

УДК 33: 303.7: 330.44: 330.47

Н.И.Кухарская (асп., СПбГАСУ), А.Г.Семёнов, к.т.н., доц.

МЕТОДИКА ПЕРИОДИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ОТ СБОРА ПРОЕЗДНОЙ ПЛАТЫ НА КОММЕРЧЕСКИХ АВТОБУСНЫХ МАРШРУТАХ (НА ПРИМЕРЕ ГУП «ПАССАЖИРАВТОТРАНС»)

Планирование доходов от сбора проездной платы на коммерческих автобусных маршрутах разбиваем на четыре условных этапа, последним из которых является *периодическое планирование*. На этом этапе проводится анализ результатов работы и перерасчёт месячного плана сбора выручки по маршруту.

Ежемесячно проводится на основании II и, если требуется, III эт., на 2-х уровнях:

1) Понарядно - анализ результатов работы каждого автобуса по маршруту, проводится планово-экономической и эксплуатационной службами АП по примеру II этапа. Перерасчёт затрат на 1 км пробега для каждой марки автобуса, проводится в конце каждого месяца в зависимости от изменения суммы затрат по АП в целом.

2) Помаршрутно - сбор и анализ результатов работы по маршруту в целом, для чего группе контролинга ГУП требуется дополнить объём собираемых с АП-ов данных и ввести дополнительную отчётную форму за каждый день и за месяц в целом:

Таблица 1

№ маршрута	Выручка, руб.			Пробег, км.		Машино-часы		Затраты по маршруту, руб.	
	план	факт	средне-часовая	план	факт	план	факт	план	факт

Данная форма будет служить для контроля и анализа по сбору доходов на маршруте, а в зависимости от результатов, поводом для проведения III этапа планирования, обязанность за выполнение этих функций возлагается на группу маркетинга ЭКУ.

Организация движения по маршруту автобусов, работающих по принципу *маршрутного* такси, продиктована сложившейся на данный момент ситуацией и введена для увеличения полноты сбора выручки, разгрузки муниципального транспорта, на котором действуют льготы и долгосрочные проездные билеты. Следовательно, планирование проводится натуральным и отчетно-статистическим методами на основании статанализа.

При разработке методики расчёта плановых показателей на коммерческих маршрутах в первую очередь учитывается психологический фактор водителей, т.е. если маршрут проверяется гласно, водители, как правило, стараются как можно меньше привезти выручки в проверяемый день. Поэтому коммерческие маршруты проверять целесообразнее негласно, для чего заранее в течение одного - двух дней фиксируют:

1. Трассу прохождения данного маршрута;
2. Время начала и окончания работы маршрута;
3. Количество автобусов, работающих на маршруте;
4. Интервал прохождения по маршруту;
5. Пассажиропоток в разное время суток, в т. ч. час пик и конкретно на каких остановках.

Далее проводится негласная подсадка контролеров с оплатой за проезд и подсчёт пассажиров за каждый рейс, сделанный на данном маршруте с фиксацией времени,

количества перевезённых пассажиров. Проверка проводится с начала движения и до окончания работы на данном коммерческом маршруте. Данные контролеров сводятся в таблицу и составляется справка.

Исходя из полученных данных, определяется фактическая выручка на коммерческом маршруте. Для более реального определения фактической выручки проводятся негласные проверки в разные дни недели с учётом рабочих и выходных дней.