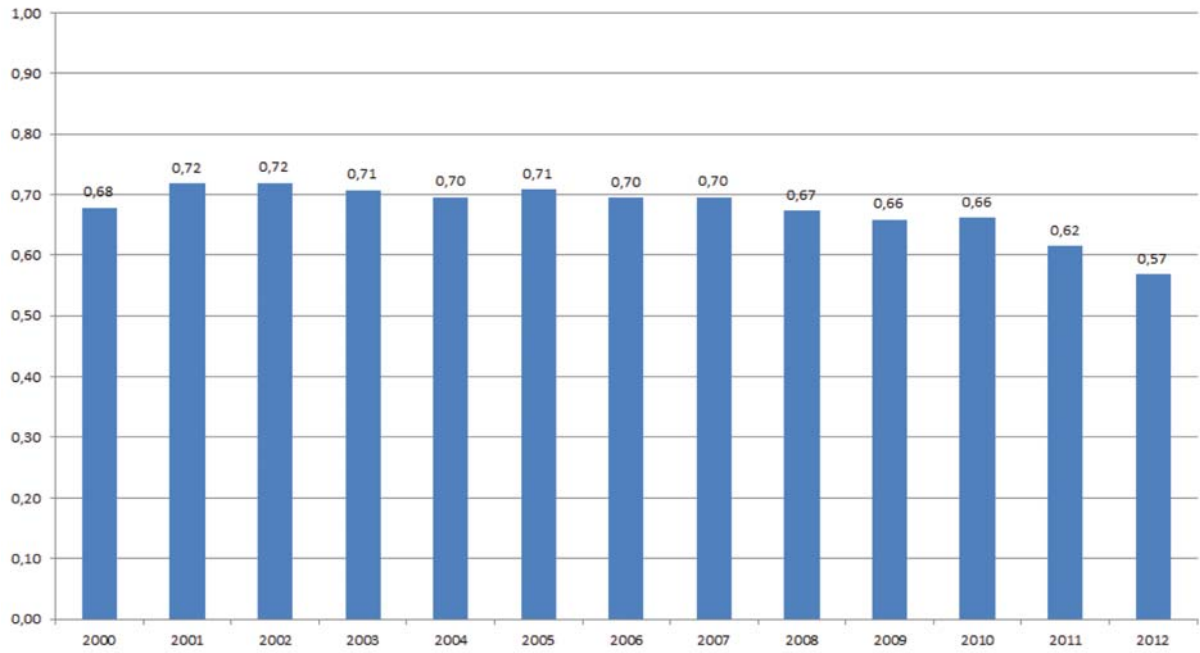


Рис. 9. Динамика коэффициента перевозимости цемента железнодорожным транспортом в 2000–2012 гг.

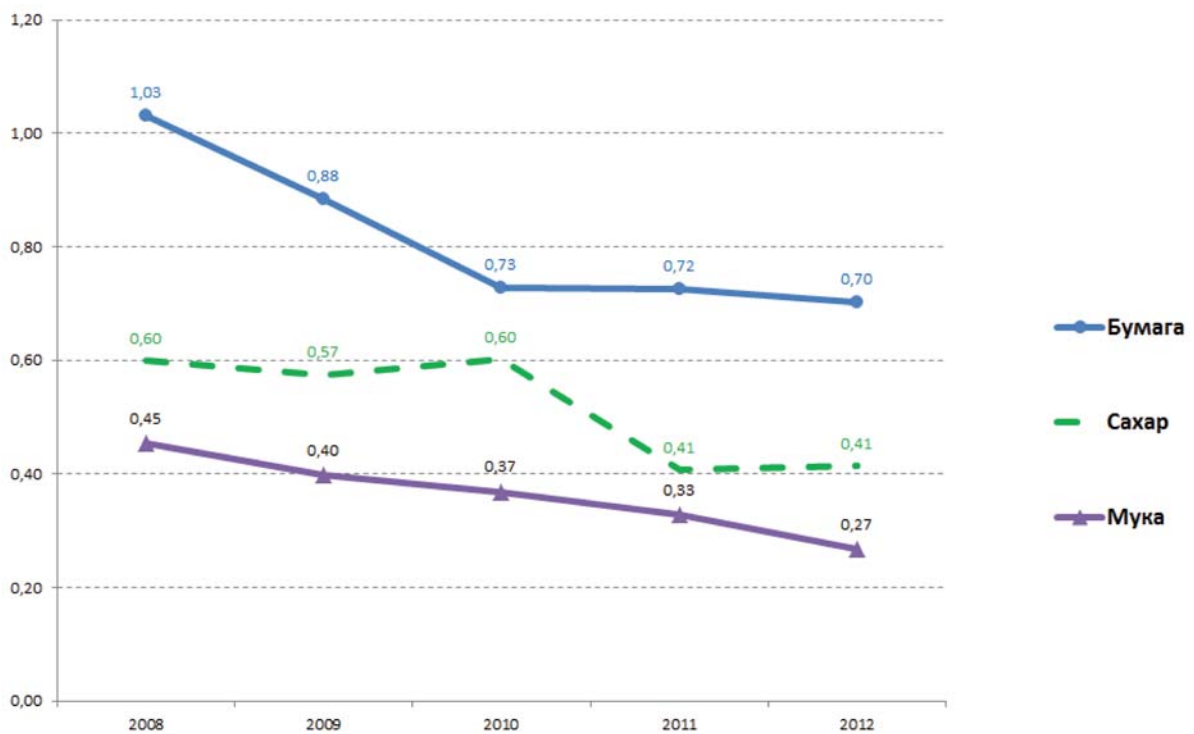


Рис. 10. Динамика коэффициентов перевозимости железнодорожным транспортом некоторых товаров массового потребления в 2008–2012 гг.

том снизился 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 РЖД невелика 0,8–1,0%, но это 1 млн. тонн высокодоходных грузов.

Многие грузоотправители не раз высказывались о том, что повышение жесткости планирования (которое сами железнодорожники называют «повышением качества планирования») приведет к оттоку грузов с железнодорожного на автомобильный транспорт (см., например, протокол круглого стола, проведенного НП ОЖДПС 20 ноября 2012 г.<sup>1</sup>).

Подобный отток негативно скажется на транспортном комплексе в целом: для железных дорог это чревато потерями доходов, для автомобильного хозяйства перегрузкой автодорожной инфраструктуры, которая не рассчитана на увеличивающийся объем грузовых перевозок.

Таким образом, так называемые «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 объемы заявленных грузов, график подач и т.п. факторы.

### 3. Предложения и выводы

Что же необходимо делать, что бы железнодорожный транспорт увеличивал свою конкурентоспособность?

Ответ дают анкеты, которые регулярно заполняют грузоотправители.

Если заглянуть в них, то можно увидеть, что главной причиной, по которой грузоотправитель выбирает

автотранспорт, а не железную дорогу – это да же 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 РЖД должно стать повышение клиентоориентированности.

Что касается цены перевозки, то операторы за последние 2 года уже снизили свои цены примерно в два раза<sup>2</sup> (см. рис. 11).

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 потребления, различные виды изделия, 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 повышением уровня сервиса.

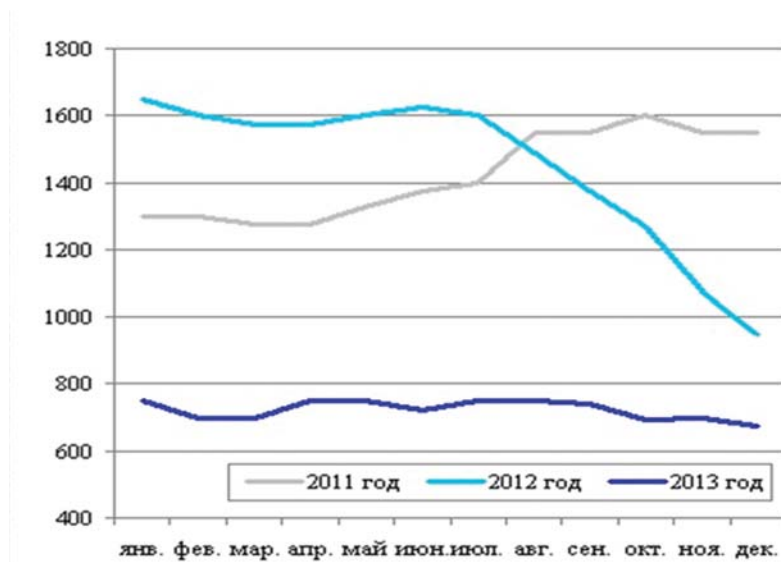
В части скорости доставки грузов ОАО «РЖД» нужно оптимизировать работу с груженными вагонами на сортировочных станциях, уменьшить время, затрачиваемое на передачу груженых составов по междорожным стыкам и улучшить обработку вагонов на станциях отправления и прибытия груженных вагонов, для чего возможно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

Что же касается, повышения клиентоориентированности, то здесь необходима реализация следующих мер.

1. Более гибкая система планирования, что означает отказ от «месячного планирования»

<sup>1</sup> Протокол открытого обсуждения проекта Единого сетевого технологического процесса железнодорожных грузовых перевозок от 20.11.2012 г. // Бюллетень транспортной информации. – 2013. – № 4. – С. 33–35.

<sup>2</sup> Ежедневно обновляемая информация о ставках операторов доступна на сайте «Промышленные грузы» [<http://www.pg-online.ru>]



Источник: «Промышленные грузы» [www.pg-online.ru](http://www.pg-online.ru)

Рис. 11. Средняя ставка аренды полувагона в 2011–2013 гг., (рублей за вагон в сутки)

Ставки аренды вагона с середины 2012 года к началу 2013 г. снизились в два раза и остаются на этом уровне весь 2013 год.

Все опросы показывают удовлетворённость грузоотправителей ставками операторов.

(предлагаемого РЖД в «Едином сетевом технологическом процессе...») и возможность гибко реагировать на спрос путем оперативного изменения заявок как по величине, так и по направлениям<sup>1</sup>.

- Упрощение процедур при оформлении «примыкания» новых путей необщего пользования к инфраструктуре ОАО «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 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 стро-

ить свои подъездные пути, что приводит к тому, что груз уходит на альтернативные виды транспорта, прежде всего – на автомобильный<sup>2</sup>.

- Повышение прозрачности (прозрачности) 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).
- Изменение отношения к грузоотправителям, выставляющими 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 оно лишает себя важного конкурентного преимущества, так как именно наличие штрафа за просрочку делает железнодорожный транспорт относительно привлекательным: грузоотправитель видит, что существует механизм дисципли-

<sup>1</sup> Подробнее анализ рисков, связанные с системой планирования см. в работе: 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\\_inntransp2\\_2013.pdf](http://f-husainov.narod.ru/husainov_inntransp2_2013.pdf)].

<sup>2</sup> Доклад об итогах работы Федерального агентства железнодорожного транспорта в 2012 году [[www.mintrans.ru/upload/iblock/be7/chepez.doc](http://www.mintrans.ru/upload/iblock/be7/chepez.doc)].

нирующий перевозчика и создающий стимулы для собственника инфраструктуры обеспечить 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 – потеря 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 клиентоориентированность – это хорошо, всем понятно. Но есть ли у ОАО «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 РЖД определяют люди, для которых вес поезда и оборот вагона являются единственными критериями «добра и справедливости», компания не станет клиентоориентированной. 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 РЖД вытесняет часть грузов на автомобильный транспорт, лишая себя высокодоходных грузов. Но из этого следует, что верно и обратное – если малым и средним операторам будут созданы все условия в выигрыше окажутся все – и РЖД, за счет того, что операторы привлекут высокодоходные грузы и грузоотправители, спрос которых удовлетворен и экономика в целом, поскольку снизится нагрузка на автомобильную инфраструктуру. ■