

Е.Е.Розанов (5 курс, каф. СМ), А.Ф.Орлова, к.э.н., доц.

## ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГУП «ГОРЭЛЕКТРОТРАНС»)

В современных условиях России нет четкой политики относительно развития муниципального пассажирского транспорта. Есть опасения, что в скором времени он может перейти в частную собственность. С одной стороны, это позволит улучшить условия функционирования транспорта, обновить подвижной состав, произвести ремонт и обновление контактной сети для городского электротранспорта. С другой стороны практически все льготы на проезд могут быть отменены. Дискутируется и другой вариант: перевод всего транспортного хозяйства на рыночные рельсы. Тем самым можно сохранить и предоставить возможность транспортникам продавать эти льготы тем ведомствам, которые пожелают приобрести их для определенных категорий граждан. Это еще один немаловажный источник финансирования городского пассажирского транспорта. По-видимому, государство посчитало лучшим переложить эту проблему на плечи индивидуальных предпринимателей, так как у самого государства средств на проведение мероприятий по улучшению транспортной системы нет.

Одним из решающих условий нормального функционирования городского пассажирского транспорта, независимо от направленности его реформирования, является своевременность и достаточность финансирования. Убыточность всех видов массового пассажирского транспорта (автобус, трамвай, троллейбус, метрополитен) при действующих системах возмещения затрат неизбежна. Это объясняется сложившимся принципом бюджетного финансирования, а также значительным разрывом между необходимым уровнем затрат и ограничением повышения проездной платы в силу социальной значимости транспортной услуги.

В любом случае, денег на нормальное функционирование городского пассажирского транспорта катастрофически не хватает. Особенно остро этот вопрос стоит на электротранспорте.

Трамвайная подотрасль в целом стала убыточной с 1967-1968 г.г., троллейбус – с 1972-1973 г.г. Удельный вес затрат, покрываемых собственными доходами от перевозки в общей сумме эксплуатационных расходов составил в 2001 году по наземному городскому электротранспорту – 50,5%, а остаток 49,5% – это убыток, который должен покрываться так называемой бюджетной дотацией. Но размер дотации определяется не только расчетом, но и возможностями бюджета. Мы также можем учесть в расходах большие потери выручки вследствие дорожных пробок, аварий, мешающих нормальному движению электротранспорта. Только из-за этих причин выручка за день может очень резко снизиться.

Важным фактором функционирования транспорта является дорожное полотно, для трамваев в частности, так как оно находится в запущенном состоянии: нередки случаи остановок транспорта, что, естественно, тоже снижает прибыль. В 2002 году удельный вес затрат, покрываемый собственными доходами, снизился еще на несколько процентов. Далее произошли закрытия нескольких трамвайных и троллейбусных парков. В итоге подвижной состав сократился примерно на 18%.

Доходы от основных видов деятельности не могут полностью покрыть расходы Государственного унитарного предприятия «Городской электрический транспорт» (ГУП «ГЭТ»). Помимо основной, ГУП «ГЭТ» занимается еще и предпринимательской деятельностью, которая частично покрывает расходы предприятия.

Для реализации установленной цели и задач ГУП «ГЭТ» осуществляет предпринимательскую деятельность: грузовые перевозки, поставка электроэнергии, теплоэнергии, сдача в аренду помещений, рекламные услуги и пр. Основная, доля дохода от предпринимательской деятельности приходится на группы: «по договору аренды»; «реклама»; «прочая реализация».

Для размещения рекламы используются опоры контактной сети, реклама внутри салона, реклама на бортах. Использование опор контактной сети подразумевает пользование электроэнергией (размещение так называемой «воздушки»); монтаж (демонтаж) кабеля, рекламоносителя; наружную рекламу. Использование опор является самым доходным видом услуг по группе «реклама», а именно составляет около 45% от общей суммы. Клиентами ГУП «ГЭТ» по оказанию рекламных услуг являются разные организации: от индивидуальных предпринимателей до корпоративных и банков, в частности, у ИМОП СПбГПУ также заключен договор с ГУП «ГЭТ» на использование опор контактной сети.

Группа «по договору аренды»: аренду земельных участков, оборудования, помещения, транспорта. При этом аренда помещения является самой доходной, она составляет около 70%.

В 3-ем квартале 2003 года наблюдалась тенденция к росту прибыли от рекламной деятельности. Число клиентов, пользующихся рекламными услугами ГУП ГЭТ, заметно выросло. В 3-ем квартале 2003 года прибыль от основной деятельности составила около 230000000 руб., а от предпринимательской около 30000000 руб., что составляет примерно 12% от общей прибыли. Если к этой сумме добавить еще и «прочую реализацию» (хотя она не совсем относится к предпринимательской деятельности, но основной ее точно не назовешь), то процент увеличится до 16%.

В любом случае пока у нас не будет отлаженной системы финансирования городского транспорта и четко сформулированной политики, эта отрасль будет убыточной или, по крайней мере, нерентабельной.