

ПЛАНОВО-УБЫТОЧНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. АНАЛИЗ ПРИЧИН УБЫТКОВ

А. В. Муравьева, студентка III курса экономического факультета ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева»

М. А. Фирстова, студентка III курса экономического факультета ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева»

В статье рассматривается система городского транспорта с точки зрения ее плановой убыточности. В качестве примера используется МП «Горэлектротранс». Проводится частичный анализ статей фактического баланса, рассматриваются некоторые варианты решения выявленных проблем.

Ключевые слова: система городского транспорта, плановая убыточность предприятия, внутренние реформы предприятия, реорганизация, основная и неосновная деятельность, потенциальный доход

Существование любой коммерческой организации по определению подразумевает под собой получение прибыли от своей деятельности, независимо от того является ли она государственной, частной либо муниципальной. Тем не менее, имеет место быть понятие «планово – убыточные предприятия». Убытки представляют собой ущерб от хозяйственной деятельности, потеря денег, пропаша, разрушение или повреждение материальных ценностей. Убыточность предприятия подразумевает под собой финансовое состояние и финансовый результат хозяйственной деятельности, характеризующиеся тем, что в течение определенного периода времени денежные поступления не компенсируют расходы, не образуется прибыль, увеличивается долг. Говоря об организации как о планово-убыточной, подразумевается то, что убытки в ней изначально предполагались, однако деятельность ее несет, необходимую социальную нагрузку, которая оправдывает финансирование.

Если обратиться к отраслевой статистике, то на начало 2008 года по данным Росстата более четверти российских предприятий оказались убыточными. Из их числа 33,5% относится к сектору транспорта и связи.

Рассмотрим подробнее категорию городского общественного транспорта. Одна из ключевых проблем ГТ – его, в подавляющем большинстве регионов, хроническая убыточность. Перевозки осуществляются за счет дотаций из местных и муниципальных бюджетов. Данное положение объясняется как неполноценной компенсацией затрат, связанных с перевозкой 64 категорий граждан, имеющих льготы по оплате проезда, так и отсутствием в этом секторе организационно-экономических механизмов, адекватных рыночным условиям. Обращая внимание на материально-техническую базу, то можно увидеть в среднем по регионам на 2008 год 60 – 70 % износ подвижного состава, как физический так и моральный.

В целом, касаясь сектора ГТ распространено мнение о его хронической убыточности и нерентабельности, подтвержденное практикой регионов, и о характере отрасли как исключительно дотационной.

В качестве примера для рассмотрения возьмем Муниципальное предприятие городского округа Саранск «Горэлектротранс». Краткая характеристика предприятия: Дата государственной регистрации – 2 декабря 2002 года, организационно-правовая форма – унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, основной вид деятельности – обслуживание населения пассажирскими перевозками на городских маршрутах. По состоянию на 2009 год МП «Горэлектротранс» является единственным муниципальным предприятием в сфере ГТ. Вся остальная часть сектора пассажирских перевозок г. Саранска принадлежит частным организациям.

В собственности предприятия находятся 199 единиц подвижного состава, включая 112 троллейбусов и 87 автобусов. Пассажирооборот за год составляет 54 359 900 человек (по данным на 2008 год). Стоимость проезда составляет 9 рублей.

Что касается финансового состояния на основании фактического баланса, следует отметить, что за период январь 2008г – июнь 2009г кредиторская задолженность составила 65 183 000 рублей. Запланированный показатель составляет 126 948 200 рублей. Удовлетворительная динамика достигнута за счет

положительного отклонения от плановых показателей собственных доходов предприятия, увеличения бюджетных ассигнований, доходов от неосновной деятельности, а так же увеличению субсидий на компенсацию части затрат на развитие материально технической базы. Собственные доходы на 1 рубль расходов составляют по данным на 2008 год 0.5 руб. Возмещение расходов собственными доходами с учетом бюджетных ассигнований (302008,9 тыс. руб.) составляют за 2008 г. 74,6 %.

Из приведенных показателей видно, что, несмотря на некоторое перевыполнение плана, финансовое состояние предприятия оставляет желать лучшего. Для поддержания его функционирования из бюджета ежегодно выделяются десятки миллионов рублей. Однако, кредиторская задолженность продолжает расти. Процесс, напоминающий шокотерапию давно умершего пациента. Очевидно, что МП «Горэлектротранс» остро нуждается в серьезном внутреннем реформировании.

Безусловно, существование городского транспорта необходимо для города. В основном оно обусловлено рядом социальных причин:

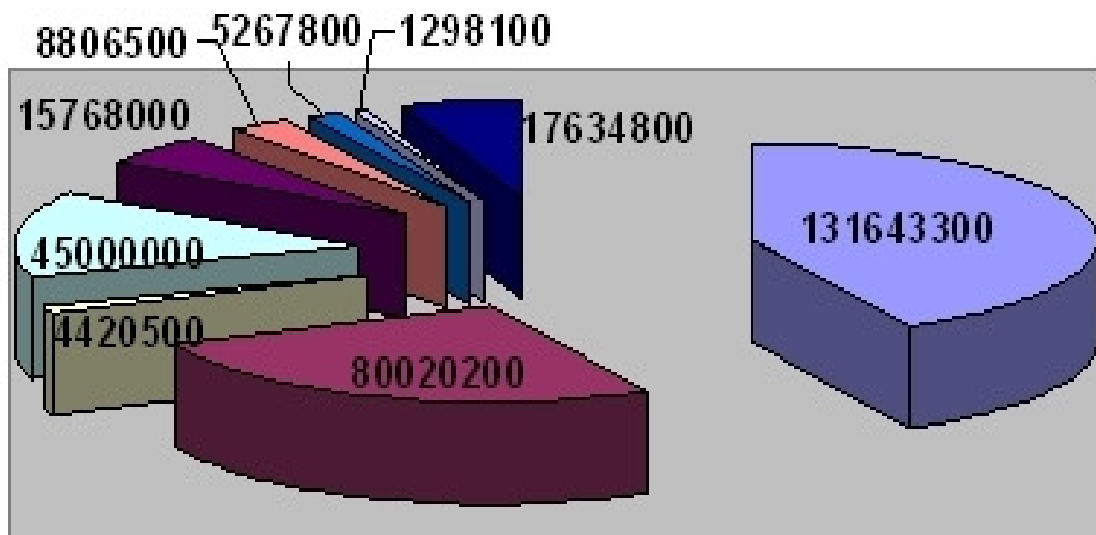
1. Поддержание необходимого уровня транспортной обеспеченности.
2. Льготная перевозка некоторых социальных групп населения, которых на данный момент насчитывается 64.
3. Создание ценовой альтернативы для населения в условиях стабильного повышения тарифов на городской транспорт.

В качестве основы для анализа причин плановой убыточности взят Фактический баланс доходов и расходов по МП городского округа Саранск «Горэлектротранс» за январь – июнь 2009 года по предприятию в целом (тыс. руб.).

Из приведенной схемы (рис.1) видно, что наибольшая часть доходов от основной деятельности приходится на реализацию разовых проездных билетов (131 643 300 рублей). Однако, по статистике Минтранса 15 – 20 % пользователей ГТ используют поддельные проездные билеты или используют иные способы уклонения от оплаты. Путем элементарных вычислений получаем минимум 19 764 495 рублей неполученных средств. Здесь проблема кроется в недос-

таточном контроле за пассажирами со стороны кондукторов, особенно в час-пик. В это время, исходя из условий работы, они физически не справляются с пассажиропотоком. Одним из выходов можно считать некое изменение схемы «Водитель-Кондуктор», когда в наиболее напряженные часы на 1 единицу транспорта приходится 2 кондуктора, а в остальные часы оплата происходит при выходе (входе) непосредственно водителю (дежурному кондуктору). Данная схема ориентирована на систему оплаты проезда в Ростове. Однако применение ее в Саранске может повлечь за собой дополнительные издержки, что связано с общим несовершенством самой системы ГТ в целом.

Стоит обратить внимание так же на реализацию месячных проездных билетов, хотя данный вид оплаты проезда не пользуется особой популярностью среди пассажиров. Уровень продаж можно понять информационными листовками в транспорте. Еще одно решение это сотрудничество с крупными городскими организациями, работники которых пользуются ГТ. Для этого варианта в качестве мотивации необходимо продумать систему скидок либо ежемесячную лотерею с небольшими призами.



- | | |
|--|---|
| □ Реализация разовых билетов | ■ Бюджетные ассигнования |
| □ Продажа проездных карт для льготников | □ Дрл. Бюджетные ассигнования |
| ■ Реализация месячных проездных билетов | □ Субсидии на дачные перевозки |
| ■ Сплата за выполнение спецрейсов | □ Реализация билетов на дачные маршруты |
| ■ прочие доходы от неосновной деятельности | |

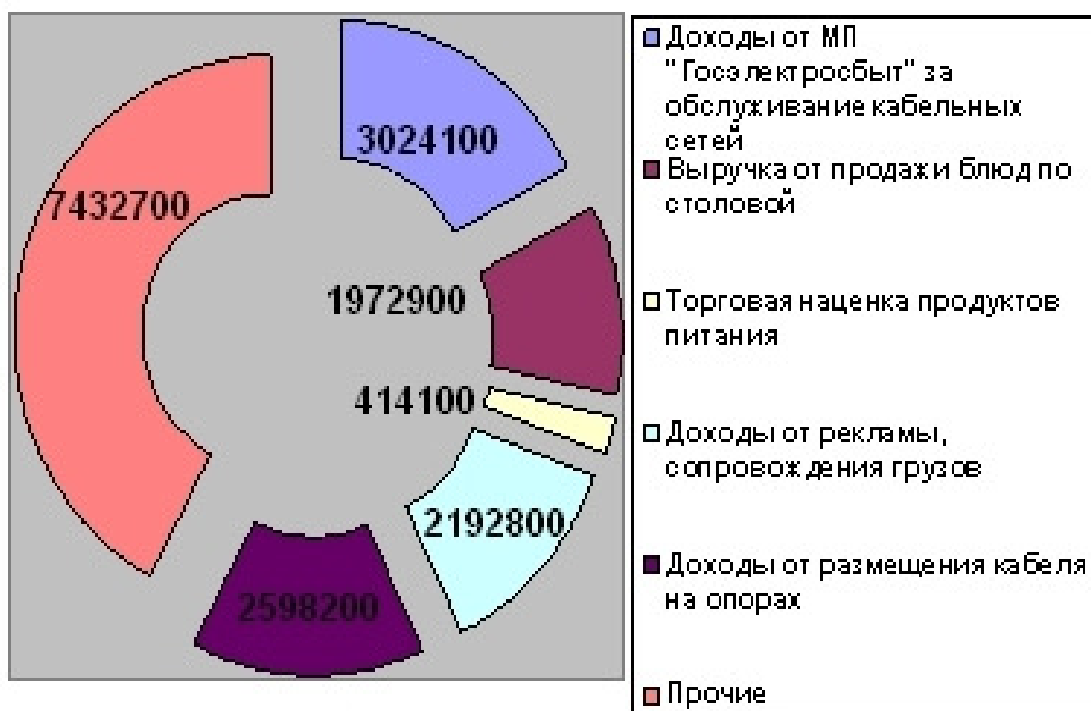


Рисунок 1 Наиболее весомые пункты доходной части основной деятельности Фактического баланса и расшифровка некоторых доходных статей неосновной деятельности

Еще одним аспектом, влияющим на получение доходов от реализации билетов, является схема проезда «без билета». По результатам опроса, прове-

денного среди пользователей городского транспорта 1.11.09 (количество опрошенных составляет 100 человек) более 85% респондентов признались, что пользовались этим способом оплаты. Численность кондукторов на предприятии составляет 346 человек. Если допустить, что каждый из них в день провозит только одного безбилетного пассажира по цене 5 рублей, получается 1730 рублей в день. В месяц выходит 51 900 рублей, а в год – 622 800 рублей.

Решение этой проблемы кроется, скорее всего, в недостаточной мотивации работников. Среднемесячная заработная плата кондуктора составляет 7897р. Для предприятия было бы гораздо выгоднее разработать определенную систему материального стимулирования. Например, выполнение дневного, недельного и месячного планов. Размер премии зависит от того, насколько регулярно работник справляется с поставленными задачами.

Так же необходимо рассмотреть доходы предприятия от неосновной деятельности. Одним из пунктов, приносящих убыток, является продажа блюд в столовой. По итогам 2008 года выручка здесь составила 1972,9 тыс. руб., расходы – 4472,5 тыс. руб. Итого 2499,6 тыс. рублей убытка. В связи с этим можно предложить просто вынести непрофильное производство за пределы предприятия. Для того чтобы избежать проблем с профсоюзом по поводу необеспечения необходимых условий труда, вопрос с питанием можно решить несколькими способами. Во-первых, заказ определенного фиксированного набора блюд еженедельно с ежедневной доставкой в определенное время непосредственно сотрудниками. В этом случае необходимый ассортимент блюд доставляется на предприятие службой доставки выбранной пекарни (фирмы, столовой) и оплачивается непосредственно работниками в момент получения заказа. Во-вторых, вариант реорганизации. Таким образом, столовая будет функционировать, обслуживая и работников организации и выполняя свои собственные коммерческие цели (например, изготовление тортов или обслуживание прочих фирм по вышеуказанному методу). Таким образом, можно избежать расходов от непрофильного производства.

К прочим видом деятельности МП «Горэлектротранс» относятся рекламные услуги. Как известно, реклама в транспорте пользуется большим спросом среди предпринимателей и организаций. На сегодняшний день прибыль, получаемая МП «Горэлектротранс» от рекламы это лишь те отчисления, которые платят организации рекламные агентства, пользующиеся правом размещения информационных материалов на подвижном составе (2192800 рублей).

В Саранске на данный момент существует 2 основных агентства, предлагающие размещение в транспорте:

1. «Да!», предлагающее размещение печатной рекламы (листочки, баннеры, купоны).

Т а б л и ц а 1

Тарифы на размещение наружной рекламы в ГТ (1 месяц)

Количество автобусов		Количество стикеров, формат А4	Количество стикеров, формат А3	Сумма за изготовление рублей	Сумма за размещение, рублей в месяц	
					Авт	Трол
10	10	20	10	800	2400	1920
20	20	40	20	1000	4000	3200
40	40	80	40	2000	6400	5120
80	80	160	80	4000	10000	8000
-	100	200	100	5000	-	8800
-	120	240	120	6000	-	9600

2. «TODAY», которое предлагает размещение видеороликов на экранах, установленных в автобусах.

Т а б л и ц а 2

Тарифы на размещение видеоролика на мониторах в автобусах ГТ (1 мес.)

Стоимость секунды, руб.	Кол-во показов в час	Кол-во показов в месяц	Кол-во. работы одного монитора в день. в часах.	Длина ролика, сек	Кол-во. мониторов	Стоимость за 30 дней в руб.
0.02	3	23400	13	15	20	7020
0.02	3	23400	13	20	20	9360
0.02	6	46800	13	15	20	14040
0.02	6	46800	13	20	20	18720
0.02	12	93600	13	15	20	28080
0.02	12	93600	13	20	20	37440

Достаточно показателен пример с размещением стикеров формата А4. Предположительно в каждом из 40 автобусов и 40 троллейбусов расположено

10 стикеров А4. Если брать среднюю стоимость размещения 11 600 рублей (как 6 400 рублей + 5 200 рублей) и условие того, что все клиенты заказали именно этот пакет, доход в месяц составляет 232 000 рублей. За год выручка составляет 2 784 000 рублей. Средняя стоимость изготовления стикера составляет 16 рублей, а при наличии собственной элементарной печатной техники себестоимость снижается до 7 рублей. Таким образом затраты на изготовление 960 стикеров равны 6 720 рублям. В структуру затрат так же необходимо внести некоторые издержки в связи с поиском клиентской базы, а также оплату работы менеджеров отдела продаж, которая стандартно составляет 10 % от суммы заказа. Реклама на бортах автобусов так же имеет большой потенциал. При расценках 4000 рублей в месяц для автобуса и 2500 рублей для троллейбуса, при полной занятости подвижного состава прибыль в месяц составляет 568 000 рублей (6 816 000 рублей в год). Однако в данном случае клиентам необходимо самостоятельно заказывать макеты в том или ином рекламном агентстве. Их стоимость по данным «Да!» равна от 5000 рублей до 30000 рублей.

Анализ деятельности МП «Горэлектротранс» позволил выявить некоторые, наиболее явные из существующих причин плановой убыточности предприятия. Многообразие предложенных путей решения финансовых проблем наглядно показывает, что выход кроется в грамотном менеджменте, рациональном использовании финансовых ресурсов и, безусловно, в эффективных преобразованиях. Опыт соседних городов (реформа ГП в Ростове-на-Дону) говорит о том, что ГПТ может приносить прибыль и не является исключительно дотационной отраслью. Достаточно приблизительные расчеты, основанные на минимальном выигрыше от успешно проведенных преобразований, дают в перспективе потенциальный доход 32486895 рублей за годовой период. Таким образом, принятие Собственником стратегии преобразования предприятия может реально улучшить финансовое положение МП «Горэлектротранс».