

ПЕРЕВОЗЧИКИ ЖАЖДУТ ПРОЗРАЧНОСТИ

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК ОБОСТРЕАЕТСЯ С КАЖДЫМ МЕСЯЦЕМ. В УСЛОВИЯХ, КОГДА ИНТЕРЕСЫ ЧАСТНЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ УЧИТЫВАЮТСЯ ГОРОДСКИМИ ВЛАСТЯМИ, БИЗНЕС ВЫНУЖДЕН СУДИТЬСЯ С ЧИНОВНИКАМИ ЗА КАЖДЫЙ МАРШРУТ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА. О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ СИСТЕМУ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МАРШРУТОВ БОЛЕЕ ПРОЗРАЧНОЙ, КОРРЕСПОНДЕНТ ВG ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ ПОГОВОРИЛА С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ТРЕХ КРУПНЕЙШИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ — ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ СПБ ГУП «ПАССАЖИРАВТОТРАНС» АНДРЕЕМ ЛЫЗИНЫМ, ПЕРВЫМ ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО «ТРЕТИЙ ПАРК» МИХАИЛОМ БОГДАНОВЫМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ «ПЕТЕРБУРГСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ» АЛЕКСЕЕМ ИВИНЫМ.

АНДРЕЙ ЛЫЗИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГУП «ПАССАЖИРАВТОТРАНС»: «ЭКОНОМИЯ ПО ГАЗОМОТОРНОМУ ТОПЛИВУ ПО СРАВНЕНИЮ С ДИЗЕЛЬНЫМ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 30 ПРОЦЕНТОВ»

BUSINESS GUIDE: Многих частных перевозчиков волнует вопрос распределения маршрутов так называемой обеспечивающей сети, которую на сегодняшний день обслуживает только «Пассажиравтотранс». Если в будущем эти маршруты все-таки выставят на конкурс, вы готовы конкурировать с частными перевозчиками?

АНДРЕЙ ЛЫЗИН: Эти процессы должны быть регламентированы законодательными актами. Когда эти споры будут разрешены, то появится либо уточнение этого законодательного акта, либо появятся какие-то иные правила игры, в соответствии с которыми мы будем участвовать в конкурсах на основаниях, которые определит город.

BG: В текущем году в городе начали работать первые 45 автобусов на газомоторном топливе. Какие у «Пассажиравтотранса» планы по закупке этого вида транспорта?

А. Л.: Около месяца назад в развитие распоряжения правительства РФ руководством города была утверждена программа перевода городской техники на газомоторное топливо. Согласно доку-



менту, к 2023 году «Пассажиравтотранс» совместно с городом закупит около 1230 автобусов, работающих на газомоторном топливе, это примерно 50% автопарка.

BG: Вы уже рассчитали экономическую эффективность этого шага?

А. Л.: Мы запустили новую технику только в январе, соответственно, на нормальные объемы эксплуатации она вышла только

в мае. Сегодня можно сказать, что экономия по газомоторному топливу по сравнению с дизельным составляет около 30%, но одновременно увеличились расходы на обслуживание и ремонт техники, выросли амортизационные отчисления. Есть также непроизводительные пробеги до единственной в городе заправки на Пулковском шоссе — она находится слишком далеко от наших автопарков. По этой статье мы потеряли уже около 1 млн рублей. Мы планируем снизить эти расходы после того, как «Газпром газомоторное топливо» построит одну из АГНКС возле нашего парка на Кубинской улице.

BG: В этом году конкурс на закупку 17 автобусов по схеме обратного выкупа был признан несостоявшимся. С чем это связано? Планируете ли вы повторить торги?

А. Л.: Политическая ситуация и санкционные меры наложили определенный отпечаток на процедуру. На конкурс пришли только «Волгабас» и «Ман Трак энд Бас Рус», чьи заявки не соответствовали техническому заданию. Тем не менее мы понимаем, что подобные тендеры — это

прорыв, который в корне отличается от нынешней системы закупок. Производитель, понимая, что ему придется какое-то время обслуживать эту технику, а затем выкупить ее обратно, сразу закладывал повышенный энергоресурс и моторесурс в каждую запчасть и деталь. Мы планируем еще раз попробовать данную технологию закупки в следующем году.

BG: Уже не первый год «Пассажиравтотранс», несмотря на выделение субсидий из горбюджета, работает в убыток (в 2012 году — 3,6 млн рублей, в 2013 году — 154 тыс. рублей). Как вы планируете увеличивать доходы предприятия?

А. Л.: Любое предприятие, которые занимается социальными перевозками, убыточно. У нас нет коммерческих маршрутов или других крупных источников дохода, кроме перевозок пассажиров на социальных маршрутах. Мы стараемся эффективнее работать в сфере коммерческих услуг, таких как фрахт автобуса, организованная перевозка групп детей, сдача в аренду помещений. Все эти меры помогают увеличить доходность. ■

МИХАИЛ БОГДАНОВ, ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО «ТРЕТИЙ ПАРК»: «МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ МАРШРУТОВ СУЩЕСТВОВАЛА ЕДИНАЯ ПЛАНКА»

BUSINESS GUIDE: Устраивает ли вас существующий подход к тарифному образованию на коммерческой сети?

МИХАИЛ БОГДАНОВ: Сейчас на городской социальной маршрутной сети, куда входят трамваи, троллейбусы и автобусы,

езде установлен единый тариф. Этот тариф не зависит от длины маршрута или расхода топлива. А вот коммерческие тарифы чиновники почему-то решили разделить, поэтому на одном маршруте предельный тариф составляет 31 рубль,

на другом — 36 рублей, а где-то и вовсе 45 рублей.

Мы хотим, чтобы для коммерческих и социальных маршрутов существовала единая планка, потому что формировать тариф, исходя из конкретного

маршрута, бессмысленно. Пока нам не удалось достичь взаимопонимания с профильным комитетом Смольного в этом вопросе.

BG: Вы поддерживаете планы Смольного по отказу от коммерческих маршрутов? → 38

