

Основы экономики

наземного городского общественного электротранспорта (руководителям, работникам и пассажирам горэлектротранспорта)

Экономическая проблема всех предприятий наземного городского общественного электротранспорта (далее - НГОЭТ) это убыточность основной деятельности - пассажирских перевозок, т.е. значительное превышении расходов над доходами.

В настоящее время существует многократный разрыв между себестоимостью и доходом от одной поездки, *например, по данным за 2017 год у МУЭТ г.Уфы расходы (без амортизации) на 1 поездку по трамвайным и троллейбусным перевозкам составили 35,67 рубля, а доходы более чем в 2 раза меньше – 16,28 рубля. Если рассматривать отдельно, то у лучшего трамвайного депо расходов – 22,87 рубля на 1 поездку, доходов – 16,87 рубля; по троллейбусу расходов – 49,51 рубля, доход – 15,73 рубля на 1 поездку. И это в первую очередь объясняется тем, что существенная часть трамвайных линий обособленна от автомобильного потока, а троллейбус движется в общем потоке. Кстати, если разделить величину расходов МУЭТ, которая в среднем составляет около 1 миллиарда рублей в год на доход от 1 поездки 16,28 рублей, то для выхода на самоокупаемость нам необходимо 61,4 млн. поездок. В 2010 году перевозка МУЭТ была около 64 млн. поездок и это было уже после деления трамвайной сети на две обособленные части. В Ижевске за 2017 год на местном городском электротранспорте было совершено 84,8 миллиона поездок, при том что численность*

населения города составляет около 650 тысяч человек! Поэтому постулат об безусловной убыточности НГОЭТ не кажется незыблемым.

В первую очередь рассмотрим собственные доходы.

Собственные доходы определяются следующими двумя переменными:

Первая переменная - это доход (средний) от одной поездки, который определяется линейкой тарифов и структурой перевозки: доля наличного расчёта, безналичного расчёта, различных категорий льготников. Не принимая во внимание административное регулирование тарифов, можно догадаться, что здесь есть естественные ограничения для повышения стоимости проезда: цены конкурентов, стоимость эксплуатации личного автомобиля, уровень доходов населения - рынок есть рынок.

Вторая переменная – это объём перевозки. Увеличение перевозки за счёт повышения загрузки (наполняемости подвижного состава) есть главное и первоочередное направление для достижения самоокупаемости предприятий НГОЭТ, так как перевозочная деятельность является трудоёмким и энергоёмким видом производства, а это означает, что увеличение перевозки за счёт простого увеличения количества часов работы на линии, пробега подвижного состава (путём строительства новых линий, большего выпуска на линию подвижного состава) без соответствующей загрузки, не обеспечит безубыточность – самоокупаемость, а принесёт лишь пропорциональный рост расходов на заработную плату и отчисления, электроэнергию,

запчасти и материалы и многое другое. В структуре расходов подавляющая доля принадлежит переменным затратам, поэтому двигаться в первую очередь нужно путём интенсивного развития (роста эффективности) – повышения загрузки работающих вагонов, а уже после достижения самокупаемости можно переходить к экстенсивному развитию – расширению за счёт новых линий и вагонов.

Интенсивному развитию предприятий НГОЭТ – повышению наполняемости подвижного состава на линии, в первую очередь препятствуют **неравные условия конкуренции**, которые начинаются с отсутствия **единого обязательного для всех, независимо от формы собственности, пассажироперевозчиков городского стандарта транспортного обслуживания населения**. Принятие данного стандарта - в полномочиях депутатов городского совета в соответствии с федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Подробнее о важности принятия городских правил (стандарта) транспортного обслуживания населения и как это сделать – см. статью «Широкая публичная общественная поддержка наземного городского общественного электротранспорта – основа его сохранения и развития».

Теперь рассмотрим прочие доходы.

Если в вашем городе депутатами горсовета или городской администрацией не созданы условия для наполняемости подвижного состава обеспечивающей безубыточную деятельность предприятия,

что в случае с МУП является их прямой обязанностью, тогда необходимо от них **требовать субсидий** в размере достаточном для покрытия дефицита доходов – разрыва между доходами и расходами!

Очевидно, что если вам не хватает собственных доходов – выручки от перевозки, и субсидии не покрывают их дефицит, то у вас остаётся единственный путь – накапливать кредиторскую задолженность и в конце концов обанкротиться.

В завершении рассмотрим расходы.

Эффективное использование трудовых и материальных ресурсов, энергосбережение, повышение качества предоставляемой услуги (высокая регулярность и оптимальный интервал движения, комфортные условия пользования услугой), автоматизация производственных процессов являются обязательными условиями рентабельной работы предприятия!