

ОБОСНОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Пассажирские перевозки занимают особое место в работе транспорта. Это обусловлено их высоким социально – экономическим значением в жизни общества и свободой передвижения.

Рынок транспортных услуг представлен следующими видами пассажирских перевозок: городскими, пригородными, междугородними и международными, каждый из которых характеризуется различными емкостью рынка, видом и уровнем конкуренции, мотивацией поездки и эластичностью спроса.

Был изучен рынок международных пассажирских перевозок в Республике Беларусь, который показал, что самыми крупными операторами на рынке являются Lux Express и Ecolines. Lux Express – один из главных перевозчиков по странам Балтии, кроме того, осуществляет перевозки в Ригу, в Санкт-Петербург и в Берлин через Варшаву. Ecolines – крупная автобусная компания, постоянно расширяющая свои маршруты, осуществляет перевозки во все соседние страны [1]. Кроме того, на данном рынке работают индивидуальные предприниматели и мелкий бизнес.

В то же время государственные перевозчики, которые осуществляют перевозки на внутреннем рынке, также выполняют международные перевозки, но гораздо менее активно. При этом уже отмечалось, что для государственных транспортных предприятий, занимающихся пассажирскими перевозками, актуальны проблемы низкой эффективности и убыточности [2]. Следовательно, им необходимо изыскивать пути увеличения доходов, а международные перевозки, где активно работают частные перевозчики, это важное направление развития деятельности предприятия и увеличения его доходов. Таким образом, перед предприятием должна ставиться задача – увеличить объемы деятельности по международным перевозкам, так как они находятся вне сферы жесткого тарифного регулирования и потенциально являются высокодоходными.

Для обоснования целесообразности развития международных перевозок был выполнен анализ их роли в деятельности транспортной организации на примере крупнейшего перевозчика Могилевской области – Могилевского филиала Автобусный парк №1 ОАО «Могилевоблавтотранс».

Была изучена доля международных перевозок в основных результативных показателях работы транспортного предприятия:

- объеме перевозок;
- пассажирообороте;
- выручке (таблица 1, 2).

Таблица 1 – Состав и структура видов перевозок

Вид перевозок	2016 г.		2017 г.		Измене- ние	Темп ро- ста, %
	значение	удельный вес, %	значение	удельный вес, %		
По пассажирообороту, тыс. пасс. - км						
Городские	625 859,4	79,06	617 220,8	78,11	-8 638,6	98,62
Пригородные	84 965,3	10,73	92 721,8	11,73	7 756,5	109,13
Междугородные	55 573,0	7,02	56 948,1	7,21	1 375,1	102,47
Международные	25 256,5	3,19	23 299,3	2,95	-1 957,2	92,25
Всего	791 654,2	100	790 190,0	100	-1 464,2	99,82
По количеству перевезенных пассажиров, тыс. пасс.						
Городские	160 695,2	96,38	158 689,7	96,17	-2 005,5	98,75
Пригородные	5 083,0	3,05	5 372,9	3,25	289,9	105,70
Междугородные	864,5	0,52	871,0	0,53	6,5	100,75
Международные	82,3	0,05	83,6	0,05	1,3	101,58
Всего	166 725,0	100	165 017,2	100	-1 707,8	98,98

Таблица 2 – Состав и структура выручки по видам перевозок

Вид перевозок	2016 г.		2017 г.		Темп изменения, %
	сумма, тыс. р.	удельный вес, %	сумма, тыс. р.	удельный вес, %	
Городские	31 846,1	71,34	33 143,6	70,55	104,07
Пригородные	8 985,8	20,13	9 709,1	20,67	108,05
Междугородные	2 667,1	5,97	3 002,1	6,39	112,56
Международные	1 143,3	2,56	1 120,5	2,39	98,01
Всего	44 642,3	100	46 975,3	100	105,23

Наибольшую долю в общем объеме деятельности предприятия по данным пассажирооборота и количества перевезенных пассажиров занимают городские перевозки пассажиров, наименьшую – международные перевозки пассажиров. При этом международные перевозки по количеству перевезенных пассажиров имеют меньшую долю, чем по пассажирообороту. Для перевозок более дальнего расстояния это потенциально более высокий доход для предприятия. Низкие показатели данного вида перевозок показывают его незначимость и неприоритетность. Международные перевозки в формировании дохода предприятия занимают малую долю – всего лишь 2 – 3 %. В качестве причин можно назвать неразвитость и неактивность маркетинговой деятельности, низкие объемы перевозок из-за высокой конкуренции, низкие тарифы, низкое качество перевозок. Единственный фактор, по которому предприятие может конкурировать, это низкая стоимость, но это невыгодно, так как предприятие недополучает доход.

Для развития данного направления предприятию нужно повышать качество перевозок, активно вести маркетинговую деятельность, чтобы быть конкурентоспособным на рынке международных перевозок. Основным потенциальным сегмент рынка для Могилевского филиала Автобусный парк №1 ОАО «Могилевоблавтотранс» – Могилевская область и приграничные регионы Российской Федерации, в частности города: Москва, Смоленск, Брянск.

По данным маршрутам в Могилевской области работают такие частные перевозчики, как «Новая линия», «Автотур», «Фаворит-Экспресс», «Грандавто», «ЭлитТранс», «Автотуризм», которые активно осваивают сегмент международных перевозок [3]. Они выполняют регулярные рейсы на следующих маршрутах (таблица 3).

Таблица 3 – Сравнительная характеристика перевозчиков

Перевозчик	Маршруты	Время в пути	Стоимость, руб.
Новая линия	Могилев – Москва	8 ч.	35
	Могилев – Смоленск	3 ч.	13
Автотур	Могилев – Москва	8 ч.	35
Фаворит-Экспресс	Могилев – Москва	8 ч.	35
	Могилев – Санкт-Петербург	10 ч. 20 мин.	25
Грандавто	Могилев – Санкт-Петербург	11 ч.	45
ЭлитТранс	Могилев – Санкт-Петербург	11 ч.	50
Автотуризм	Могилев – Смоленск	2 ч. 10 мин.	15
Могилевский филиал Автобусный парк №1 ОАО «Могилевоблавтотранс»	Могилев – Киев	9 ч. 10 мин.	28,44
	Могилев – Москва	10 ч. 50 мин.	25,96
	Могилев – Смоленск	4 ч. 30 мин.	11,65

Анализ показал, что у Могилевского филиала Автобусный парк №1 ОАО «Могилевоблавтотранс» тариф ниже, чем у других перевозчиков, но это не является достаточным фактором сейчас, когда для клиента важен комфорт и имеется широкий выбор транспортных услуг.

Таким образом, в качестве направлений развития международных перевозок

зок рассматриваются следующие: развитие международных маршрутов по направлениям, повышение качества перевозок, сбалансированная ценовая политика и активная маркетинговая деятельность (информирование клиентов, программы для постоянных пассажиров, возможность онлайн-заказа билетов без регистрации и дополнительных платежей, рекламирование в профильных группах и социальных сетях). В первую очередь предлагается усовершенствовать подходы к организации перевозок по маршрутам, которые пользуются наибольшей популярностью у пассажиров: Смоленск, Москва, Санкт-Петербург. При этом рекомендуется доработать графики движения и использовать более современный подвижной состав разной вместимости.

Литература

1. Все автобусные перевозчики Европы: сайты, маршруты, лайфхаки [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://vandrouki.by/2014/vse-avtobusnyie-perevozchiki-evropyi-saytyi-marshrutyi-layfhaki/> (дата обращения: 03.03.2019).
2. Морозова, Д. В. Маржинальный анализ деятельности транспортного предприятия / Д. В. Морозова, А. А. Терехова // Новые материалы, оборудование и технологии в промышленности: материалы междунар. научно-технич. конф. молодых ученых, Могилев, 25 – 26 октября 2018 г. / Белорусско – Российский университет; ред. кол. И.С. Сазонов [и др.] – Могилев, 2018. – с. 178.
3. Система продажи билетов на автобусы [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://ticketbus.by/> (дата обращения: 05.03.2019).