

УДК 656.2.078.111

Рост интермодальных перевозок в Северной Америке

Стратегические союзы железных дорог первого класса США в сочетании с предложением новых услуг способствовали тому, что грузовые перевозки в смешанных сообщениях стали одними из самых доходных на железных дорогах Северной Америки.

По данным Американской автомобильной ассоциации (АТА), в 2002 г. автомобильные компании перевезли 67,9 % грузов всех видов транспорта и получили 585 млрд. дол., или 87 %, доходов. По прогнозным оценкам Федеральной администрации автомобильных дорог (ФНА), спрос на грузовые перевозки во внутренних сообщениях к 2020 г. возрастет в 2 раза, причем большую часть прироста должен освоить автомобильный транспорт.

Вместе с тем ФНА прогнозирует самый значительный по сравнению с другими видами наземного транспорта рост (в среднем 4,7 % в год) перевозок на железных дорогах. Если железнодорожные компании сохранят темпы роста перевозок контейнеров и автомобильных полуприцепов на современном уровне и будут предлагать конкурентоспособные варианты перевозок за счет партнерских связей с другими (не только железнодорожными, но и автомобильными) компаниями, а также инвестиций в развитие специализированной и собственной инфраструктуры, тогда их доля в грузовых перевозках может даже превысить прогнозируемую на 2020 г.

По информации Ассоциации американских железных дорог (ААР), перевозки в смешанных сообщениях стали одним из основных источников доходов для крупных железнодорожных компаний США и Канады. Поступления от этих перевозок опережают доходы от транспортировки угля и, как ожидается, будут и дальше стабильно расти в обозримом будущем. Так, по данным за первые 42 недели 2003 г., железные дороги первого класса США перевезли на 6,6 % больше автомобильных полуприцепов и контейнеров, чем за аналогичный период предыдущего года. За тот же период перевозки повагонными отправками уменьшились на 0,2 %. В Канаде наблюдалась аналогичная ситуация: рост на 6,9 % перевозок автомобильных полуприцепов и контейнеров и снижение на 0,2 % повагонных отправок. Некоторые аналитики прогнозировали рост в 2004 г. доходов железнодорожных компаний от перевозок контейнеров и полуприцепов до 9,7 млрд. дол., угля — до 9,4 млрд.

Компания Norfolk Southern (NS) отмечает усиление интереса грузоотправителей к перевозкам в смешанных сообщениях. Если раньше для железнодорожных компаний это направление деятельности было второстепенным, то сейчас появилась возможность увеличить доходы, причем не только за счет сокращения расходов и повышения тарифов. Эксплуатируемое оборудование должно соответствовать структуре спроса, а полное использование провозной способности следует обеспечивать за счет лучшего сочетания поездов разных типов. Рост перевозок способствует увеличению доходов и отдачи от использования основных фондов. Важно сохранять баланс между этими факторами, чтобы не получить обратного эффекта в виде снижения доходов. В целом компания находит своевременным решение об инвестициях в развитие смешанных перевозок.

Железнодорожная компания Burlington Northern and Santa Fe (BNSF) считает перевозки контейнеров и полуприцепов важным видом деятельности. Они приносят 35 % доходов компании, которая рассчитывала на их рост до 50 % в следующие 5 лет. Основанием для этого прогноза является успех новой предоставляемой BNSF услуги — сопровождаемых перевозок полуприцепов (Expedited Truckload Service, или ETS).

NS получает 19 % доходов от перевозок контейнеров и полуприцепов в смешанных сообщениях. В 2003 г., нехарактерном по причине эксплуатационных проблем на Западном побережье, усилия были направлены на рост доходов от этих перспективных перевозок. В предыдущие 2 года результаты превосходили прогнозы.

Несмотря на потерю части объема грузов в пользу Union Pacific (UP), BNSF лидировала среди железных дорог Северной Америки по объему перевозок полуприцепов и контейнеров (около 2,9 млн. ед. за 42 недели 2003 г.) и опережала все железнодорожные компании первого класса по темпам роста перевозок в смешанных сообщениях — 12,3 % (таблица). Перевозки BNSF в международных сообщениях увеличились на 25 % в основном за счет контейнеров, отправляемых через Тихий океан. Вторую позицию среди железнодорожных компаний первого класса занимала CSX Transportation (10,1 %).

На высококонкурентном рынке запада США интересы BNSF и UP часто сталкиваются. Компания перевозок пакетных грузов United Parcel Service по-прежнему является крупнейшим клиентом BNSF, а объемы, которые перешли к UP, сравнительно невелики. Вмест-

**Перевозки контейнеров и автомобильных полуприцепов
на железных дорогах США и Канады,
по данным за 42 недели 2003 г. в сравнении с 2002 г.**

Компания	Объем перевозок контейнеров и по- луприцепов, ед.	Измене- ние, %
CSX Transportation	1 203 991	+10,1
Florida East Coast	127 630	-2,8
Norfolk Southern	1 427 772	+2,1
Burlington Northern and Santa Fe	2 864 148	+12,3
Kansas City Southern	55 020	+7,1
Union Pacific	2 305 545	+1,9
Canadian National	955 845	+6,4
Canadian Pacific	1 745 997	+7,5
Всего США и Канада	9 730 03	+6,7

те с тем BNSF заключила контракты с компаниями океанских перевозок Hanjin Shipping (обслуживает юго-западные порты Тихоокеанского побережья Лос-Анджелес и Лонг-Бич) и Mediterranean Ship Lines (порты северо-востока США).

BNSF использовала благоприятные условия, созданные естественным ростом торговли в Тихоокеанском регионе. Многие железные дороги имеют большие объемы перевозок в международных сообщениях, которые несколько сократились в первом квартале 2003 г. Однако они рассчитывали на традиционный сезонный рост поставок для крупных оптовых торговых компаний Wal-Mart или K-Mart, импорта потребительских товаров из стран Азии, в том числе обуви, игрушек и электроники.

Коридор Alameda

Начало эксплуатации в 2002 г. коридора Alameda, в котором работают BNSF и UP, позитивно повлияло на эксплуатационную эффективность. Коридор протяженностью более 35 км позволил ликвидировать десятки переездов и ускорить на 3 – 5 ч сообщение между портами Лос-Анджелес и Лонг-Бич, с одной стороны, и магистральными линиями BNSF и UP, с другой. Вместе с тем темпы роста перевозок контейнеров и полуприцепов в коридоре не удалось увеличить до расчетных показателей.

Однако главное значение реализации проекта Alameda заключается во влиянии на эксплуатацию национальной сети в целом. Без изменений расписания движения поездов обеспечена большая предсказуемость и надежность выполнения обязательств по контрактам. Получен определенный резерв провозной способности, уменьшено число переменных, влияющих на эксплуатационную надежность направления. Проект коридора Alameda является успешным с точки зрения обеспечения как финансирования, так и объе-

мов перевозок. Это единственный проект, профинансированный с привлечением частного капитала и доведенный до практического результата — успешной коммерческой эксплуатации.

Проект коридора разработан в расчете на пропуск 100 поездов/сут, реальные размеры движения составили 40 поездов. В числе причин — последствия забастовки 2002 г. Ряд крупных грузоотправителей отказались от железнодорожной составляющей перевозок в пользу вариантов с участием только водного транспорта. В результате в Тихоокеанском регионе объем таких перевозок вырос на 25 %. Однако следует рассматривать ситуацию в перспективе: 85 % объема перевозок автомобильного и железнодорожного транспорта на короткие и дальние расстояния по-прежнему зарождаются в портах Западного побережья.

Самым успешным начинанием BNSF стала система сопровождаемых перевозок полуприцепов ETS, появившаяся в августе 2002 г. на основных направлениях смешанных перевозок компании. Эта система имеет несомненные преимущества по сравнению с практикой вождения автопоездов в одно лицо, с которой она призвана конкурировать. Сеть направлений, обслуживаемых по этой системе, создавали несколько лет на основе анализа маршрутов перевозок повагонных отправок. Точность доставки груза в оговоренный срок в этой системе превышает 95 %. ETS действует только на линиях BNSF. Сотрудничество с другими перевозчиками еще не налажено, хотя несколько клиентов — компаний автомобильной промышленности уже проявляли интерес к расширению сферы действия этой системы обслуживания.

Сотрудничество железнодорожных компаний первого класса значительно способствовало росту перевозок в смешанных сообщениях. Так, Norfolk Southern и BNSF координируют продвижение контейнерных поездов с погрузкой контейнеров в два яруса из портов Калифорнии на северо-восток и юго-восток (Атланта) с прибытием в пункт назначения на пятое утро. На направлении Калифорния — северо-восток выполняются перевозки мелких отправок в полуприцепах с прибытием на четвертое утро на терминалы с последующей доставкой конечным грузополучателям. Объем перевозок BNSF и NS на двух отмеченных направлениях, обслуживаемых контейнерными поездами, в 2003 г. увеличился на 10 – 15 %, причем не только за счет привлечения новых клиентов с автомобильного транспорта, но и благодаря совершенствованию уже обслуживаемой сети. Точность соблюдения среднего времени доставки от двери до двери находится в пределах 80 – 90 % в зависимости от направления. Таким образом, железнодорожные компании составляют достойную конкуренцию автомобильному варианту.

Сотрудничество NS и BNSF, так же как и других компаний, демонстрирует возможность гарантиро-

ванного обслуживания на линиях нескольких железнодорожных компаний. Примерами подобных альянсов являются проекты сообщений Blue Streak (NS и UP), Hurricane (NS и Florida East Coast). В основе надежного партнерства лежат общие подходы к принципам организации обслуживания.

Взаимодействие автомобильного и железнодорожного транспорта

Часто железнодорожный и автомобильный транспорт воспринимаются как антагонистические виды возможно, в силу того, что железнодорожные компании отмечают в качестве своего основного достоинства с точки зрения защиты окружающей среды уменьшение числа грузовых автомобилей на улицах и дорогах. Однако в действительности речь идет не о переключении любыми средствами грузопотоков с автомобильных на контейнерные железнодорожные перевозки. Предложения железнодорожных компаний включают перевозку автомобильных полуприцепов по железным дорогам, что представляется одним из путей решения кадровых вопросов (недостатка водителей, сложности обеспечения нормального

графика их работы с гарантиями безопасности), снижения уровня выброса загрязняющих веществ в атмосферу, уменьшения числа автомобилей на перегруженных направлениях.

Новые требования по продолжительности рабочего дня на автомобильном транспорте приведут к снижению производительности труда водителей на 4 – 8 %. Все эти факторы проявились одновременно в удачное для BNSF время: компания в 2004 г. планировала получить крупную партию локомотивов, большая часть которых предназначена для обслуживания грузовых перевозок в смешанных сообщениях. Кроме того, BNSF рассматривала вариант приобретения новых вагонов-платформ.

Все большее число автомобильных компаний прекращают собственные магистральные перевозки и переходят к сотрудничеству с железнодорожными. Рост числа таких компаний отличается высокими темпами. Среди давних клиентов BNSF — компании J. V. Hunt и Schneider. Сотрудничество с автомобильными компаниями в смешанных перевозках контейнеров и полуприцепов сохраняет значительный потенциал роста для железных дорог Северной Америки.

W. C. Vantuonno. Railway Age, 2003, № 11, p. 26 – 29.

УДК 656.224

DSB — успешный оператор пассажирских перевозок

Железные дороги Дании (DSB) за короткий срок (начиная с 1997 г.) превратились из традиционного государственного предприятия в современную компанию — оператора пассажирских перевозок. Текущей задачей компании является увеличение до 20 % доли оборота, приходящейся на перевозки, выполняемые за пределами страны.

В 2003 г. DSB заключили первый контракт на эксплуатацию поездов в Швеции, затем получили право на участие в конкурсе на две франшизы (InterCity East Coast и Integrated Kent) в Великобритании. Теперь они планируют выйти на рынок перевозок Норвегии.

Принятая в 2002 г. стратегия компании направлена на повышение уровня обслуживания всех пользователей. Ее реализация предполагает готовность персонала как управленческого звена, так и исполнительного к необходимым изменениям. Поведение и действия каждого служащего имеют решающее значение для успеха компании в целом.

Одна из самых амбициозных задач компании заключается в росте перевозок в международных сообщениях и за пределами страны. Конкуренция на рынке пассажирских перевозок быстро ужесточается. Дерегулирование европейского рынка оказывает существенное давление на DSB, побуждая к дальнейшему росту объемов работы и доходов. Непрерывное совершенствование эксплуатационной деятельности, рост продаж и усиление маркетинга являются основными предпосылками для увеличения доходов, требующими, в свою очередь, расширения клиентской базы. Поскольку DSB уже эксплуатируют большую часть национальной сети, освоение новых рынков возможно в основном за пределами страны.

Вместе с тем обслуживание существующих рынков имеет большое значение для успеха на рынках других стран. Компания зарекомендовала себя как ответственный провайдер услуг, гарантирующий хорошее соотношение уровня обслуживания и стоимости.