



People's Republic of China
Poverty Reduction and
Regional Cooperation Fund



**5th Railway Working
Group Meeting**

12–13 December 2019 | Bangkok, Thailand

**5-е заседание Рабочей группы по
железнодорожному транспорту**

12–13 декабря 2019 г. | Бангкок, Таиланд

Наблюдения в рамках полевых посещений

Энди Цзе, консультант АБР по маркетингу и логистике
железных дорог



Содержание

1. Настало время для развития железных дорог
2. Улучшение связности коридоров за счет создания отсутствующих звеньев и мультимодальных перевозок
3. Управление коридорами с целью усиления конкурентоспособности
4. Улучшение доступности, состояния, использования и управления подвижным составом
5. «Умные» продажи и маркетинг очень важны для коммерциализации железнодорожного транспорта.

Настало время для развития железных дорог

- Обновление инфраструктуры и подвижного состава достигло критической точки
- Экономика большинства СЧ готова к взлету
- Рост торговли и перевозок в рамках ЦАРЭС
- Среда низких процентов
- Высокий аппетит частных инвесторов к рискам
- Инициатива ОПП обеспечивает сильный «попутный ветер»

Улучшать связанность коридоров

- Построить новые пути, чтобы «заполнить» недостающие железнодорожные звенья
- Использовать мультимодальные перевозки, чтобы соединить 2 разрозненные сети железных дорог (ж/д-авто-ж/д, ж/д-водный транспорт-ж/д)
- Расширить пропускную способность
- Повысить надежность, безопасность, защиту коридоров
- Оптимизировать процедуры управления границами
- Уменьшить «трения» в процессе движения (например, время ожидания, мероприятия, не приносящие добавленную стоимость)

Управлять коридорами, чтобы эффективно конкурировать

- Эффективное управление коридорами играет очень важную роль
 - Единый орган, принимающий решения
 - Согласованный график, ценообразования, сроки и условия
 - «Умные» продажи и маркетинг
 - Гармонизировать стандарты, документы, формы, ответственность
 - Улучшение «видимости» груза (например, использование устройств GPS для определения нахождения груза в реальном времени на одном веб-сайте)
 - Интегрировать управление подвижным составом, контейнерами и шасси
 - Работа с ИМЭК АБР для сбора данных по управлению коридорами
- TITR может быть оптовым продавцом услуг железнодорожных перевозок по среднему коридору
 - Принадлежит членам на основе долевого участия в капитале
 - Члены имеют сильный стимул оказывать поддержку организации
 - Прибыль будет финансировать деятельность TITR и выплату дивидендов

Управление подвижным составом

- Региональное сотрудничество - арендованные вагоны РОС/БЕЛ/УКР, арендованные вагоны TITR?
- Доступность - максимально увеличить время использования
- Управление активами - максимизировать обороты (GOS/IoT)
- Финансирование - банк, лизинговая компания, пенсионный фонд
- Плата за использование - долгосрочная аренда, посуточная аренда
- Стандарты состояния оборудования, стандарты ремонта/обслуживания - отказ в выдаче разрешения
- Возмещение за ремонт/техобслуживание
- Правила по ответственности
- Эталон - ТТХ (совместно принадлежит Северо-Американской ж/д компании)

«Умные» продажи и маркетинг очень важны для коммерциализации

- Сегментировать рынок
 - Знать своих клиентов
 - Знать своих конкурентов
 - Распознавать движущие факторы рынка и тенденции
- Приоритезировать целевые сегменты
 - Прибыльность, размер, рост, конкуренция
 - Требования к капиталу, характеристики движения денежных средств
- Разработать стратегию по маркетингу
 - Дизайн продуктов-услуг
 - Ценообразование
 - Каналы продаж
- «Умные» продажи и маркетинг будут генерировать денежные средства для обновления и роста

Спасибо!

Энди Цзе, консультант АБР по маркетингу и логистике
железных дорог