

АЛЕКСАНДР БОГДАНОВ: «Я ЛОББИРУЮ ИНТЕРЕСЫ ПАССАЖИРОВ»

В июле арбитражный суд Пермского края признал законным положение о проведении конкурсных процедур на распределение автобусных маршрутов. В конкурсной документации всего четыре критерия: низкопольность, новизна автобусов, экологичность и количество транспортных средств, работающих на газе. Это значит, что в ближайшее время рынок автобусных перевозок ждет очередная встряска. Директор «А-Тур-Транс» Александр Богданов высказал свое мнение о грядущем конкурсе и ситуации на рынке автобусных перевозок в целом.

— Александр Владимирович, недавно завершился суд по оспариванию новой конкурсной документации по распределению автобусных маршрутов. Инициатором иска вновь стали перевозчики. Что не устраивает в конкурсе? Вы разделяете их претензии?

— Я хочу подчеркнуть: я не против конкурса. Но я не могу понять его условия. Новизна, экологичность, низкопольность — с этим не поспоришь. Эти требования относятся к безопасности. Претензии у меня к другому: к тому, как оцениваются эти критерии. Например новизна. Новая конкурсная документация учитывает только год выпуска автобусов, указанный в паспорте транспортного средства (ПТС). При этом произведенные усовершенствования и модернизацию не учитывает. Таким образом, автобусы, прошедшие замену кузова, в результате которого они обновились лет на 15, не смогут конкурировать с новыми Нефазами и ЛиАЗами. К слову, сейчас в Перми 2/3 автобусов, прошедших модернизацию через замену кузова.

— То есть сейчас конкурсная документация не оставила места старым автобусам на городских дорогах, может быть, это не так и плохо?

— Вопрос в том, что в документации остались только такие критерии, которые не учитывают комфорт пассажиров. У пассажиров не будет альтернативы: ездить на поддержанном «Мане» или «Мерседесе» или на новой отечественной технике. Иных критериев, кроме как новизна автобусов, нет. При этом не берется в расчет то, что у MAN и Mercedes в разы выше ресурс как по двигателю, кузову и другим деталям, чем у наших. Немецкая техника более комфортабельная для пассажиров: там больше сидячих мест, многие автобусы оборудованы кондиционерами. У отечественного производителя такого нет. В одном телесежете у пассажиров, выходящих из новых Нефазов, интересовались: что они думают об этой новой технике. Тогда пассажиры признались, что не заметили разницы и даже не поняли, что эти автобусы новые. В моем парке много автобусов иностранного производства. И наши пассажиры пишут благодарственные письма в департамент дорог и транспорта, а жалобы касаются того, что не работал кондиционер. Я думаю, что спор о конкурсной документации продолжится в кассации. Я лоббирую интересы пассажиров: хочу, чтобы было много посадочных мест, пассажиры ехали в комфорте.

— При обсуждении конкурсной документации один из ее идеологов депутат Павел Ширев заметил, что кондиционеры в пермских автобусах не нужны, потому что у нас слишком короткое лето. Может быть, кондиционеры — это действительно излишняя роскошь?

— Я не соглашусь на этот счет. Пассажирам и водителю должно быть комфортно и летом и зимой. Чтобы было не жарко и не холодно в общественном транспорте. Это тоже отражается на безопасности поездки. В Москве недавно был случай: водитель автобуса не справился с управлением и врезался в остановку. Водитель объяснил, что ему стало плохо из-за духоты. На мой взгляд, если в ав-

тобусе есть система, которая позволяет регулировать температуру в салоне, — это и есть один из главных показателей безопасности, так как водитель отвечает за пассажиров.

— Какие еще пункты, по вашему мнению, должна учитывать конкурсная документация?

— В предыдущем документе был пункт о пассажироместимости автобусов. Сейчас его также убрали. Для нашего города, я считаю, такой пункт очень важен. У нас третий город в России по протяженности. И 23 посадочных места, как в Нефазах, нам не подходит. Как людям ездить в отдаленные районы, в Закамск, например? Ведь большая разница: два часа в поездке стоять или сидеть.

— То есть вы настаиваете, что зарубежная техника, пусть и не новая, намного превосходит наш автопром?

— У меня немецкая техника, ее автопром один из лучших в мире. Конкурировать с ним по многим параметрам невозможно. Это понимают наши производители автобусов, поэтому в своем производстве используют импортные комплектующие, двигатели, АКПП, мосты и т.д. Но вот цена... Автобусы российских производителей стоят от 5,5 до 11 млн руб. Я тоже патриот, но не до такой степени, чтобы в экономическом смысле взять и рискнуть своим бизнесом. Не стоит наша техника таких денег. У нас тариф — 13 руб. Сколько я должен вести валовой выручки в день, чтобы позволить себе такой автобус? К тому же у немецких машин экологический класс не ниже евро-3. У нашей техники совсем другие показатели. Мы рисковали, когда привозили поддержанные машины: не знали, как пассажиры отреагируют. Но, кроме благодарности, негативных отзывов на импортную технику не было.

— Конкурсная документация не дает преимуществ для отечественной техники. Законодательно у вас есть право купить иностранную технику, но не поддержанную, а новую. Экономические условия не позволяют?

— Даже Москва не может себе позволить купить новые иностранные автобусы. Стоимость нового импортного автобуса примерно 12–15 млн руб. Если автобус работает на газовом топливе, то его цена 14,8 млн. При этом это цена при условии закупки нескольких автобусов. С таким тарифом и с непонятными условиями на рынке я пока не готов покупать такие автобусы.

— Вы затронули тему тарифа на проезд. Известно, что предпринимателям выгоднее, чтобы тариф был выше, с другой стороны, пассажиров устраивает текущая ситуация.

— За четыре года тариф подняли один раз — на 1 руб., а это 8% от предыдущего! Почему-то на размер тарифа в Перми не влияет инфляция. Изначально лукавят те перевозчики, которые считают существующий тариф рентабельным. Выросли все составляющие тарифа: стоимость ГСМ, запчастей, появились дополнительные затраты на страховку пассажиров. И водители тоже хотят повышения зарплаты. Но сегодня мне не из чего повысить заработную плату. Я могу сделать это только через повышение тарифа или минимизировать свои затраты. Но на это я пойти не могу, потому что мой биз-



нес связан с безопасностью людей. Конечно, повышение тарифа также скажется на пассажирах, но если бы все делалось постепенно, тариф пересчитывался ежегодно, тогда не было бы такого серьезного удорожания. Как можно говорить о том, что тариф 13 руб. рентабельный, когда в Москве стоимость проезда уже 45 руб., в Екатеринбурге — 23. Причем в этих городах действуют муниципальные парки и пассажиров перевозят на старой технике советских времен. То, что в Перми рынок автобусных перевозок частный, — это наше преимущество. Частники неприхотливы, и поэтому тариф у нас всегда будет ниже, а техника лучше.

— Уже не первый год всерьез обсуждается тема возрождения муниципального автопарка. В вопросе про тариф, таким образом, частники могут получить поддержку со стороны муниципального предприятия. Готовы конкурировать с муниципальным парком?

— Самый неэффективный собственник — государство. Потому что за свое ты будешь бороться, вкладывать, проявлять частную инициативу. Премьер-министр и президент свою позицию об этом высказали — все, что можно, отдать частному бизнесу. За чем снова это обсуждать? Неужели в Перми так все плохо с транспортом? Наша компания работает в этой сфере уже много лет. И мы знаем, как и что здесь устроено. На фоне других городов, где выше тариф, но хуже подвижной состав, Пермь выглядит достойно. Неужели много жалоб на наш транспорт? Я согласен, что старой техники в городе хватает. Но есть на это и объективные причины. Смысл обновлять, когда непонятны прави-

ла игры, условия работы? Есть очень старая техника. Но ее гораздо меньше, чем в других городах. Есть те, кто ездит на старых автобусах и не обновляет их, но судить по одному перевозчику обо всех остальных нельзя.

— Конкурсная документация уже утверждена, какие еще правила игры остаются неурегулированными?

— Чтобы проводить конкурс, надо сделать так, чтобы не было нелегалов, а у нас их предостаточно, и появляются они из-за отсутствия нормативно-правовой базы, то есть нет правил игры на этом рынке. Департамент дорог и транспорта исчерпал все имеющиеся ресурсы. Выиграл все судебные разбирательства. Оставалось судебным приставам прийти и сделать свое дело, но даже это не происходило. Как ездили, так и ездят. Если перевозчик выиграл конкурс, то у него не должно возникать проблем с нелегалами, которые работают на этом же маршруте. Потому что это отражается на экономике перевозок. Кроме того, должны быть понятные сроки контракта. Депутаты спорят и говорят, что контракты более чем на год заключать нельзя. Так уже было на предыдущем конкурсе. Сейчас хотят заключать на три года, но этого тоже мало, в экономическом смысле это невыгодно. Если контракт только на год или три, как я могу вкладываться в покупку новой техники? Для обновления подвижного состава я должен быть уверен, что есть перспектива работы как минимум на пять лет. Кроме того, до сих пор не утверждена маршрутная сеть. Рабочая группа по транспорту в думе работает уже целый год. Павел Ширев на одном из совещаний обещал, что маршрутная сеть изменится на 90%. Но до сих пор результатов нет. Маршруты разыгрываются сейчас, а потом будут менять маршрутную сеть?

— Вы озвучили множество проблем в отрасли. При этом продолжаете работу в пассажирских перевозках, не было желания сменить бизнес, если здесь все так не просто?

— Уйти сейчас, проработав на этом рынке 10 непростых лет, добившись высоких показателей, оцененных и городом и краем, да и что греха таить — Москвой, — это было непрофессионально, а по отношению к своим сотрудникам просто непорочно. Вы знаете, я не хочу выглядеть «жалобщиком». Если ты указываешь на какие-то проблемы, то у тебя должны быть предложения по их разрешению. У меня есть хорошая техника, в которую я вкладываю средства, хорошая профессиональная команда. Я лишь говорю о том, что нужно найти компромисс и прислушаться к мнению перевозчиков. Сделать так, чтобы всем было комфортно.



На правах рекламы