

Выводы

Стремление компаний найти пути оптимизации своего оборотного капитала будет подталкивать финансовые институты к поиску более современных и выгодных решений для выполнения все возрастающих корпоративных требований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаджинский А. М. Логистика. М., Дашков и К, 2005, 546 с.
2. Сабден О., Раимбеков Ж.С. Алматы, Издательство ИЭ КН МОН РК, 2009, 420 с.
3. Додон Д.П. Уменьшение логистических издержек //М., Международные банковские операции, 2009, № 6, с.8-11.
4. По материалам <http://www.management.com.ua>

УДК 656.2:338.47

**Ботабеков Роман Бейдалиевич – Генеральный директор, к.э.н.
(Алматы, ТОО «Пассажирские перевозки «Туран-Экспресс»)**

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ НА ПУТИ СТРУКТУРНЫХ РЕФОРМ

Одной из важнейших задач структурной реформы железнодорожного транспорта является развитие конкурентного сектора в сфере пассажирских перевозок, в том числе создание пассажирских компаний, владеющих собственным подвижным составом.

До последнего времени в Казахстане фактически отсутствовал рынок железнодорожных пассажирских перевозок. Отрасль была монопольной с большой долей государственного регулирования. Создание в результате структурной реформы условий для недискриминационного доступа к инфраструктуре железнодорожного транспорта компаниям-перевозчикам обеспечит развитие конкуренции в сфере железнодорожных пассажирских перевозок.

В условиях конкурентной борьбы главенствующая роль в работе перевозочных компаний отводится задачам маркетинговой, тарифной и сбытовой политики, направленной на удовлетворение платежеспособного спроса населения на перевозки, увеличение доходов, снижение эксплуатационных расходов.

На железнодорожном транспорте, перевозчиком «номер один» была и в обозримом будущем останется АО "Қазақстан темір жолы" (АО «КТЖ»), основными видами деятельности которой являются перевозка пассажиров, оказание дополнительных услуг пассажирам в поездах, перевозка багажа и грузобагажа. Важнейшим из них является перевозка пассажиров, которая служит базой для остальных видов деятельности и приносит большую часть доходов.

Рынок пассажирских перевозок дальнего следования является частично регулируемым. Государство регулирует тарифы на перевозки в общих и плацкартных вагонах, тарифы на багажные перевозки, предоставляет льготы отдельным категориям граждан. Существенной особенностью рынка пассажирских перевозок, влияющей на организацию бизнес-процессов, является высокая сезонная неравномерность.

Конкуренцию АО "Қазақстан темір жолы" оказывают другие виды транспорта (авиационный и автомобильный), которые перевозят в совокупности менее половины пассажиров в дальнем следовании.

Важнейшими особенностями железнодорожных пассажирских перевозок дальнего следования, влияющими на организацию бизнес-процессов, являются:

- курсирование пассажирских поездов по твердому графику,
- предварительная продажа билетов с указанием мест, сменяемость пассажиров по ходу поезда,
- наличие различных типов поездов и вагонов с различным уровнем сервиса.

Продукцией перевозчиков принято считать услуги по перевозке. Однако для пассажирских перевозок это понятие нуждается в уточнении. По сути, на рынке транспортных услуг потребителям предлагаются возможности поездок в определенное время в будущем по определенным направлениям в определенных типах поездов и вагонов. Реально осуществленные перевозки, которыми определяется доход пассажирского перевозчика, являются лишь востребованной частью продукции. Расходы же зависят как от востребованной, так и от невостребованной части. Постановка пассажирского поезда в график и выставление мест в его вагонах на продажу порождают эксплуатационные расходы на движение, формирование и техническое обслуживание вне зависимости от того, будут ли куплены билеты. Доля эксплуатационных расходов, непосредственно связанных с реально перевезенными пассажирами, незначительна. Фактически, доходы пассажирских перевозчиков определяются спросом, а расходы – предложением.

По этой причине важнейшей составляющей работы АО «КТЖ» является организация движения пассажирских поездов, обеспечивающая производство продукции в ассортименте и количествах, максимально соответствующих спросу. Для этого разрабатываются сообщения, маршруты и периодичность курсирования поездов.

Большое значение имеет разработка удобных для пассажиров расписаний движения. Планируются также длины и схемы составов, определяющие количество вагонов разных типов (СВ, купейные, плацкартные и т.п.). Определяются границы их возможной корректировки в связи с сезонной неравномерностью пассажиропотоков. Все это составляет план формирования пассажирских поездов дальнего следования. Кроме того, план формирования включает организацию курсирования прицепных групп вагонов, которые следуют с поездом лишь часть маршрута и применяются для максимального использования вместимости вагонов при удовлетворении спроса на перевозки. В плане формирования описывается также организация курсирования беспересадочных групп вагонов, вводимых для максимального обеспечения возможности беспересадочных поездок, и организация курсирования сезонных и многогруппных поездов, вводимых в связи с сезонной неравномерностью пассажиропотоков. В отличие от количественных планов, задающих ориентировочные значения итоговых показателей работы, план формирования служит основой технологического процесса организации пассажирских перевозок.

К задачам организации пассажирского движения относится также управление вагонным парком, обеспечивающее формирование составов пассажирских поездов. Для управления вагонным парком составляются графики оборота пассажирских поездов, принимаются решения о передислокации вагонов в периоды пиков пассажиропотоков.

Различие в способах организации движения приводит к принципиальным различиям бизнес-процессов пассажирских и грузовых перевозчиков. Грузовые поезда отправляются лишь после полного накопления их составов. Моменты накопления заранее не известны. Поэтому в график включается множество допустимых вариантов движения грузовых поездов (эти варианты называются «нитками»), и грузовой поезд отправляется по ближайшей свободной «нитке» после накопления состава. Размеры движения грузовых поездов не задаются заранее, и не определяются планом формирования. План формирования грузовых поездов указывает лишь, в каких поездах должен перемещаться

вагон между сортировочными станциями на пути от произвольной начальной станции до произвольной конечной станции.

Такой подход к организации перевозок значительно гибче подхода, принятого в пассажирских перевозках. Однако, в момент оформления документов на перевозку ни время и дата отправления, ни время в пути неизвестны, а для пассажиров дальнего следования это было бы крайне неудобно.

В связи с таким подходом к организации перевозок, грузовые перевозчики не участвуют в составлении плана формирования, а организацией движения занимаются лишь для управления парком вагонов (перевозки порожняка). Поэтому технологический цикл для грузового перевозчика естественно начинается с оформления проездных документов (сбыта).

В пассажирских перевозках дальнего следования билеты продаются с указанием конкретных дат, поездов и вагонов. Для этого необходимо предварительно поставить поезда в график, указав их расписание и состав. Поэтому этапу сбыта предшествует важнейший этап организации движения. Для согласования предложения и платежеспособного спроса организация движения должна увязываться с тарифной политикой, основываться на маркетинговых исследованиях.

Особенности организации пассажирских перевозок дальнего следования предъявляют повышенные требования к задачам маркетинга и тарифной политики, организации движения, сбытовой политики, а также к комплексному, централизованному подходу к их решению, обеспечивающему максимизацию спроса при наименьших расходах. Например, в ходе решения маркетинговых задач необходимо прогнозировать спрос на пассажирские перевозки, закладывая его в основу плана формирования, а затем уточнять в процессе сбыта. Для этого сбытовая политика должна включать систему управления нормами (квотами) предварительной продажи. Это позволяет на основании мониторинга хода предварительной продажи оперативно уточнять прогнозы спроса и последовательно увеличивать количество мест, выставленных на продажу, соответственно наращивая количество вагонов в рамках установленных ограничений на длину и схему состава.

Аналогичные нормы попутной продажи позволяют на основании статистических данных предварительно продавать билеты на крупных промежуточных станциях, не дожидаясь информации о покупке билетов пассажирами, следующими до этих станций (предварительная продажа, облегчая пассажирам планирование поездок, существенно влияет на спрос).

Выводы:

Таким образом, управление нормами предварительной и попутной продажи обеспечивает максимальное использование вместимости вагонов разных типов на всем маршруте следования. Кроме того, наличие протяженных общих участков маршрутов у поездов разного формирования требует сопоставления спроса с предложением на сетевом уровне.