



КАЧЕСТВО, КОНКУРЕНЦИЯ И ЦЕНИ ПРИ ПРЕВОЗИТЕ НА ПЪТНИЦИ НА КЪСИ РАЗСТОЯНИЯ.

Борис ГАЛЕВ
Railstar@abv.bg

*Борис Галев доц. д-р инж., ВТУ Т. Каблешков, София, ул. Гео Милев 158,
БЪЛГАРИЯ*

Резюме: Систематизирани са основните елементи на качеството при пътническите превози, анализирана е конкурентната основа в сухопътния пътнически транспорт, предложена е методика за оценка на ефективността от извършване на превоз на къси разстояния с автобуси на железниците по тарифата за превоз на пътници с жп транспорт.

Ключови думи: железопътен транспорт, пътнически превози, качество, конкуренция, себестойност, ефективност.

Транспортните фирми от сухопътния транспорт предлагат и извършват услугата превоз на пътници. При това определящи са трите основни характеристики на създаваните от фирмата и предлагани на обществото блага: полезност, необходимост (осъзната потребност) и достъпност (да е по джоба на купувача) на стоката (услугата).

Конкуренцията между фирмите се реализира на основата на качеството и цената на предлаганата услуга. В много случаи клиентът предпочита качеството пред цената. Това е и обяснението за ориентацията на пътници към автобусния транспорт.

1. КАЧЕСТВО ПРИ ПЪТНИЧЕСКИТЕ ПРЕВОЗИ

Качеството при пътническите превози се изразява чрез:

Времетраеност:

- а) по разписание;
- б) реализирано средно закъснение за определен период.

2) Пристигане по разписание.

3) Комфорт - предоставяне на:

- а) средна площ, осигурявана на един пътник;
- б) седящо място.

в) техническо състояние и хигиена на превозното средство.

в) параметри в нормативните граници на:

- температура;
- осветление;
- чистота на помещението на превозното средство;
- движение на въздуха (работеща вентилационна система);
- вибрации;
- шумове и миризми;
- електромагнитни излъчвания;
- други.

г) обслужване:

- топла вода;
- хигиенизирана тоалетна;
- храна и напитки (в цената на превоза или срещу заплащане – ресторант, бар, разносна търговия и др.).

д) забавления: панорамна гледка, телевизия, филми, радио, музика, Internet и игри.

е) работещи обезопасителни средства – автоматично затварящи се врати, налични пожарогасители и др.

ж) система за връзка на пътника с персонала, вкл. с уредба за осведомяване на пътниците.

4) Обслужващ персонал с професионален опит и атрактивни лични качества – личен чар, умения за общуване и др.

2. КОНКУРЕНЦИЯ ПРИ ПЪТНИЧЕСКИТЕ ПРЕВОЗИ

Всеизвестно е, че превозът на пътници с жп транспорт е губеща транспортна дейност. През последните години средната себестойност при тези превози е два пъти по-голяма от цената на услугата. Но особено фрапантни са тези превози на къси разстояния, където себестойността е по-голяма от средната.

Същевременно автобусните превози по успоредни маршрути на железопътните отсечки са на печалба, като цената на автобусния билет за едно и също разстояние е с 25 – 30 % по-висока от тази на железопътния билет. При това автобусните превозвачи предоставят и по-добри условия на пътуването, т.е. качеството на превоза е на по-високо ниво (бързина, значителен комфорт и обслужване в автобуса).

При тези превози трябва да се има предвид, че разходите на автобусния транспорт за използване на шосейната инфраструктура са незначителни, докато разходите на железопътния транспорт за използване на жп инфраструктура са значителни.

Пазарната икономика е неумолима – услуга с губеща цена, при това на значително по-ниско качество е обречена на неуспех.

Едно добро решение за намаляване на значителните загуби при железопътните превози на пътници на къси разстояния е извършването им с автобуси на железниците (собствени или наети) по тарифата за превоз на пътници с железопътен транспорт.

3. МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ПРЕВОЗИТЕ НА КЪСИ РАЗСТОЯНИЯ С АВТОБУСИ НА ЖЕЛЕЗНИЦИТЕ

Условието за ефективност за железниците при превози на пътници на къси разстояния с автобуси на железниците (собствени или наети) по тарифата за превоз на пътници с железопътен транспорт е:

$$C_a < C_{ж} \quad (1)$$

където:

$C_{ж}$ - себестойност на превоза на един пътник с железопътен транспорт.

C_a – себестойност на превоза на един пътник с автобус на железниците. Ако автобусът е нает, това е частта от наема, попадаща се на един превозен пътник.

Правилно при това изискване е двете себестойности да са изчислени за една и съща транспортна връзка (въпреки, че разстоянията по двата вида транспорт са различни).

Ако N_a е броят на превозваните пътници преди реализиране на решението, а $N_{ж}$ - след това, то ефектът E за железниците от прилагането на това решение е:

$$E = (C_{ж} - C_a) * N_a - (C_{ж} - C_{ж}) * N_{ж} \quad (2)$$

При запазване на пътничопотока ($N_a = N_{ж}$) ефектът е:

$$E = (C_{ж} - C_a) * N_{ж} \quad (3)$$

При връзка между цена и себестойност на пътническите железопътни превози $kC_{ж} = C_a$ и нарастване на пътничопотока от $N_{ж}$ до N_a ефектът ще бъде:

$$E = (C_{ж} - C_a) * N_a - (1-k) * C_{ж} * N_{ж} \quad (4)$$

При коефициент $k=2$, каквото е средното съотношение понастоящем между цена и себестойност на пътническите железопътни превози, то:

$$E = (N_a - N_{ж}) * C_{ж} / 2 - N_a * C_a \quad (5)$$

Посоченото решение е стопанска дейност и законите на България не го забраняват. При него качеството на превоза се изравнява с това в регулярния автобусен транспорт, но цената на превоза с автобус на железниците е значително по-ниска. Но цените у нас се определят свободно, практически те са лост на конкурентната борба и в това е и смисълът на пазарната икономика. Опитът с превозите в автобуси на пътници на къси разстояния от и до Дупница показва, че е налице икономически смисъл и от него ще спечелят и двете страни – и пътниците и железниците.

За реализиране на предложеното решение е необходимо “БДЖ“ЕАД да регистрира по Търговския закон дъщерно дружество с предмет на дейност превоз на пътници с автобуси. В резултат превозите на къси разстояния ще станат привлекателни за пътниците, а ще бъдат привлечени и значителен допълнителен брой пътници към автобусите на железниците, конкурентно-способността на БДЖ ще нараства, а негативния паричен резултат на железниците от тези превози ще намалява. Все пак железниците ще трябва да се преборят с негласното споразумение между автобусните превозвачи, поддържащи по-високо ниво на цените на тези превози. Но железниците ще

трябва да убедят и обществеността и транспортните ръководители от висшия ешелон на властта, че на практика става дума за печеливша стопанска дейност, а при пазарната икономика не може да съществува ограничение в един холдинг (като “БДЖ” ЕАД) да се включи печелившо дружество, дори то да е автобусно.

ИЗВОДИ:

1. Предложена е методика за оценка на ефективността от извършване на превози на къси разстояния с автобуси на железниците.

2. Предложената методика е приложена в учебния процес по дисциплината “Търговска политика в транспорта” (план 2003 г. на ВТУ) и е включена в учебник под същото название, който ще бъде отпечатан до края на 2008 г.

ЛИТЕРАТУРА:

[1.] Галев Б.. “Търговска политика в транспорта”. 2008 г. Издателство “ВТУ”. София. Под печат.

[2.] Даскалов М. Търговска политика на развитите страни. 2000 г. Университетско издателство “Стопанство”. София.

QUALITY, COMPETITION AND PRICES IN PASSENGER SHORT DISTANCES TRANSPORT

Boris GALEV

*Higher School of Transport, 1574 Sofia, 158 Geo Milev Street
BULGARIA*

Abstract: *The main characters of passenger transport quality are made into a system, the competition basic in the land passenger transport is analysed, a methods for evaluation of effectiveness of short distances transport realization with railways buses using railway fare tariff is advanced.*

Key words: *quality, competition, railway, passenger, transport, effectiveness, fare tariff, bus, short distances.*