

Междугородний автобус MAN Lion's Regio C 59 мест!

- Комфорт и безопасность в дороге
- Стильный дизайн
- Функциональное и яркое оформление салона
- Габариты 13.010 / 3.400 / 2.550
- Двигатель Euro4 / 350 л.с.
- Сиденья Kiel Avance 59+1



Реклама. Товар сертифицирован

Своей популярностью Lion's Regio обязан элегантному дизайну, отмеченному известной премией «red dot design award». В первую очередь, его узнают благодаря его экономичности и мобильности при работе как в качестве междугороднего, так и туристического автобуса.

Buses for Business.

ООО «МАН Трак энд Бас РУС»
117535, г. Москва, ул. Дорожная, д. 29
Тел.: +7 (495) 988 33 00
www.man-bus.ru

Центр продаж автобусов
142407, Моск. обл., г. Ногинск,
51-й км автодороги Москва - Н. Новгород
Тел.: +7 (495) 725 65 93



РОССИЙСКИЕ АВТОБУСНЫЕ ЛИНИИ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

№ 5 (37) сентябрь-октябрь

2011

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Олег Старовойтов:
«Ресурс РАС должен быть
направлен на создание
хозяйственной среды,
удобной для ведения
автотранспортного бизнеса»

ТЕМА НОМЕРА:

Профессия водитель

ОБЗОР РЫНКА

Соединяя города, объединяем людей!

ГОЛАЗ-5251
«Вояж»

Товар сертифицирован



Многоцелевое решение для междугородних и туристических маршрутов



Высокая надежность кузова и агрегатной базы

Большая вместимость багажных отделений



Увеличенная пассажировместимость – 53 пассажирских места



Эффективная стоимость эксплуатации



Широкий выбор опций

Реклама



www.bus.ru

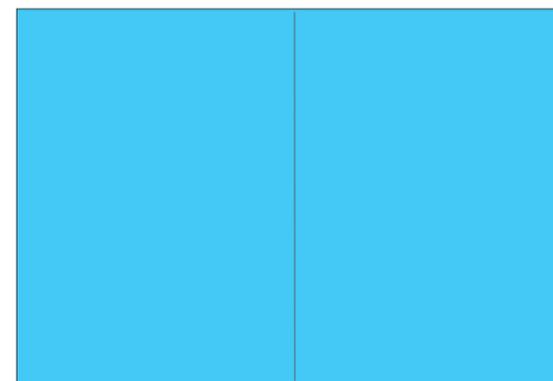
ООО «Русские Автобусы — Группа ГАЗ»

г. Москва
г. Санкт-Петербург
г. Павлово
г. Курган

тел./факс: +7(495) 720-50-29/06
тел./факс: +7(812) 449-70-66
тел./факс: +7(83171) 3-12-59, 3-57-64
тел./факс: +7(3522) 603-360, 601-160

rap@ruspromauto.ru
BuyukliiES@centr.bus.ru
export@paz.nnov.ru
s.naydina@tdkavz.ru

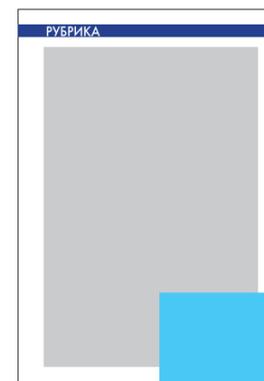
ПРИМЕРЫ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМНЫХ МОДУЛЕЙ



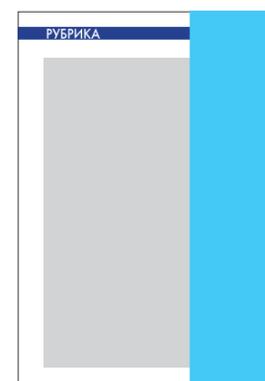
на разворот 2 полосы
обрезной формат 410x290
(с припусками на обрез по 5 мм с каждой стороны 420x300)



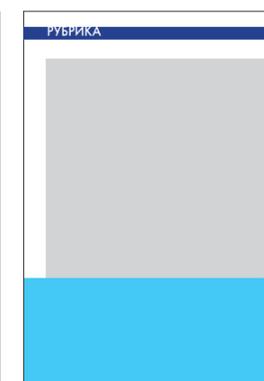
вертикальный 1/1
обрезной формат 205x290
(с припусками на обрез по 5 мм с каждой стороны 215x300)



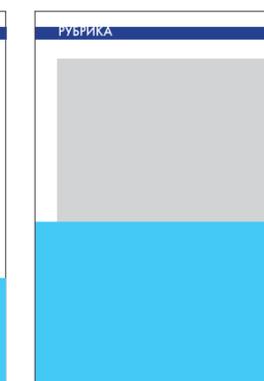
вертикальный 1/8
обрезной формат 100x70
(с припусками на обрез по 5 мм с 2-х сторон 105x75)



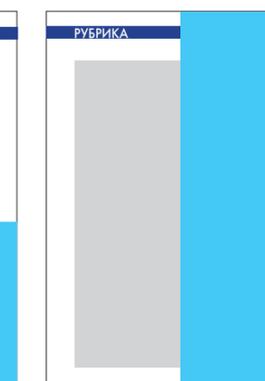
вертикальный 1/3
обрезной формат 65x290
(с припусками на обрез по 5 мм с 3-х сторон 70x300)



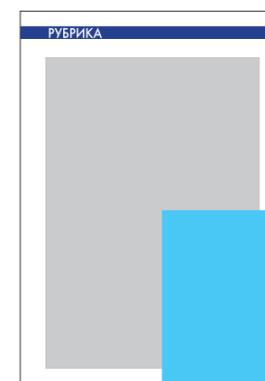
горизонтальный 1/3
обрезной формат 205x90
(с припусками на обрез по 5 мм с 3-х сторон 215x95)



горизонтальный 1/2
обрезной формат 205x140
(с припусками на обрез по 5 мм с 3-х сторон 215x145)



вертикальный 1/2
обрезной формат 100x290
(с припусками на обрез по 5 мм с 3-х сторон 105x300)



вертикальный 1/4
обрезной формат 100x140
(с припусками на обрез по 5 мм с 2-х сторон 105x145)



горизонтальный 1/4
обрезной формат 205x70
(с припусками на обрез по 5 мм с 3-х сторон 215x75)

Требования к рекламным модулям

- Векторные иллюстрации, подготовленные в Adobe Illustrator, должны быть записаны в формате AI, EPS.
- Шрифты, используемые в иллюстрациях, должны быть переведены в кривые. Растровые изображения должны быть представлены в форматах TIFF и иметь разрешение 300 dpi.
- Цветовая модель: **только CMYK**.
- Размер полосы верстки должен строго соответствовать обрезному формату издания. Все элементы, печатающиеся в край листа (под обрез) должны иметь фон «на вылет» за край обрезного формата – 5 мм.
- Все значимые элементы, находящиеся внутри полосы, должны располагаться на расстоянии не менее 10 мм от обрезного формата.
- Сумма цветов на модуле: не более 280%.
- Перед отправкой в типографию в распоряжении редакции должна быть подписанная заказчиком распечатка полосы с размещенным рекламным модулем.

РОССИЙСКИЕ АВТОБУСНЫЕ ЛИНИИ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ИЗДАЕТСЯ С 2006 ГОДА

Бюллетень зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС77-38352 от 11 декабря 2009 г.

Периодичность выхода:

от 6 до 12 выпусков в год

Тираж: 10000 экз.

Распространение: подписка и целевая рассылка

Регион распространения: Москва и регионы, страны СНГ и ЕС

Экспертный совет:

Винокуров Б.А. – Председатель Наблюдательного Совета НП «ЕТС «Российские Автобусные Линии», Президент Российской транспортно-экспедиционной компании «Ространссервис», Президент Московского Областного Транспортного союза.

Герани В.Д. – Профессор кафедры «Логистики» Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ).

Жарков С.А. – Председатель Правления НП «ЕТС «Российские Автобусные Линии».

Лоран Б.О. – Президент НП «ЕТС «Российские Автобусные Линии», Председатель Общественного совета по совершенствованию деятельности автовокзалов при Российском автотранспортном союзе, Руководитель проекта «Русские Автобусные Линии».

Петрова А.П. – Директор-руководитель научного центра ОАО «Научно-исследовательский институт автомобильного транспорта».

Свешников Ю.Ю. – член Правления НП «ЕТС «Российские Автобусные Линии», Исполнительный директор Московского Транспортного Союза.

Главный редактор: Б.О. Лоран

Шеф-редактор: В. А. Зайцев

Советник главного редактора: Г.Д. Шахматов

Дизайн и верстка: Т.Ю. Котелкина

Отдел подписки и распространения:

А.А. Голощук, С.Н. Маракулин

Отдел рекламы: А.Е. Лоран,

Юридическое сопровождение: А.С. Яровенко, М.М. Желыбинцева, М.В. Бойко

Корреспонденты: А.С. Суинова, С.П. Дубовицкая

Фотографы: Ю.П. Данченко

Ответственный секретарь: С.И. Жаркова

Адрес редакции:

119571, г. Москва,
Ленинский проспект, д. 158, офис 310
тел.: (495) 232-15-24
E-mail: info@rosbuslines.ru

Мнение редакции не всегда может совпадать с мнением авторов. За точность и достоверность изложенной информации отвечают авторы.

За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет.

Цена свободная.

Отпечатано в типографии ООО «КНТ СинемаПринт», 117485, Москва, ул. Бултерова, д.4, к.3; тел.: (495) 627-55-58

На первой странице обложки фото А. Ухтомцева;
http://www.liveinternet.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

2

ОТРАСЛЬ: ПРОБЛЕМЫ И РАЗВИТИЕ

МАФ-2011: качество и безопасность автомобильного транспорта на первом месте

3

COMTRANS'2011

6

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

«РАЗВИТИЕ АВТОВОКЗАЛОВ СТРАНЫ»

Новые планы, новые решения

8

НОВОСТИ ОТРАСЛИ:

Медведев предложил ужесточить условия получения прав

12

Заседание Координационного совета

12

В автобус – по паспорту

13

А воз и ныне там...

15

РЖД и Правительство Москвы закрепили сотрудничество узлами

17

Нехватка парковок в Сочи

17

Всероссийский конкурс водителей автобусов в Липецке

18

Конфликт в сфере оренбургских автобусных перевозок

18

Транспортный спор Петербурга и области: развязка близка

19

По выделенным полосам разрешили ездить

20

ТЕМА НОМЕРА: ПРОФЕССИЯ ВОДИТЕЛЬ

Быть водителем – это призвание!

21

ОБЗОР РЫНКА

Компания Маркополо

25

DAEWOOBUS

30

HYUNDAI

35

Статистика продаж междугородних и туристических автобусов в РФ

32, 36

ООО «МАН Трак энд Бас РУС»

37

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Олег Старовойтов: «Ресурс РАС должен быть направлен на создание хозяйственной среды, удобной для ведения автотранспортного бизнеса»

42

Закон суров: Российскому автотранспортному союзу придется с этим смириться

44

Суд поставил жирную точку в споре о президенте Российского автотранспортного союза

44

Открытое письмо членам Российского Автотранспортного Союза

45

Ответ Главного управления Министерства юстиции РФ

47

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Кто в ответе за пассажирский транспорт?

48

«Щелчок» стоит

50

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

«Юник-Транс»: ни дня нелегальной работы!

52

НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

55



Представляю Вам новую версию журнала «Российские Автобусные Линии – проблемы и перспективы развития». Это полноцветный современный журнал. Мы подключили к сбору материалов и информации для нашего издания коллег практически из всех регионов страны – что позволит освещать в журнале проблематику рынка по всей территории России. Важно, что достижения и разработки различных участников рынка теперь так же оперативно будут публиковаться на этих страницах.

От редакции журнала хочу подчеркнуть, что аналога нашему журналу на рынке автобусных перевозок и автовокзалов – нет. Поэтому, понимая всю профессиональную ответственность, прошу Вас присылать не только материалы для публикаций, но

и давать свою оценку этому изданию. Теперь хочу вернуться к проблемам транспортной отрасли.

В декабре 2011 года должен состояться внеочередной съезд Российского автотранспортного союза. На этом съезде будут пытаться исправить то, что испортили на сочинском съезде. Один из членов РАС выиграл суды и опротестовал легитимность высшего управляющего органа союза. Как будут развиваться события – пока неясно, но уже понятно другое: РАС в последние 5 лет катится в никуда. Реальной помощи своим членам от союза не видно, а разговоров и обещаний – хоть отбавляй.

Настало время определиться самим автотранспортникам, нужен ли им собственный союз, и если нужен, то какой. Какой – с точки зрения функционирования, статуса и политического веса у власть имущих, какие персоны должны быть в Правлении, что они обязаны делать во благо членов РАС.

Дорогие коллеги!

Пришло время каждому определить свою позицию!

Б. О. Лоран



С 24 по 26 октября 2011 года в московском выставочном центре «Крокус Экспо» проходил VII Международный автотранспортный форум, который стал одним из центральных событий автотранспортной отрасли России

МАФ-2011: КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА НА ПЕРВОМ МЕСТЕ

Организаторами форума традиционно выступили Министерство транспорта Российской Федерации, министерства и ведомства, влияющие на развитие автомобильного транспорта, а также профессиональные ассоциации, объединения и союзы, научно-исследовательские и образовательные заведения в сфере производства и эксплуатации автомобильного транспорта.

В этом году МАФ посетило более 10 000 человек. Большинство участников приехали в Москву из регионов, чтобы обсудить с коллегами актуальные проблемы отрасли и вместе найти эффективные решения. И можно с уверенностью заявить, что диалог власти, бизнеса и общества, способствующий лучшему пониманию роли автомобильного транспорта, комплексного характера проблем и возможностей, а также совершенствованию автотранспортной политики для развития автотранспортных услуг, повышения их качества и безопасности, состоялся.

Особое внимание на МАФ-2011 получила деловая программа. Научные и практические конференции, образовательные и информационные семинары, круглые столы и презентации, посвященные актуальным темам в деятельности автомобильного транспорта, а также собрания профессиональных союзов и ассоциаций продолжались все три дня работы форума.

Наиболее значимыми событиями деловой программы форума в части пассажирских автобусных перевозок стали пленарное заседание «Государственная политика развития автомобильного транспорта и реализация транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года», конференция «Обеспечение транспортной безопасности в сфере автомобильного транспорта»,



2-я Международная конференция по автобусостроению «Анализ итогов развития автопрома за девять месяцев 2011 года. Перспективы производства автобусов и коммерческого автотранспорта в России», круглый стол «Применение средств технического контроля режимов труда и отдыха водителей автомобилей», конференция «Перевозка пассажиров автомобильным транспортом: опыт, социальные аспекты, пути повышения безопасности и качества», конференция «Формы и роль профессиональных объединений перевозчиков в развитии безопасных и качественных автотранспортных услуг. Эффективность взаимодействия с органами государственной власти».

В рамках деловой программы вопросы по созданию цивилизованного рынка транспортных услуг в сфере регулярных межрегиональных автобусных перевозок пассажиров поднял и президент некоммерческого партнерства «Развитие автовокзалов страны», председатель общественного совета по совершенствованию деятельности автовокзалов Б.О. Лоран.

Прежде всего, Борис Олегович рассказал об учреждении НП «Развитие автовокзалов страны», решение о создании которого было принято еще в ноябре 2010 года на совещании руководителей автовокзалов и автостанций Российской Федерации. Учредителями являются 28 организаций из 20 регионов Российской Федерации, которые совместно достигают основных целей НП: создание благоприятных условий для осуществления деятельности пассажирского автомобиль-

ного транспорта и объектов транспортной инфраструктуры; обеспечение доступности, необходимого объема и качества услуг пассажирского автомобильного транспорта; создание условий для добросовестной конкуренции на рынке услуг пассажирского автомобильного транспорта; повышение безопасности дорожного движения и обеспечение безопасных условий деятельности пассажирского автомобильного транспорта и многое другое.

В дальнейшем планируется зарегистрировать НП «Развитие автовокзалов страны» в качестве саморегулируемой организации, что откроет перед ее членами еще больше возможностей.

По мнению участников обсуждения ситуации на рынке межрегиональных автобусных перевозок, основные проблемы сегмента неизменны на протяжении нескольких последних лет. Это и отсутствие достаточного количества объектов транспортной инфраструктуры (автовокзалов и автостанций), особенно заметное в российской столице, и наличие множества нелегальных пунктов отправления и прибытия автобусов межрегионального сообщения, а также пунктов по продаже автобусных билетов на такие перевозки, и широко распространившаяся практика осуществления несанкционированных регулярных автобусных перевозок под видом заказных, и неспособность контрольно-надзорных органов применять действенные меры к таким перевозчикам.

Кроме того, большинство автовокзалов и автостанций России построено еще в советское время, поэтому сегодня они находятся в неудовлетворительном техническом состоянии и расположены неудобно и невыгодно для самих перевозчиков.

Еще менее благоприятной можно считать ситуацию, сложившуюся в Москве. Ежедневно в столицу России прибывает более 3000 автобусов, осуществляющих межрегиональные и международные перевозки (за исключением пригородных маршрутов). И только около 30% автобусов обслуживают регулярные междугородные маршруты и прибывают на согласованные (легальные) автовокзалы и автостанции.

Даже в столичном регионе сегодня не организована единая система диспетчерско-кассового обслуживания перевозчиков и пассажиров, отсутствуют схемы движения и парковки автобусов, осуществляющих междугородные пассажирские перевозки, единое расписание междугородных рейсов, проходящих по территории Москвы, нет специального автовокзала для международных автобусных маршрутов.

Зато растет количество нелегальных перевозчиков, которые покидают согласованные автовокзалы и станции ради несогласованных пунктов, имеющих стабильный пассажиропоток.

Активно помогая решать озвученные проблемы, НП «Развитие автовокзалов страны» приняло участие в разработке «Плана реализации мер по улучшению транспортного обслуживания населения и организации цивилизованно-

го рынка межрегиональных и международных автобусных перевозок в городе Москве», основной целью которого является проведение мероприятий, направленных на устранение выявленных проблем, а также на создание благоприятных условий для развития между-городных перевозок.

«В связи с тем, что проектирование и строительство современных автовокзалов займет продолжительный период времени – несколько лет, развитие инфраструктуры для обслуживания междугородных и международных автобусных перевозок в Москве, по нашему мнению, необходимо проводить по двум направлениям: проектирование, строительство и ввод в действие новых автовокзалов в местах, оптимальных с точки зрения градостроительной политики и организации дорожного движения и организация работы мини-автовокзалов в согласованных на данный момент пунктах прибытия и отправления, а также их создание из быстровозводимых конструкций в местах предполагаемого строительства капитальных автовокзалов. Тем самым можно решить несколько задач: гарантирование уровня обслуживания пассажиров, который будет существенно выше, чем при отправлении с нелегальных пунктов, формирование пассажиропотоков к будущим автовокзалам, разгрузка улично-дорожной сети, обследование и согласование трасс от МКАД до автовокзалов, обеспечение единых требований по транспортной безопасности», – поделился перспективами Б.О. Лоран.

Отметим, что еще до начала МАФ-2011 этот план был

направлен на рассмотрение министру транспорта Российской Федерации Игорю Евгеньевичу Левитину и мэру Москвы Сергею Семеновичу Собянину.

Отдельное внимание в рамках деловой программы форума уделили и изменениям, происходящим сегодня в целях борьбы с нелегальными автобусными перевозками. Напомним, что уже с 1 января 2012 года вступает в силу статья 11.14.2 «Нарушение правил перевозок пассажиров и багажа по заказу» Кодекса РФ об административных правонарушениях.

Это означает, что уже в следующем году водители, должностные и юридические лица, осуществляющие нелегальные пассажирские автобусные перевозки, будут платить серьезные штрафы. И это только начало. В настоящее время на сайте Министерства транспорта Российской Федерации опубликован проект Федерального закона «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях», который разработан в целях исполнения поручения правительства Российской Федерации и направлен на ужесточение административной ответственности за безлицензионную перевозку транспортными организациями, участвующими в процессе перевозки пассажиров.

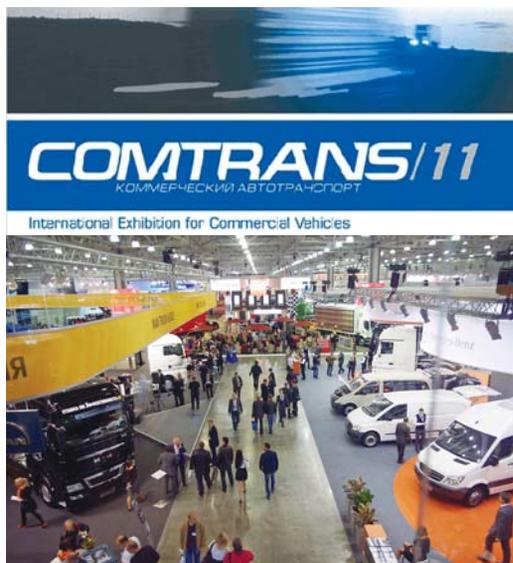
«Мы надеемся, что изменения, вносимые в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, будут способствовать прекращению негативной практики регулярных пере-

возок пассажиров под видом заказных, переводу таких перевозок в легальную сферу транспортной деятельности на автовокзалы и автостанции Москвы и других регионов Российской Федерации в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами», – отметил Б.О. Лоран, однозначно выразив общее мнение законопослушных перевозчиков.

Если подвести итог обсуждения пассажирских автобусных перевозок на МАФ-2011, то участники конференций и круглых столов сошлись в одном:

в России необходимо строить современные транспортно-пересадочные комплексы, повсеместно внедрять электронную продажу билетов как единую систему продаж для всех автовокзалов и автостанций Российской Федерации, продолжать борьбу с нелегальными автобусными перевозками под видом заказных, а также работать над внедрением системы спутниковой навигации ГЛОНАСС, добиваясь участия государства в финансировании установки таких систем.

Это только первые шаги к повышению качества и безопасности межрегиональных автобусных перевозок, однако все выразили уверенность, что уже ровно через год, на следующем Международном автотранспортном форуме, неизменные участники круглых столов, посвященных пассажирским автобусным перевозкам, смогут обсудить и первые успехи.



С 13 по 17 сентября в московском МВЦ «Крокус Экспо» проходила 11-я Международная Специализированная Выставка COMTRANS'2011, ставшая, по данным Международной Организации Производителей Автомобилей (OICA), крупнейшим автосалоном коммерческого транспорта в мире 2011 года

COMTRANS'2011. ПОСЛЕДНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ И НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Масштаб мероприятия, действительно, поражает: 320 компаний-участников из России, стран СНГ и Европы, самые новые и современные модели грузовиков, автобусов, прицепов, спецтехники и комплектующих, расположившиеся на площади более 47 тысяч квадратных метров, и около 20 тысяч посетителей – практически по всем показателям выставка КОМТРАНС 2011 превзошла себя прошлогоднюю на 60–70 %.

Несмотря на то, что в эти дни в МВЦ «Крокус Экспо» работали стенды таких всемирно известных и уважаемых компаний, как МАН, Вольво, Скания, Мерседес-Бенц Тракс Восток, РеноТракс, ДАФ, Ивеко, Фольксваген, особого внимания заслужил стенд российского производителя – ОАО «КАМАЗ».

Компания построила самую большую за всю историю выставки КОМТРАНС экспозицию (ее площадь составила 4960 кв.м) и представила на ней более 60 экспонатов собственного производства и разработ-

ки совместно со стратегическими партнерами.

Помимо демонстрации новинок и достижений, на автосалоне КОМТРАНС-2011 традиционно прошли многочисленные деловые встречи.

Например, вице-президент Некоммерческого Партнерства «Российские автобусные линии» Андрей Владимирович Кузин с удовольствием пообщался с участниками выставки, в частности, с производителями автобусов MAN, Scania, Mercedes, Volkswagen и представителями других компаний.



Ключевой темой для обсуждения стал вопрос о причинах того, что руководители автотранспортных предприятий предпочитают приобретение автобусов с пробегом. В результате обсуждения Андрей Владимирович Кузин предложил производителям автобусов рассмотреть возможность предоставления специальных условий приобретения транспортных средств членам Некоммерческого Партнерства «Российские автобусные линии».

Напомним, что подобную программу рассрочки компания MAN предлагала еще в 2007 году, и тогда она имела огромный успех, ведь руководителям автотранспортных предприятий чрезвычайно выгодно приобретение нового комфортабельного автобуса с возможностью оплаты покупки по частям, в течение 2–3 лет, без какой-либо переплаты.

В результате переговоров с производителями автобусов была достигнута договоренность о дополнительной встрече, в рамках которой будут обсуждаться перспективы и условия специальной программы для автотранспортных предприятий.

Помимо ярких премьер и плодотворных деловых встреч, в рамках выставки COMTRANS'2011 нашлось место и престижному конкурсу.



На фото: образцы продукции отечественной и зарубежной автомобильной промышленности

Почетное звание «Лучший коммерческий автомобиль года в России» заслуженно получили транспортные средства компаний Скания, Фольксваген, МАН, Ивеко-АМТ и Группа ГАЗ, а лучшим автобусом года был назван Neoplan Cityliner, обогнавший своего «родственни-

ка» Neoplan Starliner всего лишь на один балл.

12-я Международная Специализированная Выставка COMTRANS пройдет в МВЦ «Крокус Экспо» через год, в сентябре 2013 года, и наверняка в очередной раз превзойдет свою предшественницу!



20 октября 2011 года в Москве состоялось заседание правления некоммерческого партнерства «Развитие автовокзалов страны»

НОВЫЕ ПЛАНЫ,

На мероприятии присутствовали девять членов правления некоммерческого партнерства (НП): Алексей Кононович Богданов, Евгений Васильевич Колесников, Антон Игоревич Левятов, Владимир Кириллович Палеев, Олег Михайлович Родин, Ваचाгян Георгиевич Саакян, Александр Михайлович Силаев, Сергей Николаевич Тяпочкин, Фэния Файзуловна Хакимова. Вместе они составили кворум, а значит, получили право принимать решения по всем вопросам повестки дня.

Помимо членов правления, на заседании присутствовал президент НП Борис Олегович Лоран, а также приглашенные лица без права голоса – Г.Р. Гареева, А.А. Попов.

Первым вопросом повестки дня стало избрание на три года секретаря правления НП. Единогласным решением после предложения председателя правления А.К. Богданова секретарем был избран Антон Игоревич Левятов.

Далее президент НП Б.О. Лоран доложил о поступлении и расходовании денежных средств и предложил утвердить соответствующий отчет за период с августа по сентябрь 2011 года, что также получило единогласную поддержку.

От отчетности правление перешло к планированию. Финансовые планы НП на IV квартал 2011 года и I квартал 2012 года, представленные президентом, были утверждены единогласно.



НОВЫЕ РЕШЕНИЯ



Планированию подлежала и работа правления в IV квартале 2011 года и I квартале 2012 года. Правда, утверждение плана на I квартал 2012 года было отложено, для внесения в него предложений поступивших от членов правления. Планы работы правления на IV квартал 2011 года были утверждены.

Далее кворум заседания утвердил семь регламентов: регламент о членстве в партнерстве, регламент президента НП, правления НП, ревизора НП, финансово-хозяйственной деятельности НП, наблюдательного совета НП, а также эмблему НП. Кроме того, в целях позиционирования и создания положительного имиджа партнерства было принято решение о создании интернет-сайта НП «Развитие автовокзалов страны».

Отметим, что финансирование работ по созданию интернет-сайта будет произведено в том числе за счет дополнительных целевых взносов членов НП, а после создания ресурса на нем будут размещены ссылки на интернет-сайты членов НП «Развитие автовокзалов страны». Документы для государственной регистрации эмблемы НП будут поданы в Министерство юстиции Российской Федерации президентом НП Б.О. Лораном.

Далее Б.О. Лоран сообщил, что в настоящее время по инициативе НП «Единая транспортная система «Российские автобусные линии»» при Министерстве транспорта РФ создана рабочая группа по разработке и внедрению на автовокзалах страны единой системы продажи автобусных билетов на регулярные межрегиональные маршруты (ЕСПБ). Члены прав-



ления поддержали президента в его желании принять участие в заседаниях рабочей группы технической поддержки проекта создания ЕСПБ, о чем будут подготовлены соответствующие обращения на имя министра транспорта РФ И.Е. Левитина и председателя рабочей группы технической поддержки проекта создания ЕСПБ при Минтрансе России Л.М. Липсица.



Пожалуй, ключевым вопросом повестки дня заседания правления стало обсуждение подготовки обращения от имени некоммерческого партнерства в Департамент транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы относительно согласования паспортов маршрутов перевозчиков, а также пресечения деятельности в Москве несогласованных пунктов отправления и прибытия междугородных автобусов.

Как сообщил Б.О. Лоран, в Департаменте транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы длительное время находится на согласовании большое количество паспортов маршрутов перевозчиков. Нерассмотрение вопроса о согласовании ведет к тому, что автовокзалы – члены НП несут значительные убытки, поскольку не имеют возможности начать обслуживание новых маршрутов и вынужде-

ны прекратить обслуживание ранее действующих. В то же время на территории Москвы, центрального транспортно-пересадочного узла, работает более 40 несогласованных пунктов отправления и прибытия, из которых ежедневно отправляется более 2000 междугородных автобусов, выполняющих регулярные перевозки пассажиров по межрегиональным маршрутам под видом заказных.

При таких условиях правлению необходимо подготовить обращения на имя мэра Москвы с просьбой разобраться в сложившейся ситуации, связанной с задержкой согласования Департаментом транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы паспортов маршрутов перевозчиков, а также принять меры к ликвидации несогласованных пунктов отправления и прибытия на территории города для устранения негативной ситуации на рынке транспортных услуг.

В результате обсуждения члены НП в кратчайшие сроки подготовят информацию о перевозчиках, чьи маршруты находятся на согласовании, после чего президент НП составит необходимое обращение к мэру Москвы.

В заключение заседания правления в НП «Развитие автовокзалов страны» единогласно было принято ОАО «Читаавтотранс».

Уже на следующем заседании правления его участники смогут поделиться первыми результатами реализации планов некоммерческого партнерства и поставить новые задачи по развитию пассажирского автомобильного транспорта и объектов транспортной инфраструктуры.



Новости некоммерческого партнерства «Развитие автовокзалов страны»

2 июля 2011 года Министерство юстиции Российской Федерации выдало свидетельство о государственной регистрации некоммерческого партнерства «Развитие автовокзалов страны». Решение о создании такой организации было принято еще в конце 2010 года в Москве на совещании руководителей автовокзалов и автостанций России. На протяжении шести месяцев проводилась большая организационная работа по созданию данного партнерства. Учредителями стали 28 организаций из 21 региона.

Целями Партнерства являются:

- ♦ создание благоприятных условий для осуществления деятельности пассажирского автомобильного транспорта и

объектов транспортной инфраструктуры;

- ♦ оказание содействия членам Партнерства в расширении возможностей их производственного, профессионального и социального развития;

- ♦ защита законных прав и интересов членов Партнерства;

- ♦ обеспечение доступности, необходимого объема и качества услуг пассажирского автомобильного транспорта;

- ♦ создание условий для добросовестной конкуренции на рынке услуг пассажирского автомобильного транспорта;

- ♦ повышение безопасности дорожного движения и обеспечение безопасных условий деятельности пассажирского автомобильного транспорта.

В дальнейшем Партнерство планирует зарегистрироваться

в качестве саморегулируемой организации, для того, чтобы:

- обеспечить добросовестное осуществление предпринимательской деятельности членами Партнерства;

- способствовать продвижению на рынке в области оказания услуг по эксплуатации объектов автотранспортной инфраструктуры;

- принимать участие в выработке и реализации государственной политики в сфере регулирования автотранспортной деятельности, в том числе в области оказания услуг по эксплуатации объектов автотранспортной инфраструктуры;

- разрабатывать рекомендации и методику по совершенствованию и развитию деятельности по эксплуатации объектов автотранспортной инфраструктуры и многое другое.

НОВОСТИ ВЛАСТИ

Медведев предложил ужесточить условия получения прав

Президент РФ Дмитрий Медведев поручил МВД и ГИБДД проработать возможность ужесточения условий получения водительских удостоверений категорий «Д» и «Е» (автобусы и автопоезда) сообщает «РИА Новости».

По мнению президента, сейчас водительские удостоверения категорий «Д» и «Е» выдаются слишком легко. «Сейчас их (водительские права) просто проштамповывают», – констатировал Медведев в понедельник на совещании с активом «Единой России» и общественным комитетом своих сторонников, посвященным вопросам транспорта.

«Наверное, в 18 лет не очень правильно эти категории выдавать, поскольку человек еще только-только сел за руль», – добавил Медведев.

Он подчеркнул, что здесь «нужно подумать, как эти правила (получения водительских удостоверений категорий «Д» и «Е») сделать менее бюрократическими, но более внимательными по отношению к безопасности». «Подготовьте поручение в адрес МВД и ГИБДД», – сказал глава государства.

<http://www.ria.ru/society/20111031/476596587.html>



Председателем Координационного Совета является Министр транспорта России И. Левитин. В работе Совета принял участие Мэр Москвы С. Собянин, сообщает официальный сайт Минтранса.

Заседание Координационного совета

В Министерстве транспорта России прошло очередное заседание Координационного совета по развитию транспортной системы города Москвы и Московской области

На заседании были рассмотрены вопросы развития автомобильных дорог и улично-дорожной сети, включая локальные мероприятия на вылетных магистралях в Москве с продлением по территории Московской области, а также создание транспортно-пересадочных узлов, в том числе предлагаемых к строительству на землях Московской области. С информацией по этим вопросам выступил председатель Москомархитектуры А. Кузьмин.

Он напомнил, что ранее Координационным советом была поставлена задача по взаимодействию Минтранса России, правительств Москвы и Московской области при проведении локально-реконструктивных

мероприятий на вылетных магистралях, что обусловлено несоответствием полос вылетных магистралей. А. Кузьмин проинформировал присутствующих о проделанных правительством Москвы в этом направлении мероприятиях.

По его словам, внимание в первую очередь было обращено на проведение локальных мероприятий на 19 вылетных магистралей. По ряду магистралей уже завершены предпроектные работы. В целом все проекты должны быть готовы в первом полугодии 2012 г., строительство планируется осуществить до конца 2014 года.

Локальные мероприятия включают в себя выделение полос для общественного транспорта, строительство карманов для того, чтобы автобусы и троллейбусы, которые встают на остановку, не мешали основному движению, строительство дополнительных пешеходных наземных и подземных переходов, боковых проездов и др., что, по мнению А. Кузьмина, дает, как минимум, 20% повышения пропускной способно-

сти. При этом он отметил, что локальные мероприятия не дадут полноценного эффекта, если не продлятся дальше. Пока «мы еще упираемся в административные границы. Москвы и Московской области», – сказал председатель Москомархитектуры.

В этой связи И. Левитин констатировал, что порой наблюдается несоответствие работ в Москве и за МКАДом. Он обратил внимание на необходимость координации сроков проведения работ, а также поручил Росавтодору и ГК «Автодор» предусмотреть разработку проектов на «головных» участках федеральных автодорог, предусматривающих расширения соответствующие параметрам московских проектов. По мнению Министра, при проведении локальных мероприятий в Москве и на «головных» участках за МКАДом необходимо придерживаться одинаковой полосности. С.Собянин поддержал предложение Министра о необходимости стыковки планов.

А. Кузьмин подтвердил планы по началу реконструкции участка Фестивальной улицы для обеспечения входа в Москву скоростной автодороги

Москва – Санкт-Петербург, которая является началом северной рокады. Северная рокада соединит скоростную автодорогу Москва – Санкт-Петербург с другой скоростной трассой в направлении Нижнего Новгорода в обход Балашихи и Ногинска.

А. Кузьмин также проинформировал участников заседания о планах по созданию транспортно-пересадочных узлов (ТПУ). Он отметил, что совместно с правительством Московской области рассмотрены места, где они могут быть созданы. В Москве планируется создать 151 транспортно-пересадочных узлов, а также порядка 29 ТПУ, связанных с реконструкцией Малого железнодорожного кольца (МЖК). Помимо этого в зависимости от градостроительной ситуации могут появляться перехватывающие паркинги, автостанции, автовокзалы и др. В настоящее время в работе находятся 24 объекта, 3 из которых реализуются совместно с Московской областью.

В качестве примера был рассмотрен ТПУ на юго-востоке, включающий: строительство новой конечной станции в Котельниках, совмещенную с автовокзалом и многоуровневым

паркингом; пересадочный паркинг в районе существующей станции Выхино; развязки для ликвидации левого поворота из Москвы в район Жулебино, а также соответствующей эстакады.

О разработке транспортной модели Московского региона присутствующих проинформировал гендиректор АНО «Транспортная дирекция Московского транспортного узла» А. Левченко. Принято решение начать формирование задания на такую модель, с использованием мировых стандартов и опыта. Разработанные в крупных агломерациях такие модели способствовали оптимизации мер по повышению пропускной способности транспортных систем.

www.mintrans.ru

В автобус – по паспорту

Минтранс внедрит паспортный контроль на междугородние автобусные рейсы

Как сообщает сайт газеты «Известия» билеты на междугородние автобусы скоро будут именными, и покупать их необходимо будет по паспорту. Так же как и на поезд или самолет. Эти меры направлены на обеспечение безопасности и предотвращение террористических актов на транспорте, объясняют в Минтрансе. Участники рынка поддерживают эту инициативу, но отмечают, что она только частично поможет справиться с проблемой.

Минтранс в рамках реализации закона о транспортной безопасности подготовил проект приказа об отдельных маршрутах перевозки автомо-



Пешеходный переход в Подольске

бильным транспортом, на которых на пассажиров будет распространяться требование о предъявлении паспорта. Этот документ уже прошел согласование в МВД России, сообщили «Известиям» в Минтрансе.

Новые правила регистрации пассажиров относятся прежде всего к таким регионам, как Дагестан, Ингушетия, Чечня, Кабардино-Балкарская Республика, Северная Осетия – Алания и другим областям юга страны. Также в зону повышенного контроля отнесены Москва и Санкт-Петербург вместе со своими областями. В документ вошли и еще около 30 городов, в основном из центральной части России (например, Нижний Новгород), а также, в частности, Петрозаводск и Челябинск.



Посадка пассажиров в автобус будет проходить при предъявлении контролеру именного билета и паспорта (или удостоверения личности), а для детей до 14 лет – свидетельства о рождении, отметили в Минтрансе.

Впрочем, пока еще не разработаны нормативные документы, которые предусматривают процедуру установления личности пассажира при посадке в автобус междугородного сообщения. Поэтому преждевременно говорить о том, что приказ вступит в силу в ближайшее время, уточняют в Минтрансе.

Но когда это наконец случится, пассажиров, пользующихся услугами регулярных межобластных автобусных перевозок, будут учитывать с помощью автоматизированных централизованных баз персональных данных. Данная мера должна позволить отслеживать перемещение конкретных пассажиров на регулярных маршрутах междугородного сообщения.

Между тем на всех московских автовокзалах и станциях просят показать паспорт при покупке билета уже последние 2–3 года. В некоторых регионах также требуют документы. Генеральный директор волгоградской частной автобусной компании «Ной» Георгий Мезников сообщил «Известиям», что в его компании билеты продаются только при предъявлении паспорта уже последние восемь лет. Без паспорта перевозят только детей. По словам топ-менеджера, компания иногда предоставляет по запросу правоохранительных органов персональные данные своих пассажиров.

Впрочем, любой пассажир сегодня имеет право отказаться выполнить требование предъявить паспорт, сославшись на то, что не желает сообщать кассиру свои персональные данные.

И, несмотря на все планы Минтранса, любой перевозчик сможет законным способом уклониться от исполнения этих требований, отмечают эксперты. Так, уставом автомобильного транспорта предусмотрена перевозка пассажиров по договору фрахта с установленным расписанием движения и маршрутом перевозки. Это позволяет перевозчикам под видом заказных рейсов осуществлять

регулярные междугородные перевозки. Выгода такой модели бизнеса в том, что заказные перевозки не подпадают под приказ Минтранса об организации межрегиональных автобусных перевозок, поэтому на них не распространяются и все требования, предъявляемые к такому видам перевозкам, в том числе и в части имеющих планы внедрить систему оформления билетов по паспорту.

В Москве, например, заказные перевозки составляют 70% от общего количества.

– Около 3 тыс. автобусов прибывает ежедневно в Москву из других регионов. Из них треть – на официальные автовокзалы и автостанции (их в Москве девять). А еще две с лишним тысячи – это заказные, которые останавливаются возле железнодорожных вокзалов, в переулках, возле метро и школ, – сообщил «Известиям» первый вице-президент единой транспортной системы «Российские автобусные линии» Вячеслав Крючков.

По его сведениям, расходы на создание автоматизированной базы данных и оборудование рабочих мест кассиров будут финансироваться из федерального бюджета и не ударят по перевозчикам. А расходы эти немаленькие. По оценкам Минтранса, направленным в профильные ведомства, создание с нуля одного рабочего места кассира, обеспеченного необходимым программным оборудованием, обойдется примерно в 30 тыс. рублей. Средний автовокзал должен быть оснащен хотя бы двумя кассами. Кроме того, потребуются постоянные расходы на обслуживание техники и оплату услуг по передаче данных.

<http://www.izvestia.ru/news/505555>

А воз и ныне там...

По результатам открытого аукциона ОАО «РЖД» № А-26 от 25 декабря 2009 года была создана и зарегистрирована 31 марта 2010 года компания ОАО «РЖД-Трансфер».

На сайте компании сформулированы цели и задачи, где приоритетом является совмещение в работе двух технологических процессов (автовокзала и железнодорожного вокзала) и создания на этой основе современных мультимодальных транспортно-пересадочных узлов на базе инфраструктуры железнодорожных вокзальных комплексов.

Российская Федерация унаследовала транспортную систему пассажиропотоков железнодорожного и автомобильного транспорта из СССР, где они были всегда разделены.

Поэтому железнодорожные вокзалы и автовокзалы, как правило, располагались в разных частях города. Межрегиональные сообщения, всегда были экономичней и мобильней, чем железнодорожный транспорт, поэтому всегда была конкуренция между «автотранспортниками» и железнодорожниками.

Открыв новые автобусные перевозки на железнодорожных вокзалах, возникает закономерный вопрос, как будет выглядеть технология обслуживания пассажиров? Кто будет иметь прибыль от перевозок, где цены в несколько раз отличаются между собой. Руководство ОАО «РЖД», Министерства транспорта Российской Федерации и Федеральной службы по надзору в сфере транспорта

должно заинтересоваться в данном технологическом процессе о работе двух конкурентов и создании на этой основе современных мультимодальных транспортно-пересадочных узлов на базе инфраструктуры железнодорожных вокзальных комплексов.

Руководство ОАО «РЖД» не разрешал Компании «РЖД-трансфер» создать «современные мультимодальные транспортно-пересадочные узлы на базе инфраструктуры железнодорожных вокзальных комплексов». Конкурс № А-26 предполагал заключение Партнерского соглашения по развитию трансферных услуг пассажирам на железнодорожных вокзалах Московского транспортного узла, Дирекции железнодорожных вокзалов – филиала ОАО «РЖД» с возможностью расширения оказываемых услуг на вокзалы региональных Дирекций железнодорожных вокзалов в 2009–2019 годов.

Что подразумевается под услугами? Это – реализация билетов на ежемесячно согласованные Заказчиком по времени отправления междугородние и международные автобусные перевозки. Организация регулярной бесплатной доставки пассажиров, автобусами от железнодорожных вокзалов Москвы, до автобусных вокзалов и станций.

Проанализировав ситуацию по использованию зданий железнодорожных вокзалов под цели организации, отправления автобусов по межрегиональным маршрутам, можно прийти к выводу, что прямые затраты на содержание такого узла лежат на ОАО «РЖД», собственник которого является государство, а не ОАО «РЖД-трансфер», кото-



рое будет оплачивать лишь относительно небольшую аренду касс по продаже билетов. Это все приводит к недобросовестной конкуренции в среде автотранспортной отрасли и железнодорожным перевозкам.

Деятельность ОАО «РЖД-трансфер» представляет собой осуществление заказных перевозок, а не регулярных пассажирских автоперевозок и не автовокзальное обслуживание на привокзальных площадях. Руководство компании позиционирует цели, которые не предусмотрены тендерными документами, а их реализация не соответствует требованиям законодательства Российской Федерации, то есть Федеральному закону от 08.11.2007



№ 259-ФЗ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта» и тендеру А-26 от 25 декабря 2009 года.

На основании Устава компании, были созданы структурные подразделения в Смоленской, Волгоградской, Воронежской, Екатеринбургской, Челябинской, Ростовской, Ярославской, Липецкой, Оренбургской областях, Санкт-Петербурге. На основании каких документов были основаны и согласованы объекты транспортной инфраструктуры в качестве автовокзалов? Ни в одном из указанных субъектов РФ ОАО «РЖД-трансфер» автовокзалы и автостанции не эксплуатирует, а также не согласовывает паспорта регулярных маршрутов.

Компания более 1 года действует на рынке перевозок и является дочерним предприятием ОАО «РЖД». На сегодняшний день современные мультимодальные транспортно-пересадочные узлы на базе инфраструктуры железнодорожных вокзальных комплексов нигде в стране не созданы, каких-либо межрегиональных и международных маршрутов не организовано и не согласовано. Хотя в г. Липецке, г. Воронеже,

г. Ростове-на-Дону созданы кассы в зданиях и на территории железнодорожных вокзалов по продаже автобусных билетов, не понятно на какие межрегиональные рейсы. Правда указанные кассы не входят в единую систему бронирования и продажи автобусных билетов, что не позволяет пассажирам предоставлять услуги по бронированию и оплате билетов через сеть Интернет и другими способами.

В июне 2011 года транспортное сообщество страны также не выразило желание продолжать сотрудничество с этой компанией, так Российский автотранспортный союз расторг соглашение с ОАО «РЖД-трансфер» о совместной деятельности в связи с тем, что цели ОАО противоречат целям союза.

Органы исполнительной власти в субъектах Российской Федерации с деятельностью ОАО «РЖД-трансфер» не знакомы. По имеющейся информации в интернете и печатных изданиях никаких объектов транспортной инфраструктуры и в том числе современных мультимодальных транспортно-пересадочных узлов на базе инфраструктуры железнодорожных вокзальных

комплексов компания не создала, не смотря на красивые слова и пышные презентации. Также нет Единой системы бронирования и продажи билетов. Попытка выдавать желаемое за действительное, а именно под видом заказных рейсов осуществлять регулярные перевозки, создавая конкуренцию не столько автоперевозчикам, сколько железнодорожникам. При этом вызывает вопрос обеспечения транспортной безопасности железнодорожных вокзалов, автобусов. Тем более пожар в декабре 2010 г. в автобусе под стенами Ленинградского железнодорожного вокзала показал, что никакого контроля за пассажирами, багажом со стороны «РЖД-трансфер» не ведется, а горящий автобус представляет собой угрозу не только своим пассажирам, но и пассажирам железнодорожного вокзала. Находясь в отстое на привокзальной площади в ожидании рейса, нарушаются требования по обеспечению межсменного отдыха водителей. Так что вопрос транспортной безопасности в ОАО «РЖД-трансфер» остается открытым.

По материалам Ассоциации «Межрегионавототранс»



Фото В.В. Паньков

РЖД и Правительство Москвы закрепили сотрудничество узлами

10 ноября 2011г. между ОАО «Российские железные дороги» и Правительством Москвы было подписано соглашение о сотрудничестве в области реализации проектов создания в столице транспортно-пересадочных узлов (ТПУ) с обустройством прилегающих территорий. Документ подписали президент ОАО «РЖД» Владимир Якунин и мэр Москвы Сергей Собянин.

В соответствии с заключенным соглашением, на базе железнодорожных станций и станций метрополитена предполагается создать транспортно-пересадочные узлы, которые объединят на одной площадке услуги железнодорожного транспорта пригородного сообщения, городские и междугородние автобусные маршруты, доступные услуги такси, а также торговые комплексы.



При разработке проектов создания транспортно-пересадочных узлов акцент будет сделан на оптимальной организации пассажиропотоков и комплексном решении вопросов безопасности. Предусмотрено применение новейших технологий, современной навигации и логистики.

В рамках развития транспортных узлов на прилегающих площадях будут ликвидированы стихийные торговые ряды, несанкционированные парковки. Кроме того, плани-

руется организовать современные парковки для личного автотранспорта, что позволит разгрузить городские магистрали и быстро передвигаться по городу жителям и гостям столицы.

В первую очередь, такие узлы планируется реализовать на станциях Варшавская, Выхино, Дмитровская, Петровско-Разумовская, Текстильщики, Тимирязевская, Тушинская, Царицыно, Электrozаводская.

Информационно-правовой портал «ЗАКОНИЯ»

НОВОСТИ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Нехватка парковок в Сочи

Как сообщает сайт «ИТАР-ТАСС» проблему нехватки парковок в Сочи помогут решить новые автопарки, которые после зимней Олимпиады 2014 года можно будет использовать в качестве стоянок для личного транспорта. Об этом сообщил сегодня журналистам министр транспорта РФ Игорь Левитин.

«Мы к Олимпиаде делаем семь специализированных автопарков для автобусов», – сказал он, пояснив, что всего во время

Олимпийских игр обслуживать ее участников и зрителей будут 2,5 тыс автобусов.

«Для них создаются автопарки с территорией по 4 – 5 га. Мы предлагаем городу после Олимпиады эти площадки не застраивать, а превратить в паркинги», – пояснил министр.

Левитин также отметил, что транспортные потоки в Сочи уже в 2013 году будут сильно отличаться от нынешних. В частности, Минтранс предложил после ввода в эксплуатацию всех участков дублера Курортного проспекта, сделать сам



этот проспект открытым только для общественного транспорта. Это позволит разгрузить в том числе и центр города, уверен министр.

<http://www.itar-tass.com/c9/260677.html>

НОВОСТИ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Всероссийский конкурс водителей автобусов в Липецке

Липчане взяли большинство призовых мест на Всероссийском конкурсе профессионального мастерства «Лучший водитель автобуса», впервые проходившем в г. Липецк. Награды получили все четверо членов команды, представлявшей регион, передает «ЛипетскМедиа».

В номинации «ЛИАЗ» победителем признан водитель ОГУП «Липецкие автобусные линии» Андрей Сухинин. Второе место завоевал работник МУП «ЛПАТП» Сергей Берлев.

В номинации «ПАЗ» победа досталась водителю муниципального Липецкого пассажирского автотранспортного предприятия Денису Сальникову. Его награда – сертификат на 300 тысяч рублей. Кроме того, Сальникову вручен приз Росгостраха как самому аккуратному водителю. За время соревнований он не получил ни одного штрафного очка. Второе место в этой номинации у Алексея Карпухина – водителя автотранспортного цеха муниципально-

го липецкого предприятия го- рэлектротранспорта.

С заслуженной победой липчан поздравил глава города Михаил Гулевский. Он отметил высокое мастерство всех участников конкурса, поблагодарил их за любовь к своему делу.

Безаварийной езды, хороших дорог, автобусов и зарплаты пожелал участникам состязаний директор департамента Министерства транспорта РФ Леонид Липсиц. Он отметил, что Липецкая область и город Липецк не случайно выбраны местом проведения Всероссийского конкурса. Здесь есть чему учиться, за последнее время более 60 делегаций приезжали в регион, чтобы обменяться опытом. Тем более, что всяческую поддержку повышению престижа рабочих профессий оказывает глава региона Олег Королев.

Постепенно Липецк становится базовой площадкой для проведения мероприятий под эгидой Минтранса. В 2009 году в областном центре соревновались лучшие водители трамваев страны. В 2010-м – в городе прошла всероссийская конференция «Внедрение новых технологий на автомобильном и городском пассажирском транспорте и объ-

ектах транспортной инфраструктуры, интеграция с системами обеспечения безопасности». В конце минувшего года организацию пассажирских перевозок и работу внедренной системы КАСУПП высоко оценил в ходе своего визита в Липецк министр транспорта Игорь Левитин.

<http://www.lipetskmedia.ru/news/view/6065>

Конфликт в сфере оренбургских автобусных перевозок

Сайт «Аргументы и факты» сообщает о конфликте автоперевозчиков и компании «РЖД-Трансфер», которая арендовала привокзальную площадь, вскрыв чудовищный бардак, творящийся в сфере автобусных пассажирских перевозок. Самое печальное, что, похоже, ни областные, ни городские власти до конца не представляют, как в этой сфере навести долгожданный порядок. Деньги за воздух? Скандал между перевозчиками и железнодорожниками начался после того, как последние установили плату за право парковаться на привокзальной площади. У таксистов и «газелистов», которые собирают у вокзала пассажиров на «межгород», подобное решение вызвало бурю возмущения. – Стоянку сделали, стоит 40 рублей в час, за что? – возмущается водитель Ильнур. – Ведь я за эти деньги даже в туалет сходить не могу, только за отдельную плату! Железнодорожники в свою очередь утверждали, что на месте нынешней «дикой» автостоянки будет построен комплекс, вы-



Липецк. Центр города



Транспортный спор Петербурга и области: развязка близка

Последнее слово в этом споре, впрочем, должна сказать УФАС. При ее неблагоприятном вердикте жители Ленобласти рискуют надолго забыть об обновлении автопарка общественного транспорта, передает сайт 47 новостей (47 news).

Транспортные ведомства Санкт-Петербурга и Ленинградской области, кажется, пришли к консенсусу относительно вопроса с пригородными пассажирскими перевозками: подписано соглашение, которое поставит точку в разгоревшемся недавно споре. Впрочем, последнее слово будет за антимонопольной службой: ей предстоит вынести вердикт – быть конкурсу как таковому или нет. При неблагоприятном раскладе жители Ленобласти рискуют надолго забыть об обновлении автопарка общественного транспорта.

Комитеты по транспорту Санкт-Петербурга и Ленинградской области в пятницу, 14 октября, подписали дополнительное соглашение «О порядке организации и выполнении общего пользования на маршрутах, проходящих по территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области». По мнению председателя областного комитета по транспорту и транспортной инфраструктуре Николая Янченко, это означает, что два ведомства наконец пришли к взаимопониманию по вопросу пассажирских перевозок.

Напомним, 47 News уже писал о том, что городской комитет направил обращение в прокуратуру, в котором выразил несогласие с условиями проведения конкурса на право пригородных пере-

полняющий, по-сути, функции автовокзала: с диспетчерским центром, кассами продажи билетов, медосвидетельствованием водителей... Правда, деньги с шоферов начали собирать ещё до того, как реально им оказывались обещанные услуги. Но больше месяца на подобную «мелочь» ни власти, ни прокуратура почему-то внимания не обращали. И лишь после непосредственного вмешательства губернатора плату за въезд брать перестали (хотя сам шлагбаум и будку сторожа так и не демонтировали.) Тогда же обнаружилось, что согласования проекта переделки площади с городскими органами архитектуры ещё нет: работы велись на страх и риск заказчика. Вокзальная конкуренция. Вся эта история со строительством полноценной автостанции на площади железнодорожного вокзала заставляет задать сразу несколько вопросов. Во-первых, рядом, буквально в двух шагах уже есть междугородний автовокзал, со своими кассами и дис-

петчерами. Зачем, спрашивается, вбухивать огромные деньги и строить ещё один, с платным въездом? Чтобы первый окончательно «загнулся», а все автобусы (и деньги, которые они приносят) потекли другим собственникам? Во-вторых, затея железнодорожников идёт вразрез с обещаниями городских властей вообще убрать автостанции на окраину города, чтобы «Газели» из Курманаевки и Ясного не ехали каждый раз через весь город. В центре и так из-за автопробок не протолкнуться... Теперь же, выходит, о проекте «перехватывающих автовокзалов» можно забыть? Наконец, остаётся открытым вопрос – почему подобное строительство, в историческом центре Оренбурга, оказалось сюрпризом для власти? Эдак завтра на Советской второй аэропорт начнут строить, а «отцы» города и области узнают об этом, лишь когда самолёты станут заходить на посадку.»

<http://www.oren.aif.ru/society/article/22038>

возок в ближайшие пять лет. Речь идет о пассажирских перевозках в пяти районах 47 региона: Выборгском, Всеволожском, Кировском, Ломоносовском и Тосненском. Объявлено о 17 лотах на 99 маршрутах с общим количеством подвижного состава более 500 автобусов. Как рассказал корреспонденту 47 News Николай Янченко, камнем преткновения был один из маршрутов – автобус № 205а должен был курсировать из Всеволожского района до ст. м. «Проспект Просвещения». «Город обратился к нам с просьбой убрать этот маршрут, потому что возле этой станции слишком оживленное движение, и там нет места для еще одного маршрута. Все, теперь у города вопросов нет никаких», – пояснил глава комитета.

Впрочем, говорить о том, что сняты абсолютно все вопросы, пока еще рано: дело в том, что во вторник, 18 октября, областное УФАС должно вынести свой вердикт относительно того, правомерно ли проведение данного конкурса как такового. Напомним, целый список претензий к условиям проведения конкурса направила НП «Ассоциация перевозчиков пассажиров».

Николай Янченко надеется, что решение федеральной антимонопольной службы будет адекватным, и комитет сможет провести конкурс и выбрать новых перевозчиков для 47 региона. Если же антимонопольное ведомство постановит, что конкурс необходимо отменить, то жители Ленобласти, как раньше, будут вынуждены кататься на старых автобусах – ведь в соответствии с законодательством, контракты на перевозку комитет сможет заключить только с ныне работающими в регионе перевозчиками.

«Мы не стесняемся того, что надо обновить состав транспортной техники. Но просто так, само собой, этот процесс не начнется: необходимо, чтобы в конкурсной документации был этот пункт. Иным способом обновить автопарк мы их не заставим», – говорит Янченко. По его словам, долгие годы действовала такая отлаженная система: петербургские перевозчики отправляли в область всю устаревшую технику, и изменить что-то не удавалось. «От жителей было много жалоб: по Ломоносовскому району, по Тосненскому. Мы решили в корне поменять ситуацию», – говорит Янченко. По его словам, около 30 % перевозок в Ленобласти осуществляет компания «Питеравто», примерно столько же – ПТК, остальная часть – областные перевозчики.

К слову, сами перевозчики, как уже писал 47 News, уверены, что требования комитета о закупке новых автомобилей являются ни чем иным, как лоббированием интересов «Леноблпассажиравтотранса», который якобы закупил свыше ста автобусов, потратив на это 500 миллионов рублей. «Теоретически лоббирование, конечно, возможно. Но «Леноблпассажиравтотранс» только в этом году стал перевозчиком. Мы, конечно, приветствуем появление такой компании, но видим ее максимум. Хорошо, если в каждом районе они смогут по чуть-

чуть работать, ведь максимум, который у них есть – это 150 автобусов», – считает Янченко.

<http://47News>

По выделенным полосам разрешили ездить

В Москве выделенные полосы для городского транспорта появились практически повсеместно, но из 228 км таких полос в действие введены лишь 40 км. Причина, по которой большинство выделенных полос не введено в эксплуатацию, довольно проста: проект вызвал много споров и уже привел к возникновению серьезных пробок из-за сужения проезжей части сообщает портал «АВТО@mail.ru»

Как подтвердил руководитель департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры Москвы Николай Лямов, на подавляющем большинстве дорог автомобилям пока разрешено ехать по полосе, на которой нарисована буква «А». При условии, что соответствующих знаков не установлено или они зачехлены. Впрочем, есть один нюанс. Как ранее сообщала ГИБДД, если полоса не введена в действие, это совсем не значит, что можно смело пересекать сплошную линию: заезжать на полосу для транспорта можно только в случае прерывистой разметки.

Напомним, что на прошлой неделе депутаты Мосгордумы резко раскритиковали политику городской администрации в отношении выделенных полос для общественного транспорта.

<http://auto.mail.ru/article.html?id=35609>





БЫТЬ ВОДИТЕЛЕМ – ЭТО ПРИЗВАНИЕ!

Согласно справочнику профессий, водитель – человек, управляющий транспортным средством любых типов и марок. Весьма лаконичное определение. Но так ли все просто на самом деле, почему нельзя курить в салоне и нужно ли быть психологом на трассе, выяснял наш журнал.

О профессии водителя сегодня говорят неоднозначно. С одной стороны, если взглянуть на современные дороги, то никаких сомнений в том, что количество водителей с каждым годом растет, не остается. Наравне с водителями собственного автотранспортного средства увеличивается количество водителей автобусов, маршрутных такси, дальнобоищиков. Но, с другой стороны, те же предприятия регулярно жалуются на нехватку кадров.

И если причины роста вполне очевидны (выход сферы из кризиса, обновление автопарков, улучшение структуры дорог), то нехватка водителей часто ставит экспертов в тупик. Ведь если говорить в целом, то описание профессии, ее суть и деятельность на первый взгляд просты.

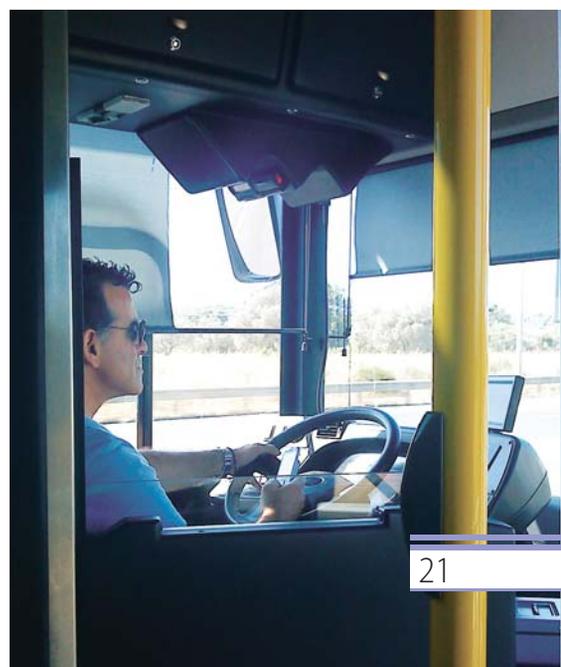
Основным назначением профессии водитель автобуса является перевозка пассажиров на автобусах различных марок. Перед выездом на маршрут водитель обязан произвести контрольный осмотр машины. При перевозке пассажиров автобус идет по конкретному маршруту, с остановками в определенных местах для посадки и высадки пассажиров. Во время движения водитель автобуса через радиоустановку сообщает пассажирам необходимую информацию о движении. Он может работать самостоятельно или с напарником, в зависимости от сложности маршрута. В случае поломки автобуса на линии водитель устраняет неисправности. По возвращении в парк обязательно оформляются и сдаются путевые документы, выполняется технический осмотр и обслуживание автобуса. Впрочем, на крупных предприятиях последнюю операцию производят мастера.

Данная специальность тарифицируется по 4–8-му разрядам. Для ее получения необходимым условием являются непрерывный годичный стаж

работы на автотранспортных средствах категории «В» или «С» и возраст к концу обучения – 20 лет. Рабочий распорядок зависит от режима работы предприятия и решаемых производственных задач. Продолжительность рабочего дня водителя должна быть не более 10 часов, однако в связи с производственной необходимостью может быть увеличена до 12 часов.

Водитель автобуса работает в светлое и темное время суток, с различным сменным режимом. Основное рабочее время он проводит в кабине, находясь в фиксированном сидячем положении, то есть занят малоподвижной деятельностью. Характер деятельности – монотонный. Отсюда и многочисленные проблемы со здоровьем.

Во-первых, все водители вынуждены долгое время находиться в одной и той же сидячей позе, достаточно неудобной при длительном статичном по-



ложении, что может привести к нарушениям кровообращения и проблемам с позвоночником. Как следствие, развиваются многие заболевания. Даже установив в салон автомобиля массажное кресло, полностью исключить проблемы со здоровьем не удастся – лишь несколько смягчить их проявления.

Во-вторых, постоянно испытываемый стресс на дорогах не может не отразиться на состоянии здоровья водителей – как профессионалов, так и любителей. Внутренние ресурсы истощаются гораздо быстрее из-за постоянной напряженности, бдительности и концентрации на том, что происходит на дороге каждую секунду, – ведь от этого зависят жизни многих людей. Риск возникновения инфаркта, аритмии, гипертонии и других заболеваний сердца значительно выше у автомобилистов, нежели у тех, кто не имеет транспортного средства.

В-третьих, профессиональные водители просто вынуждены в течение всего рабочего дня, а в случае водителей-дальнобойщиков нескольких дней и даже недель питаться на скорую руку, перекусывая прямо за рулем, причем в основном бутербродами, фастфудом и блюдами придорожных кафе сомнительного качества. Результат всегда один: развитие заболеваний желудочно-кишечного тракта (гастрит, язва и др.).

Однако не все так страшно, как может показаться. Едва ли найдется профессия, в которой нет своих недостатков и которая бы не грозила впоследствии человеку болячками. Куда важнее то, как отзываются о собственной работе те, кто не один год посвятил этой профессии.

Владимир Иванович Алферьев, водитель ЗАО «Межавтотранс»

Моя любовь к автомобилям началась давно. Сначала был просто фанатом дороги и колес. Это потом уже сталкиваешься с другой стороной дороги, узнаешь, что есть и поломки, и непогода, и грязь. В автопарке я с 16 лет. Окончил школу и пошел работать, сначала слесарем, потом уже водителем перед самой армией. Вернулся после армии в тот же автопарк в г. Сухиничи и сразу поставил цель идти выше и выше. До сих пор и работаю на этом предприятии. Сначала был пригородный автобус, ездил на нем 3 года. Потом межгород Калуга – Москва. На этом маршруте мы с напарником отработали почти 17 лет! А общий водительский стаж у меня идет с 1984 года, то есть уже 27 лет.

За эти годы очень привык к общению с людьми. Был такой случай, через 5 лет работы на автобусе попросили куда-то съездить на грузовой машине. Ехал один, без попутчиков и пассажиров. А я уже тогда привык к другой атмосфере, хотя бы с напарником. Два часа проехал один и навсегда решил, что это не для меня.

До сих пор уверен, что для этой работы нужно призвание. Практически все сводится к водителю: он ведет машину, он должен ее чувствовать, он должен знать ее неисправности, даже предугадывать их. Конечно, сейчас сложнее работать, чем раньше. Все хотят зарабатывать, поэтому меньше отдыхают, нарушают режим. Это может

быть или по просьбе директора, или кто-то сломался, или кого-то надо выручить. Всякое бывает. Тут еще и тот фактор, что мы работаем с людьми. Вот ты только приехал с рейса, а там где-то автобус сломался с пассажирами. Не бросишь же ты их. Звонишь напарнику, и он вместо того, чтобы поспать 12 часов, поспал 8. И это еще хорошо, если 8 часов. Другой только 6 часов, а третий вообще 4. А четвертый вообще не стал отдыхать, развернулся и уехал. За что их винить, они тоже хотят заработать, накормить семью. Когда я только устраивался на эту работу, у нас зарплата была одинаковая – что у директора, что у меня. А теперь моя выросла в 10 раз, а его в сотни. Вот и вся разница. А жить-то хочется хорошо.

Многие думают, что автобусы не должны слишком быстро ехать, обгонять. Но есть необходимые вещи, когда безопасность позволяет. Иногда же машина идет на пределе. Так и пешеходы, один идет напролом, всех расталкивает сумками, никого не замечает. Другой идет аккуратно, лужи обходит. То же самое и на дороге. Водитель за рулем реально оценивает ситуацию и может предвидеть опасность. Это элементарная культура вождения. И нет разницы, за рулем какой машины ты сидишь. Однажды инспектор ГАИ остановил меня и спрашивает: «Почему обгоняете и перестраиваетесь?» Я ему отвечаю: «А в чем разница между автобусом и машиной? Это такая же машина, только длинная. Если я вижу, что не созданию никаких помех на дороге, почему я не могу перестроиться?» Он: «Да ты уж больно лихо, мы за тобой

ехали, ты катаешься, как на машине». А по мне, так никакой разницы нет, машина и есть машина. Надо ее просто чувствовать. Кстати, многие жалуются на беспредел инспекторов на дороге, а я считаю, что к нам, водителям автобуса, они относятся весьма лояльно. Понимают, что человек на работе и не от простого развлечения нарушил какое-то правило.

Если чего и боюсь в своей работе, так это усталости. Со всем можно справиться. Поломался автобус – пересадил людей. Договориться всегда можно. Машину приготовить ты сам можешь перед рейсом. А вот если сил нет, то приезжаешь кое-как в гараж, и тут уже ничего не поможет, только сон, если на него есть время.

Сколько работаю, никогда не возникало желание сменить работу. Думаю, что каждый рожден для своего. Было время, когда директор предлагал мне быть инженером на заводе, образование позволяет. Опыт работы есть, знаю предприятие, всю его систему. Но я решил, что лучше быть хорошим водителем, чем плохим инженером. Каждый на своем месте пользы принесет гораздо больше. Независимо от того, какой у него галстук и какой костюм. И действительно, пока Бог милывал. Но уж если бы пришлось сменить профессию, то далеко от автотранспорта не ушел бы. Стал бы просто механиком, занялся обслуживанием.

Среди минусов работы самый большой, наверное, ответственность. Ты сидишь, а сзади полный салон людей, они от тебя зависят. Только от одного этого спина мокрая постоянно. Не у всех хватает

духа, мужества на эту работу. Немногие достигают совершенства. Покатаются 5–7 лет и уходят, потому что тяжело. Можно работать на КАМАЗе, можно возить пассажиров – 2–3 человека. Каждый делает свой выбор.

**Сергей Викторович
Рябчук, водитель
ООО «Комавтотранс»**

Работать водителем стал в 2002 году. Начинать на газелях, потом был ПАЗ и уже после пересел на междугородный автобус. Получилось с малого к большому. Так до сих пор и работаю. Уже 9 лет. Я пошел по стопам отца, только он дальнбойщиком был. Видел его работу и для себя решил, что останусь в этой профессии, но только на автобусе. Сейчас в основном работаю на «мерседесе», на 48 мест. Сегодня, правда, была маленькая машина, так как пассажиропоток спал. В нашей работе важно ориентироваться на пассажира. В этом нас координирует автостанция, но и мы уже примерно знаем, что в будние дни не много народа, а вот в вы-

ходные и предпраздничные – большой поток.

Я уже привык к этой работе. Когда только пришел, были какие-то ожидания и все они потихоньку сбываются. Уже тяжело будет перестроиться на что-то другое.

Самые главные проблемы в нашей профессии – неграмотные водители и пробки. И в пробках виновата не власть, а практически всегда сами водители. Неуважение на дороге.

Конечно, власти должны принимать какие-то меры, количество машин ежегодно увеличивается, нарастают скорости. За последнее время скоростной режим на дороге значительно вырос. Ухудшилась культура вождения, могут обогнать на огромной скорости и потом резко притормозить, тем самым создают аварийную ситуацию. Среди водителей автобуса существует водительская солидарность. Если видишь, что сломался кто-то и есть возможность и время остановиться, всегда остановишься и поможешь. Если сломался без пас-



сажиров– это одно. А вот если еще пассажиры сидят и ждут, то их надо обязательно доставить до места назначения.

Я привык к тому, что на трассе бывает всякое. Люди очень разные ездят. Сегодня сложно припомнить конкретные случаи, так как каждый день что-то происходит, и это наша работа. Недавно пассажир сел, мы ему объясняем, что едем в Калугу, а ему в Москву. Сел, а потом кричит: «Стойте, мне не туда!» Есть у нас и постоянные пассажиры, которые знают, что в это время на этом рейсе будет этот экипаж. И они стараются ехать именно в это время. Между водителем и пассажиром обязательно устанавливается какое-то общение. Надо все понимать, чтобы не было негатива. Относись к пассажирам так, как хочешь, чтобы они к тебе относились. Все люди разные, у всех разный характер, разные проблемы. Если уж выбрал эту профессию, относись ко всему терпимее. Нужно вовремя гасить конфликт. Бывает, что садятся с отрицательными эмоциями, мол, мы не хотим с вами ехать, вы не так едете, а потом при выходе три раза скажут «спасибо». Бывают и совсем негативно настроенные или неадекватные пассажиры. Объясняем им, как надо себя вести, но силу никогда не применяем. Если человек ничего не понимает, говоришь, что на ближайшем посту ГАИ просто высадишь и все. Обычно сразу успокаивается. Еще я считаю, что курение в салоне часто мешает общению с людьми. Поэтому вообще не курю. Ни отец мой не курил, ни дядька. И в салоне я курить не разрешаю. Курение– это неуважение

к пассажирам. Уже настолько привыкли работать с людьми, что практически безошибочно можем понять, кто из стоящих десяти человек поедет с нами. Своего пассажира уже знаешь. Понимаешь, кто на работу, кто в командировку, кто в отпуск. Можно сказать, что отчасти водители– это психологи.

Неотъемлемой частью нашей работы является уборка салона. Многие пассажиры, прежде чем садиться в автобус, посмотрят, как выглядит водитель, в каком он состоянии. Может, он работал всю ночь и не выспался. Из-за последних событий на дорогах люди стали более бдительными. Они понимают, что от водителя зависит качество поездки. Это приятно, когда машина чистая, в салоне убрано. Сразу другое отношение. Тем самым мы нарабатываем постоянных клиентов. Конкуренцию никто не отменял.

Если бы я мог выбирать, на какой машине работать, это в любом случае был бы «европеец». У нас «мерседес», «форд». Китайские машины не приемлю. У них даже запах не такой. Сам

не специалист, но слышал много отзывов. У России сейчас нет как такового автобусного рынка, особенно междугороднего плана. Мы значительно отстаем от европейских стран. Есть на дорогах ЛИАЗы, но это редкий случай. Они в разы хуже европейцев – тормозная система, комфорт, даже говорить нечего.

Моему сыну сейчас 11 лет. Он не очень интересуется транспортом, ему больше нравится футбол. Я бы хотел, чтобы он продолжил династию, но не расстроюсь, если выберет другую профессию. Лишь бы ему нравилась, а заставлять нельзя. Каждый в этом мире должен заниматься своим делом.

Именно после таких отзывов водителей, которые много лет отдали этой профессии, не удивляешься их одинаковой фразе «каждому свое». Несмотря на то что водители так легко говорят о своей работе, нет причин сомневаться, что работа эта сложная. Но если делать ее от души или, как единогласно сказали Владимир и Сергей, по призванию, она будет в радость.

Андрей Яровенко

Калужская осень. Фото Сережа Кустурица



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Общая ситуация на рынке городских автобусов в России

Какие производители представлены, основные игроки?

На автобусном рынке РФ в сегменте автобусов малого класса основными игроками являются автобусы производства «Группа-ГАЗ» (автобус ПАЗ 3204 и др. модификации), HYUNDAI (автобус Hyundai County Long) и автобусы Богдан. В данном сегменте производители автобусов из Китая (Yutong, Golden Dragon, Higer) пока имеют небольшой процент от общего объёма продаж в России и на данном этапе рассматривать их как игроками составляющими серьёзную конкуренцию не имеет смысла.

Насколько велика конкуренция между производителями?

Конкуренция есть, но она в данном сегменте не столь велика, из-за небольшого количества игроков на рынке. Для автобуса Marcopolo на шасси КАМАЗ 3297 на рынке России основным и фактически единственным конкурентом является автобус ПАЗ 3204 (и его модификации). Это обусловлено ещё и тем фактом, что объёмы продаж автобусов Богдан в 2011 году уменьшились, а автобус Hyundai County Long по своим потребительским и техническим характеристикам имеет достаточно большие различия (например по пассажироместности 32 места против 50 мест у автобуса Marcopolo, по мощности двигателя и экологическому стандарту Евро3 против Евро4 у автобуса Marcopolo, по максимальной нагрузке и т. д.).

Сейчас это рынок покупателя или продавца? Предложение превышает спрос или наоборот? Почему?

В данный момент в России автобусный рынок это рынок покупателя, так как объёмы продаж и производства автобусов сократились практически в два раза (рассматриваем совокупный объём продаж и производства и не рассматриваем по отдельности производства автобусов российских брендов и автобусов иностранных брендов, собранных на территории России) по сравнению с докризисным уровнем 2008 г. Соответственно предложений на рынке больше чем спрос.



*Кайо
Юрий Эдуардо
Директор Компании
ПолоАвтоРус*

О соотношении цены и качества российского автобусного парка

Какие сложности у продавцов автобусов в России? Что мешает работать? Можно ли с этим бороться и как?

Я бы сказал, что развитию общественного транспорта мешает совокупность факторов, как внешних, так и внутренних: экономический мировой кризис, несовершенное законодательство по импорту и эксплуатации автобусов в РФ. С этим можно и нужно бороться, и в первую очередь на государственном уровне, введением более жёстких ограничений по импорту новых автобусов, запретом импорта б/у автобусов и ограничением сроков эксплуатации автобусов.

Какой автобус хочет перевозчик? Почему? Очень часто его желания и возможности не совпадают. Почему? Как помочь перевозчику?

При выборе любого продукта потребитель придерживается правила – «цена-качество», в случае с приобретением автобуса у перевозчиков это правило имеет более расширенное трактование – «цена-качество-потребительские характеристики». Бывают ситуации, когда перевозчики не придерживаются этого правила, и сознательно идут на нарушение этого правила (баланса) и ухудшают условия безопасности и комфорта для пассажира в угоду меньшей цены. Если у перевозчика возникают проблемы финансового характера (опять же по причине кризиса объёмы продаж с применением лизинговых схем сократились) наша компания предлагает покупку автобуса с привлечением лизинговых компаний. В случае с автобусом Marcopolo на шасси КАМАЗ 3297 лизинговые компании рассматривают этот автобус как хороший продукт, имеющий высокую вторичную стоимость и поэтому готовы сотрудничать с нашей компанией и предложить специальные программы под реализацию автобуса Marcopolo. Ещё один фактор, который может серьёзно помочь перевозчикам в приобретении новых и качественных автобусов, если заработает программа правительства РФ по утилизации старых автобусов и обновлению парка автобусов в России. В этом случае у многих перевозчиков появится возможность, утилизируя старый автобус получить компенсацию, которую можно использовать в качестве первоначального взноса при покупке автобуса в лизинг, а с нашей стороны будут предложены доступные программы по покупке автобусов с привлечением лизинговых компаний.

Что бы Вы изменили на рынке автобусов в России?

Многое. Но прежде всего, надо понимать, что автобусы являются инструментом решения более глобальной задачи (общественный транспорт) и что этот рынок будет развиваться только в том случае, когда все участники этой бизнес цепочки, начиная с производителя кончая пассажирами, будут довольны. Сегодня из-за хаоса наземного транспорта, пассажиры избегают автобусных маршрутов, транспортные компании из-за сниженных потоков пассажиров и ограничений стоимости билетов находятся в трудном финансовом положении и не могут обновлять

свои парки. Как следствие, парк автобусов стареет, становится несоответствующим новым техническим правилам, небезопасным и экономическим обременением для своих владельцев. Этот замкнутый круг необходимо разорвать и изменить. И система BRT, применяемая во многих странах мира, является прекрасным решением для развития общественного транспорта по скорости и стоимости внедрения.

Есть ли будущее у Российских автобусных брендов, какие предпосылки к этому Вы видите?

Будущее есть у любого автобусного предприятия, если оно финансово устойчиво в условиях жесткой конкуренции на рынке без поддержки госзаказов.

Насколько важен вопрос сервиса для продавца автобусов? Почему? В России реально этот аспект влияет на продажи или нет?

Организация сервисного обслуживания автобусов серьёзными компаниями рассматривается как неотъемлемая часть программы по выводу нового продукта на рынок. В первую очередь это обусловлено тем фактом, что автобусы нового поколения, а к ним относятся и автобус Marcopolo на шасси КАМАЗ 3297, изготовлены с применением импортных агрегатов (мосты – Daimler, КПП – ZF, двигатель – Cummins Евро 4 и т. д.) и новых технологий. Применение современных агрегатов и материалов это не капризы производителя, эти условия диктует время и конечно же конкуренция на рынке. Поэтому прошли те времена, когда в кустарных условиях перевозчик мог самостоятельно отремонтировать автобус. Для безопасной и долгосрочной эксплуатации автобусов наличие сервисных станций в «шаговой» доступности являются необходимым условием. К началу серийного производства и массовых продаж на территории России во всех регионах будет организована сеть сервисных станций по ремонту и обслуживанию автобусов Marcopolo на шасси КАМАЗ 3297. Так же предполагается возможность, что крупные перевозчик при желании и соблюдении необходимых требований могут на своих сервисных площадях проводить техническое и сервисное обслуживание автобусов после прохождения обучения и аттестации. Наличие сервисной поддержки клиента оказывает большое влияние на продажи. Ещё один фактор, который так же влияет на продажи это наличие

складов с запасными частями и время доставки запасных частей. Наша компания серьезно подходит к этому вопросу и поэтому с началом запуска продаж будут организованы региональные склады запасных частей.

Кто будет лидером продаж в России через 5 лет? Почему?

Лидером продаж будет та компания, которая посмотрит шире на свой бизнес, кроме производства, продажи и обслуживания автобусов. Это компания, которая будет развивать и принимать участие в решении транспортной проблемы городов.

Ваше отношение к рынку подержанных автобусов в России? Это помогает или мешает становлению цивилизованного рынка автобусов в России? Почему это направление так сильно развито? Что нужно изменить на Ваш взгляд?

В период кризиса объёмы продаж подержанных автобусов выросли практически в четыре раза. Конечно, это обусловлено отсутствием финансовых средств у перевозчиков на приобретение новых автобусов. Это опасная тенденция, парк автобусов в России имеет свыше 59 % автобусов старше 10 лет и снижение объёмов продаж новых автобусов ведёт к резкому увеличению парка старых машин, а это в свою очередь отражается на качестве и самое главное на без-

опасности пассажирских перевозок. Во многих странах существуют ограничения по возрасту автобусов осуществляющих пассажирские перевозки. С нашей точки зрения, в России так же необходимо вводить ограничения по возрасту автобусов, осуществляющих пассажирские перевозки, для соблюдения, по крайней мере, двух основных параметров: это безопасность перевозок и экология.

Понятно, что невысокая цена при хорошем качестве – это идеальный расклад. Но всё же, на Ваш взгляд, что сегодня важнее для перевозчика – цена или качество? Почему?

К сожалению, сегодня в РФ цена важнее для перевозчиков, нежели качество, но я наблюдаю, что это меняется. Во-первых, потому что ужесточение требований к автобусам по техническому регламенту форсирует производителей разрабатывать все более сложные, современные и безопасные автобусы. Другими словами, на рынок придут только качественные новые автобусы. Во-вторых, перевозчик, как любой инвестор, хочет максимально быстро окупить свои инвестиции, и это возможно только при хорошем соотношении «цена-качество» автобуса. Ошибочно думать, что максимально быстрая окупаемость будет, если только цена приобретения будет минимальной, забыв при этом о цене владения автобуса.

КОМПАНИИ

Как давно Вы на Российском рынке?

Компания Маркополо в РФ с 2005г. когда презентовала на выставке МИМС первый туристический автобус Андаре. С 2007г. по 2008г., в рамках Совместного Предприятия «Русские Автобусы Марко», было произведено и реализовано более 100 туристических автобусов «Андаре» на шасси Daewoo и Hyundai и 400 малых автобусов «Реал» на шасси Hyundai.

Компания ПолоАвтоРус была создана в 2009 г. и является дочкой Marcopolo S. A., крупнейшего производителя автобусов в мире. В сентябре 2011 г. подписано Соглашение с ОАО КАМАЗ о создании совместного предприятия по производству малых автобусов.



Ваш целевой сегмент потребителей?

В процессе разработки нового автобуса Marcopolo на шасси КАМАЗ 3297 мы ставили перед собой задачу создать автобус для широко круга потребителей. Конечно, основной потребитель это государственные и коммерческие пассажирские автотранспортные предприятия. С учётом возможных модификаций, автобус будет интересен и для перевоз-

чиков, осуществляющих пригородные и междугородные перевозки, а так же для корпоративных клиентов (для перевозки сотрудников, для организации трансфертов, для туристических компаний и т. д.).

Основные плюсы Ваших автобусов? Что выгодно отличает их от конкурентов?

Выводя на рынок России новый автобус Marcopolo на шасси КАМАЗ 3297, мы постарались учесть как можно больше моментов, связанных в первую очередь с потребительскими предпочтениями Российских перевозчиков, с популярностью тех или иных агрегатов в России и потребительских характеристик. Автобус Marcopolo на шасси КАМАЗ 3297 создан в кооперации двух компаний с мировыми именами. Компания Marcopolo при разработке кузова применила технологии и дизайн, которые используются при производстве кузовов последней седьмой серии, запущенные в производство в 2009 г. Кузов изготавливается с высокой степенью коррозионной защиты за счёт применяемых материалов и технологий. Каркас кузова изготовлен из двухсторонне оцинкованных труб, передняя и задняя маски изготовлены из стеклопластика, борта изготавливаются из алюминиевого листа, многоступенчатая обработка специальными грунтами и многослойная окраска. КАМАЗ создал специально под этот автобус шасси с применением таких агрегатов как: мосты – Daimler с дисковыми тормозами фирмы Knorr Bremze, КПП – ZF, двигатель – Cummins Евро 4 (185 л.с.). Задняя подвеска на пневмобаллонах. Так же в зависимости от предпочтения перевозчиков возможны несколько конфигураций салона.

Вы готовы снизить цену в ущерб качеству для того, чтобы увеличить продажи?

Нет. Увеличение продаж может происходить по многим факторам, а уменьшение цены – один из этих факторов. Уменьшение цены происходит из-за ухудшения качества, что губительно отражается на марке производителя и на его финансовом состоянии в будущем. Увеличение продаж происходит, когда все участники в бизнес-цепочке (пассажиры, транспортные компании, государство и общество) довольны результатами, которые автобусы должны приносить. Для пассажиров – безопасность, комфорт и высокая скорость передвижения. Для перевозчиков – быстрая окупаемость и прибыль. Для государства и общества – решение транспортной проблемы.

Автобус будущего, – какой он на Ваш взгляд?

Автобус будущего – безопасный, экологичный (по выбросам и применяемым материалам на производстве) и как элемент транспортной системы – эффективный. Хочу более подробно сказать об этих двух последних качествах. Уменьшение загрязнения по выбросам, создаваемого автобусами, будет не только достигнуто ужесточением требований по выбросам и применением двигателей Евро 4,5, и т. д., но и запретом езды огромного количества автобусов Евро 0 по стране. Парк автобусов сегодня в РФ достигает 400 тыс. единиц, из которых 28,3 % старше 20 лет (113 тыс. единиц) и 30,7 % от 10 до 20 лет (122 тыс. единиц). Нельзя говорить о достижении цели экологичности с таким количеством старых автобусов с стране. Также автобус будет эффективным, когда люди пересадят с личных автомобилей на них и поймут, что выигрыш по времени на много важнее, чем сидеть в пробках в своих машинах. Средняя скорость на автомобилях в больших городах – 10 Км/ч, когда на автобусах по системе BRT она составляет 50 Км/ч. Для примера: человек теряет (по сравнению с автобусами) ежедневно 4 часа в пробках (для преодоления 50 Км), в неделю 20 часов, в год 1040 часов или 43 дня. За 8 лет, он теряет 1 год жизни в пробках. И прогнозы неутешительные. Если сейчас уже наблюдается хаос на дорогах, подумайте, что будет через 10 лет. Автобус будущего должен служить своей цели – возить людей – безопасно, комфортно и быстро.

Эксплуатируются ли Ваши автобусы Европейскими перевозчиками? Каковы Ваши позиции в странах Европы?

За 62 года компания Маркополо произвела более 200 тыс. автобусов и в этом году планирует изготовить свыше 30 тыс. автобусов. Мы имеет заводы в Мексике, Бразилии, Колумбии, Аргентине, ЮАРе, Египте, Китае, Индии и экспортировали свою продукцию в более чем 100 стран мира. Эксплуатируются эти автобусы не только в Европе но и по всему миру.



KAMAZ

 **Marcopolo**

ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ



**Городской автобус малого класса
с кузовом «Marcopolo»
на базе шасси КАМАЗ-3297**

KAMAZ

8-985-236-86-68
www.poloautorus.ru

 **Marcopolo**

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Общая ситуация на рынке междугородних и туристических автобусов в России

Какие производители представлены, основные игроки?

Основными игроками являются азиатские (Республика Корея и Китай), европейские и российские производители. Автобусы отличаются характеристиками, стоимостью и качеством, что позволяет клиенту выбрать наиболее подходящий для себя продукт.

Насколько велика конкуренция между производителями?

Пока она незначительна, в связи с тем, что спрос превышает предложение.

Сейчас это рынок покупателя или продавца? Предложение превышает спрос или наоборот? Почему?

Ответ на вопрос вытекает из предыдущего ответа.

Какие сложности у продавцов автобусов в России? Что мешает работать? Можно ли с этим бороться и как?

Одной из проблем являются незаконно ввезенные автобусы на территорию России без соответствующих документов и гарантийной поддержки. Зачастую потребитель не видит разницу в официально поставляемых и «серых» автобусах до тех пор, пока не сталкивается с проблемами.

Хотя сложности есть в любом бизнесе, главное – уметь быстро находить решение.

Государство способствует развитию рынка автобусов, ведет себя инертно или мешает? Что конкретно делает или не делает государство?

В последнее время государство ужесточает законодательство в разделах, связанных с эксплуатацией автобусов, что ведет к необходимости обновления парка автобусов, улучшает экологическую ситуацию и увеличивает безопасность перевозок.

Данная тенденция является правильной, так как она учитывает интересы пассажиров.

Какой автобус хочет перевозчик? Почему? Очень часто его желания и возможности не совпадают. Почему? Как помочь перевозчику?

Здесь все стандартно: перевозчик хочет получить качественный продукт, удовлетворяющий



*Володин
Павел Викторович
директор по продажам
ООО «ДЭУ КомТранс Рус»*

Продавец должен ориентироваться на потребности клиента

его потребности, с быстрым сроком окупаемости и низкими эксплуатационными затратами. Так же перевозчику важно первоначально вкладывать в автобус как можно меньше оборотных средств, но в данном случае имеет смысл рассматривать лизинговые схемы.

Что бы Вы изменили на рынке автобусов в России?

Рынок автобусов, как и любой другой рынок в России, является саморегулирующимся механизмом.

Есть ли будущее у Российских автобусных брендов, какие предпосылки к этому Вы видите?

Считаю, что на этот вопрос должны отвечать Российские автобусные бренды.

Насколько важен вопрос сервиса для продавца автобусов? Почему? В России реально этот аспект влияет на продажи или нет?

Естественно, что сервис одна из важнейших составляющих процесса продаж. Качественный сервис важен как продавцу, так и покупателю, своевременное техническое обслуживание позволяет увеличить срок эксплуатации техники и избегать простоев, связанных с выполнением неплановых ремонтных работ, при этом формируется мнение о качестве продукта.

Кто будет лидером продаж в России через 5 лет? Почему?

Тот, кто выберет наиболее удачную стратегию.

Ваше отношение к рынку подержанных автобусов в России? Это помогает или мешает становлению цивилизованного рынка автобусов в России? Почему это направление так сильно развито? Что нужно изменить на Ваш взгляд?

Как продавцы мы должны понимать потребности различных групп потребителей, если у компании в парке эксплуатируются морально уста-

ревшие модели, а оборотных средств на закупку новых моделей не хватает, то, как вариант – приобретение подержанных автобусов с небольшим сроком эксплуатации. К сожалению, очень часто клиент, приобретающий подержанный автобус, не знаком с его историей и, как следствие, получает не средство для получения денег, а головную боль. Приобретение подержанных автобусов должно осуществляться под контролем дистрибьютора либо дилера, чтобы бы у клиента была возможность получить подробную информацию о предыдущей эксплуатации и дополнительную сервисную поддержку.

Понятно, что невысокая цена при хорошем качестве – это идеальный расклад. Но всё же, на Ваш взгляд, что сегодня важнее для перевозчика – цена или качество? Почему?

Каждый перевозчик решает данный вопрос самостоятельно в зависимости от своего опыта.

КОМПАНИИ

Как давно Вы на Российском рынке?

Компания существует с 2010 года.

Ваша позиция по отношению к конкурентам?

Наша компания успешно конкурирует в данном сегменте предлагая качественный продукт, по разумной цене с сервисной поддержкой.

Ваш целевой сегмент потребителей?

Компании перевозчики, работающие на установленных маршрутах, как в числе государственных, так и частных компаний.

Основные плюсы Ваших междугородних и туристических автобусов?

Что выгодно отличает их от конкурентов?

Стоимость автобусов, стоимость технического обслуживания, периодичность технического обслуживания, надежность.

Есть ли минусы, слабые места, недоработки? Как боретесь с этим?

Минусы есть в любом автобусе, главное поддерживать постоянный контакт с производителем, чтобы вовремя сообщать о недоработках и исправлять их.

Что мешает Вам быть в тройке лидеров продаж в России? (Если Вы, конечно, уже не в этой тройке!)

В лидерах должны находиться компании, производящие автобусы на территории России, так как данные компании увеличивают ВВП государства и используют трудовые ресурсы населения. Одной из наших целей является открытие сборочного предприятия на территории Российской Федерации.



**Как у Вас налажена система сервиса? Это влияет на Ваши продажи?
Что планируете менять?**

У нашей компании существует сеть дилерских центров, а также собственная выездная служба технической поддержки клиентов, которая действует на всей территории Российской Федерации. Естественно то, что продажи идут лучше, когда потребитель уверен в быстром решении возникающих технических вопросов.

Вы готовы снизить цену в ущерб качеству для того, чтобы увеличить продажи?

Нет, так как снижение качества создаст дополнительные проблемы как дистрибьютору, так и потребителю. Со стороны потребителя это скажется на снижении сроков гарантийной поддержки и увеличении сроков простоя автобусов в случае поломки, а дистрибьютор будет вынужден поддерживать расширенный перечень запасных частей на складе и нести дополнительные расходы по рекламации.

Автобус будущего, – какой он на Ваш взгляд?

Экологичный, многофункциональный, автоматизированный. С понятием экологичность знакомы многие, что касается функциональности, считаю, что автобус должен быть оборудован системами, позволяющими автоматически изменять технические параметры, такие как назначение автобуса или тип используемого топлива, на дорогах должны быть созданы системы помощи водителю либо полностью автоматические линии, позволяющие снизить влияние человеческого фактора.

Самые последние новинки в Вашем модельном ряду?

Готовятся к сертификации две серии туристических автобусов VX и FX. Обе модели поставляются в различных исполнениях по количеству мест от 28 до 49 в зависимости от требуемого уровня комфорта. Двигатели отвечают требованиям экологических норм ЕВРО 4 и ЕВРО 5. Отличительной особенностью является улучшенная базовая комплектация и большой объем багажных отсеков от 6,5 до 9 м3.

**Эксплуатируются ли Ваши автобусы Европейскими перевозчиками?
Каковы Ваши позиции в странах Европы?**

На территорию Европы автобусы Daewoo не поставляются. Одобрение типа транспортного средство было получено в конце декабря 2009 года. В настоящее время на территории Российской Федерации эксплуатируется более 4 000 автобусов марки Daewoo.



[Статистика продаж междугородних и туристических автобусов в РФ](#)

Одобрение типа транспортного средство было получено в конце декабря 2009 года. Официальная статистика ведется с 2010 года. В настоящее время на территории Российской Федерации эксплуатируется более 4 000 автобусов марки Daewoo.

Марка автобуса	2009	2010	2011 прогноз	2012 план
Daewoo		17	40	100

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА**Общая ситуация на рынке междугородних и туристических автобусов в России****Какие производители представлены, основные игроки?**

На российском рынке междугородних и туристических автобусов представлены как отечественные, так и иностранные производители. К основным отечественным брендам можно отнести ОАО «ГолАЗ», ОАО «НЕФАЗ», ОАО ВАП «Волжанин», а также белорусский МАЗ. Из иностранных производителей наиболее крупными импортерами туристических и междугородних автобусов являются Hyundai, MAN, HIGER, JAC, YUTONG а также DAEWOO. Также на рынке присутствуют такие марки как Mercedes-Benz, Neoplan, Setra, Volvo, Scania, Ikarus, Temsa, ЛАЗ, KIA, King Long и др.

Насколько велика конкуренция между производителями?

Уровень конкуренции среди производителей в настоящий момент не высокий, т. к. на рынке присутствует весьма ограниченное число азиатских брендов с относительно недорогой продукцией, рассчитанной в основном на внутрироссийские перевозки, а также европейские производители, предлагающие автобусы повышенной комфортабельности, а также отвечающие требованиям международных перевозок, но при этом по существенно большей цене.

Сейчас это рынок покупателя или продавца? Предложение превышает спрос или наоборот? Почему?

В последнее время наблюдается увеличение объемов рынка междугородних автобусов. Однако это в большей степени относится к импорту новой техники. В случае с производством в первом полугодии 2011 года наблюдается незначительный рост к прошлогодним значениям аналогичного периода.

Какие сложности у продавцов автобусов в России? Что мешает работать? Можно ли с этим бороться и как?

Рынок туристических автобусов в России в последние годы растет. Это связано прежде всего с появлением все новых туристических компаний, закупающих автобусы для экскурсий по России и для зарубежных поездок, а также с обнов-



*На вопросы нашего
корреспондента ответила
Лебедянцева
Анна Юрьевна
руководитель отдела
маркетинга и рекламы
«Хендэ КомТрансРус»*

Стереотипы мешают поиску компромисса желаний и возможностей

лением парка существующими перевозчиками. Велика доля подержанной техники, преимущественно из Европы. Продажа новых моделей пока развита не столь сильно, в основном из-за высокой стоимости современных автобусов.

Государство способствует развитию рынка автобусов, ведет себя инертно или мешает? Что конкретно делает или не делает государство?

Объем рынка междугородних и туристических автобусов оценивается примерно в 220–300 миллионов долларов. Мерами государственной поддержки могли бы стать целевые программы, такие как программа утилизации автобусов, а также регулирование рынка пассажирских перевозок через законодательное ограничение срока эксплуатации автобусной техники.

Какой автобус хочет перевозчик? Почему? Очень часто его желания и возможности не совпадают. Почему? Как помочь перевозчику?

Для перевозчика важен недорогой в обслуживании и надежный в эксплуатации автобус. Найти компромисс между желаниями и возможностями порой бывает сложно ввиду сложившихся стереотипов и предпочтений на «житейском» уровне – европейская техника и новая и подержанная, надежная, но дорогая; российские автобусы имеют славу ненадежных; китайские производители при низких ценах вызывают сомнения качеством исполнения и возможностью оперативного обслуживания и ремонта. При этом имидж корейских производителей автобусов говорит о приемлемом соотношении цена–качество с высоким уровнем надежности как новых, так и подержанных автобусов, что наглядно подтверждают данные по импорту за последние годы. За период 2008–2011 гг. около 80 % импорта подержанных междугородних и туристических автобусов приходится на бренды Hyundai, KIA и DAEWOO. Доля новых автобусов данных производителей за рассматриваемый период составляет около 23 % от общего числа импортированных междугородних автобусов.

Что бы Вы изменили на рынке автобусов в России?

Необходимо менять возрастную структуру автобусного парка в сторону обновления с учетом современных требований по безопасности, надежности, экологичности и комфорта.

Есть ли будущее у Российских автобусных брендов, какие предпосылки к этому Вы видите?

Российские предприятия по объему производственных мощностей способны полностью закрыть потребность рынка автобусов в РФ, однако для успешной конкуренции с иностранными производителями отечественным заводам необходимо повышать уровень качества выпускаемой продукции, внедрять технологии, отвечающие современным требованиям, а при отсутствии таких разработок активно сотрудничать с иностранными партнерами с целью повышения конкурентоспособности своей продукции.

Насколько важен вопрос сервиса для продавца автобусов? Почему? В России реально этот аспект влияет на продажи или нет?

Доступность и распространенность сервисного обслуживания для покупателей междугород-

них и туристических автобусов по мере развития рынка будет приобретать все большее значение. Возможность быстро, качественно и в полном объеме провести техобслуживание, а при необходимости, эвакуацию и ремонт техники, будет, без сомнения, преимуществом производителя в глазах потенциального покупателя.

Кто будет лидером продаж в России через 5 лет? Почему?

На внутрироссийских междугородних линиях лидирующие позиции останутся за китайскими и корейскими производителями автобусов в виду невысоких цен. На международных маршрутах будет расти доля европейских производителей, прежде всего из-за высоких требований, предъявляемых к перевозчикам странами Евросоюза.

Ваше отношение к рынку подержанных автобусов в России? Это помогает или мешает становлению цивилизованного рынка автобусов в России? Почему это направление так сильно развито? Что нужно изменить на Ваш взгляд?

В настоящее время парк автобусов в России насчитывает почти 1 млн. единиц. По данным ДОБДД МВД России, возраст автобусов, выполняющих регулярные пассажирские перевозки, составляет в среднем девять лет. При этом автобусов, эксплуатируемых более 15 лет – 50 %. Только 21 % автобусного парка имеет срок службы до пяти лет, т. е. более половины всех автобусов эксплуатируется за пределами амортизационных сроков. Эксплуатация таких автобусов сопряжена с опасностями для пассажиров и большой нагрузкой на экологию. Особенно проблема эксплуатации старых автобусов актуальна для больших городов. У этих автобусов низкая техническая надежность, они не соответствуют современным требованиям активной, пассивной и экологической безопасности. Необходима постепенная, но обязательная замена морально и физически устаревших автобусов на современные. Это продиктовано, в первую очередь, заботой о пассажирах, их комфортом и безопасном передвижении, а также безопасности других участников движения.

Понятно, что невысокая цена при хорошем качестве – это идеальный расклад. Но всё же на Ваш взгляд, что сегодня важнее для перевозчика – цена или качество? Почему?

Около 44 % импорта новых междугородних и туристических автобусов приходится на китайские бренды со сравнительно недорогими ценами. На долю европейских и корейских производителей приходится соответственно 20 % и 36 % объема импорта за 8 месяцев 2011 года. В условиях острой необходимости обновления парка автобусов перевозчики рассматривают недорогие китайские автобусы как наиболее приемлемый вариант. Однако со временем вопросы качества продукта, стоимости эксплуатации, цен и оперативности поставок запчастей, а также до-

ступность ремонта техники сдвигают предпочтения потребителей в направлении более дорогих, но и более нацеленных на потребителя брендов с высоким качеством продукта, низкими эксплуатационными расходами, с разветвленной дилерской и сервисной сетью и возможностью в сжатые сроки обеспечить как доставку необходимых запчастей, так и ремонт любой сложности. Высокая доля импорта европейских брендов говорит, что уже сейчас люди готовы платить за высокое качество, традиционно присущее этим производителям.

КОМПАНИИ

Как давно Вы на Российском рынке?

Наша компания присутствует на российском рынке более 7 лет.

Ваша позиция по отношению к конкурентам?

Компания является лидером по продажам новых туристических автобусов в России.

Ваш целевой сегмент потребителей?

Государственные структуры, крупные муниципальные и частные перевозчики, туристические компании.

Основные плюсы Ваших междугородних и туристических автобусов?

Что выгодно отличает их от конкурентов?

Туристический автобус Hyundai Universe удобный и комфортный, обладает современным дизайном, мощным двигателем, при этом его цена на уровне подержанного европейского аналога. К плюсам стоит отнести крупнейшую дилерскую и сервисную сеть на территории России, гарантийный срок 2 года (100 000 км), широкий спектр опций.

Есть ли минусы, слабые места, недоработки? Как боретесь с этим?

Компания проводит работу с дилерами и потребителями по выявлению слабых мест и возможности улучшения качества продукции с учетом эксплуатации в российских условиях, сообщает производителю о возможных путях решения возникающих проблем.

Что мешает Вам быть в тройке лидеров продаж в России? (Если Вы, конечно, уже не в этой тройке!)

Мы в тройке на первом месте в сегменте туристических автобусов (по данным АЕВ)

Как у Вас налажена система сервиса? Это влияет на Ваши продажи?

Что планируете менять?

Дилерская сеть (она же и сервисная) насчитывает более 60 единиц по всей территории России. Широкий охват территории об-



служивания коммерческой техники Hyundai является дополнительным существенным фактором для потребителя в принятии решения о приобретении нашей продукции.

Вы готовы снизить цену в ущерб качеству для того, чтобы увеличить продажи?

Снижение цены за счет качества в перспективе может негативно сказаться как на имидже компании так и на продажах.

Автобус будущего, – какой он на Ваш взгляд?

Автобус будущего будет высокотехнологичным, дружелюбным экологии, комфортным для пассажира и безопасным средством передвижения. При этом он должен быть экономически выгодным для перевозчика- с низкими эксплуатационными затратами, возможностью быстрого и качественного сервисного обслуживания.

Эксплуатируются ли Ваши автобусы Европейскими перевозчиками? Каковы Ваши позиции в странах Европы?

Наша компания специализируется на поставках коммерческой техники на рынок России с учетом требований и нормативов, действующих в нашей стране.



Статистика продаж междугородних и туристических автобусов в РФ

Марка автобуса	2009	2010	2011 прогноз	2012 план
Hyundai	87	108	415	

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Общая ситуация на рынке междугородних и туристических автобусов в России

Какие производители представлены, основные игроки?

Если говорить о классе больших автобусов, то производителей автобусов можно разделить на 3 группы:

1) Российские производители: **ГРУППА ГАЗ, Нефаз**, Волжанин, которые в основном представлены в городском и междугородном классе.

2) Азиатскую группу можно рассматривать: Корейскими производителями, такими как **Hyundai**, Kia, Daewoo, и Китайскими производителями: **Yutong, Higer**, Golden Dragon, Jac, King Long в модельном ряду которых представлены все классы.

3) Среди Европейских производителей основными игроками являются: **MAN**, IRISBUS, Evobus, Scania, модельная линейка которых представлена в основном туристическими и междугородними автобусами. Нельзя также сбрасывать со счетов игроков, которые уже эпизодически появлялись на рынке: Volvo, Solaris, Temsa, VDL.

Насколько велика конкуренция между производителями?

Конкуренция достаточно велика, так как рынок ограничен, покупатели известны и продавцы тоже.

Сейчас это рынок покупателя или продавца? Предложение повышает спрос или наоборот? Почему?

На мой взгляд, в настоящее время на рынке главную роль играет покупатель. Производитель предлагает свою продукцию, а покупатель имеет широкий выбор под любые предпочтения и индивидуальные запросы. Европейские производители предлагают более дорогую и качественную технику, продукция азиатских и российских производителей приблизительно равна по цене. При практически равной ценовой политике решающим фактором является послепродажное обслуживание и возможность льготного финансирования.

Какие сложности у продавцов автобусов в России? Что мешает работать? (Экономическая ситуация, несовершенное законодательство, власть, контр-

*Коробейников
Владимир Николаевич,
заместитель генерального
директора
ООО «МАН Трак энд Бас РУС»
по продажам автобусов
и двигателей*



На рынке главную роль
играет покупатель

органы, таможня, коррупция, криминал, другое?) Можно ли с этим бороться и как?

Существуют общие проблемы и проблемы, которые касаются каждой группы в отдельности. Общей проблемой – является прежде всего нестабильная и сложная экономическая ситуация и, как следствие, этого нахождение участников рынка в ожидании дальнейшего развития событий. Снижение курса рубля по отношению к доллару и евро касается не только импортеров, но и локальных производителей, так как большая часть компонентов заказывается за рубежом. Нельзя не отметить ужесточение условий кредитования и финансирования при покупке автобусов. Покупатели, столкнувшиеся

с предыдущей волной кризиса более осторожно относятся к приобретению новой техники в условиях неопределенной экономической ситуации. Кроме того в отличие от прошлого кризиса в 2012 г. не предусмотрены государственные меры по поддержке как локальных производителей, так и импортеров.

Также есть сложности с законодательными актами, регулируемыми городские и междугородние перевозки, так как, покупая технику в лизинг, перевозчики не имеют гарантий сохранения маршрута, что не способствует планированию долговременной стратегии компании. Не четко определены условия работы на междугородних перевозках, существует сложная ситуация с автовокзалами и автостанциями, есть элементы коррупции и криминала, что также не способствует развитию цивилизованного рынка пассажирских перевозок.

Государство способствует развитию рынка автобусов, ведет себя инертно или мешает?

Что конкретно делает или не делает государство?

В период прошлого кризиса государство приняло ряд мер для поддержки отечественных производителей, в результате которых рынок автобусов устоял по сравнению с рынком грузовой техники. Это общемировая практика поддержки государством – похожая ситуация наблюдалась и в Европе, и в Китае, где рынок автобусов также сохранил стабильность.

В настоящий момент хотелось бы, чтобы государство более активно начало работу по внедрению законодательных актов, которые позволили бы участникам рынка более уверенно себя чувствовать, что в итоге приве-

ло бы к более современному и упорядоченному рынку.

Существует ряд моментов, на которые хотелось бы обратить внимание.

Во многих регионах есть компании, являющиеся, в том числе, и нашими клиентами, которые инвестируют в бизнес пассажирских перевозок. Необходимо дать возможность развития таким компаниям, что позволило бы им быть более конкурентоспособными на рынке и правильно планировать финансовые потоки и направления бизнеса.

Для решения этих вопросов необходимо разработать ряд законодательных актов, позволяющих:

- 1) упорядочить сроки эксплуатации транспортных средств,
- 2) уменьшить налоговые сборы для компаний, использующих транспортные средства с классом экологичности Евро 4, Евро 5,
- 3) внедрить программу утилизации,
- 4) внедрить льготные программы финансирования (опыт Европейский и Белоруссии).

Что касается компаний, занимающихся пассажирскими перевозками, то здесь необходимо закреплять за перевозчиком маршрут как минимум на 5–7 лет, что привело бы к более цивилизованному рынку, позволило планировать бизнес, приобретать технику с использованием лизинговых схем и банковских кредитов.

До сих пор не приняты законодательные меры, регулирующие деятельность транспортных предприятий и ряд технических регламентов, определяющих требования по безопасности, экологичности и комфорту транспортных

средств. На маршруты выходят автобусы с классом двигателя Евро 0 – Евро 2, не соответствующие современным требованиям активной, пассивной, безопасности. Отчасти все происходит из – за отсутствия регулируемых актов таможенного законодательства при ввозе подержанных автобусов и обязательных требований к безопасности, экологичности и комфорту автобусов в эксплуатации. Однозначно можно сказать, что с принятием мер по повышению класса эко-



логичности, часть автобусов должна уйти в утилизацию.

Согласно данным статистики количество автобусов с экологическим классом Евро-3 составляет только 15 % в общем объеме.

Какой автобус хочет перевозчик? Почему? Очень часто его желания и возможности не совпадают. Почему? Как помочь перевозчику?

Можно долго обсуждать вопрос предпочтения перевозчика в выборе автобуса. Ключевыми будут являться ряд факторов таких как: надежность, экономичность, комфортабельность, вместимость. Если говорить о вместимости автобуса, то она должна соответствовать пассажиропотоку на маршруте. Постепенно, особенно на заказных перевозках, все большую роль играет комфорт для пассажира и только потом экология, и безопасность. С другой стороны есть перевозчики, которые думают о будущем и, пытаясь удержать пассажиров, покупают современные, безопасные, надежные, комфортные и экологичные автобусы. И эта тенденция началась среди частных перевозчиков с 2006 – 2007 гг. когда рынок интенсивно развивался.

Но компания, занимающаяся пассажирскими перевозками, как и любая коммерческая организация, нацелена, прежде всего, на получение прибыли, поэтому самым важным параметром будет являться цена.

Перевозчик однозначно хочет иметь самый современный, лучший автобус. К сожалению, желания не всегда совпадают с возможностями, и зачастую покупка дорогого автобуса в дальнейшем приводит к экономии на обслуживании. Эффективным путем решения этой проблемы может стать – заключение договора сервисного обслуживания на 3–5 лет, который не только позволит четко просчитать финансовые затраты при использовании лизинга или кредита, но и помочь в поиске схем взаимодействия, улучшения общего климата, и повышения доверия.



Что бы Вы изменили на рынке автобусов в России?

Однозначно могу сказать, что изменил бы некоторые законодательные акты, если мы хотим цивилизованного рынка автобусов в России. Хотелось бы, чтобы те компании, которые инвестируют в модернизацию подвижного состава получали неоспоримое преимущество на рынке. Необходимо также перекрыть лазейки, которые позволяют поставлять автобусы на рынок, не соответствующие никаким международным требованиям к безопасности, и ограничить срок эксплуатации транспортных средств. Согласно данным статистики более 50 % парка автобусов в России находится за чертой износа, т. е. машины старше 15 лет. На машины 10 лет и старше приходится 70 % автобусного парка. Причем темпы обновления автобусного парка составляют только 5 % от необходимой величины. Количество автобусов до 5 лет составляет 25 % от общего объема.

Есть ли будущее у Российских автобусных брендов, какие предпосылки к этому Вы видите?

Предпосылки у Российских производителей однозначно есть, хотя трудно говорить за все бренды. Группа ГАЗ, например, выпускает автобусы, с двигателями, которые соответствуют стандартам Евро 4, Евро 5, также прилагает усилия по созданию автобусов на Европейском шасси, в том числе шасси MAN. Существует проект сотрудничества между НЕФАЗ и Марко-Поло по созданию произ-



водства автобусов малой вместимости премиум класса. Волжанин производит автобусы используя двигатель и шасси MAN.

Успешное будущее – несомненно, есть, но конкуренция возрастает, Россия вступает в ВТО, соответственно пошлины рано или поздно для Европейских производителей будут снижены.

Поэтому уже сейчас необходимо принимать меры дальнейшего развития и не уступать производителям из Европы и Азии. Если не идти по пути дальнейшего развития технологий, то мы можем повторить ситуацию 2005 г., когда в страну вошли Китайские производители и заняли значительную долю рынка. В настоящий момент Российский рынок не является для Китайских производителей стратегически важным, но в дальнейшем импорт может возрасти и условия работы изменятся.

Насколько важен вопрос сервиса для продавцов автобусов? Почему? В России реально этот аспект влияет на продажи или нет.

Наличие, доступность и качество сервиса постепенно становятся ключевыми факторами для покупателя, и предоставление надлежащего уровня услуг для продавца автобусов.

Если говорить о продаже Европейских автобусов, то наряду с финансированием, ключевым становится обучение водителей, предоставление гарантии, снижение затрат на сервис, и увеличение рентабельности перевозок. Можно говорить о том, что качество и стоимость продукции Европейских производителей приблизительно одинакова. В этом случае борьбу за клиентов выигрывает тот, кто предоставляет лучшие условия послепродажного обслуживания.

Одним из составляющих успеха MAN на рынке является развитая сервисно-сбытовая сеть, увеличение склада запасных частей и сокращения срока доставки конечному клиенту, повышение качества послепродажного обслуживания, на-

личие бонусов и льгот для постоянных клиентов, предоставление сервисных договоров на более длительный срок. В последнее время мы ввели услугу – предоставления подменного автобуса для наших постоянных клиентов.

Сейчас нами ведутся работы по созданию Специализированного автобусного центра, где наряду с высококлассным сервисным обслуживанием будет осуществляться повышение квалификации специалистов автобусных центров.

Кто будет лидером продаж в России через 5 лет? Почему?

Я полагаю, что по-прежнему, лидером продаж будут Российские производители, тем не менее, считаю, что будет увеличиваться объем продаж Европейских производителей в премиум-сегменте туристических автобусов.

Возрастет конкуренция со стороны Китая, и здесь многое будет зависеть от решений правительства России в условиях ВТО.

Среди Европейских брендов лидирующая позиция останется за автобусами MAN и Neoplan, получивших признание в России. Компания MAN будет и дальше развиваться и предлагать качественный, надежный продукт и специальные условия финансирования с использованием собственной компании MAN Файненшиал Сервисес.

В этом году мы серьезно занимаемся вопросами сервиса, ужесточаем требования по послепродажному обслуживанию. Сервисная сеть в России представлена более 50 компаниями от Владивостока до Калининграда, в том числе двумя собственными филиалами в Санкт-Петербурге и Подольске.

Мы ставим перед собой задачу создания Специализированного автобусного центра, который будет координировать техническую компетентность не только по России, но также по странам СНГ. Мы готовы к конструктивной критике, замечаниям, рекламациям со стороны наших партнеров и клиентов, и стараемся улучшить обратную связь, которая своевременно позволит вносить изменения и поддерживать нашу продукцию в соответствии с требованиями Российского рынка.

Ваше отношение к рынку подержанных автобусов в России? Это помогает или мешает становлению цивилизованного рынка автобусов в России? Почему это направление так сильно развито? Что нужно изменить на Ваш взгляд?

Рынок подержанных автобусов существует во всех странах. Есть общеевропейская практика, когда автобус эксплуатируется 5–7 лет (имеет остаточную стоимость) и переходит во вторичный рынок, есть система Trade-in – все это часть цивилизованного рынка автобусов.

Важно чтобы Российский рынок при этом не стал «свалкой» автобусов, подлежащих утилизации, как это было в 90-е годы.

Чтобы не допустить этого должно быть жесткое регулирование условий импорта подержанной техники: прежде всего определены требования по сроку эксплуатации, техническому состоянию, безопасности, экологичности. При этих условиях рынок подержанных автобусов не будет оказывать глобальное влияние на рынок автобусов в целом.

В настоящее время широкую практику получил ввоз «конструкторов» под старые документы, когда автобус разбирается, завозится на территорию России, и снова собирается, зачастую без соблюдения основных технологических требований. Эта практика приобрела массовые масштабы. В результате получаем автобус по цене дешевле, но качеством гораздо хуже новых автобусов, так как неизвестны условия сборки. Этот процесс – не контролируемый, он наносит ущерб, как Российским производителям, так и нам импортерам.

Считаю, что в свете сказанного, правительством должны приниматься меры по регулированию рынка подержанных автобусов.

Понятно, что не высокая цена при хорошем качестве – это идеальный расклад. Но все же на Ваш взгляд, что сегодня важнее для перевозчика – цена или качество? Почему?

На сегодняшний день – цена автобуса. Рынок не прозрачен. Невозможно долгосрочное планирование. Изменение в законодательстве позволит изменить ситуацию в лучшую сторону.

Мы представляем немецкую компанию, и доля ООО «МАН Трак энд Бас РУС» по продажам автобусов MAN и Neoplan в условиях кризиса и нестабильной экономической ситуации в Европейском импорте новых автобусов большого класса увеличилась, что говорит о доверии наших клиентов и надежности производимой техники, и соответствии «цена – качество».

Автобусы MAN и Neoplan неоднократно были признаны лучшими в России. В 2011 году автобус MAN Lion's Coach R07 занял первое место по наименьшей стоимости владения в категории длины от 8,1 до 12,0 на ежегодной автомобильной конференции «Автомобили глазами потребителей. Владение автомобилем: оценка специалистов и независимых экспертов».

В рамках выставки КОМТРАНС 2011 Neoplan Cityliner P14 одержал победу в номинации «Автобус года» в 11-ом ежегодном конкурсе «ЛУЧШИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОМОБИЛЬ ГОДА В РОССИИ».

Победителем премии «PRO-движение» как лучший туристический автобус удостоился MAN Lion's Regio на Международном Автотранспортном Форуме МАФ'2011, проходившем с 24 по 26 октября в «Крокус Экспо».





**Президент
Российского
автотранспортного
союза Олег
Старовойтов:**

«Ресурс РАС должен быть направлен на создание хозяйственной среды, удобной для ведения автотранспортного бизнеса»



– Олег Игоревич, как получилось, что основным направлением всей вашей жизни и деятельности стала автотранспортная отрасль?

– В жизни каждого человека, особенно молодого, наступает момент, когда необходимо определять свое «место под солнцем». Очень важно, в какую среду, в какой коллектив попадает молодой специалист на этом этапе. Мне повезло: с первых шагов трудовой деятельности рядом всегда были очень увлеченные и профессиональные люди, которые щедро делились своим опытом, знаниями. Одним словом, мне повезло на хороших учителей.

– Из чего вы исходили, выдвигая свою кандидатуру в президенты Российского автотранспортного союза? Какова была ваша мотивация? Ожидали ли вы, что большинство руководителей предприятий как на сочинском съезде, так и на заседании правления РАС 8 сентября 2011 года проголосуют за вас? Ведь это означает, что вам доверяют.

– По прежней работе в Министерстве транспорта Российской Федерации я достаточно хорошо осведомлен о деятельности Российского автотранспортного союза. Знаю, как он создавался, какие задачи ставили перед новым Союзом его учредители. Мне хорошо известна и понятна ситуация, которая сложилась в РАС в последние годы. И когда узнал, что прежний президент собирается подать в отставку, решил выдвинуть свою кандидатуру.

Я иллюзий не питаю. Поднять авторитет Союза на такой уровень, чтобы с его мнением считались те, кто в нашей стране принимает решения, очень непросто. Но возможно.

Верю, что мой профессиональный опыт и поддержка Министерства транспорта Российской Федерации позволят это сделать.

Пользуясь случаем, благодарю всех, кто оказал мне доверие.

– Как бы вы охарактеризовали автотранспортную отрасль постсоветского периода и сейчас? С какими основными проблемами сталкивается отрасль сегодня и каковы пути их решения?

– Несмотря на принимаемые Минтрансом России меры, к сожалению, остается еще очень много нерешенных проблем.

Первый блок проблем относится к области пассажирских перевозок. Я по-прежнему считаю, что необходимо принять федеральный закон, который должен заложить основы отношений между перевозчиками и органами власти. Прежде всего это нужно для того, чтобы защитить перевозчиков от административного произвола, в том числе от передела рынка по правилам, навязанным местными органами власти.

Еще одной важной задачей в этой области является обеспечение гарантированного возмещения перевозчикам расходов, которые связаны с осуществлением перевозок, финансируемых из бюджета. Необходимо (как это было еще 30 лет назад сделано во мно-

Интервью было подготовлено в сентябре–октябре 2010 года. Редакция публикует различные мнения сложившиеся в РАС.

гих европейских странах) перейти на контракты по так называемой полной стоимости. Такой контракт заключается по результатам конкурса. Одним из критериев конкурсного отбора является заявленная перевозчиком цена единицы транспортной работы. Согласно контракту, бюджет должен оплатить перевозчику транспортную работу в соответствии с заявленной ценой. В этом случае перевозчику абсолютно безразлично, какие тарифы и какие льготы устанавливает орган власти.

Такие контракты могут быть введены только законодательно. И это еще один аргумент в пользу принятия соответствующего федерального закона.

Недавно вступил в силу федеральный закон, которым вводится разрешительный порядок допуска к перевозкам легковыми такси. Признаюсь, мне далеко не все в нем нравится. Но главное схвачено верно и точно. Теперь успех его реализации будет во многом зависеть от решений, принимаемых на уровне субъектов Российской Федерации. И здесь роль Российского автотранспортного союза заключается в том, чтобы изучить лучший опыт и довести его до местных органов власти.

Много дискуссий вызывают меры, направленные на реализацию Федерального закона «О транспортной безопасности». Я не раз публично озвучивал свою позицию по этому вопросу. Она остается неизменной. Должен быть установлен конечный перечень групп объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств, подпадающих под действие закона. К ним нужно отнести

только те, где возможно массовое скопление граждан. Для каждой такой группы должен быть установлен конечный перечень требований. Они должны быть понятны и вменяемы, то есть не подрывать экономику транспортников. Недопустимо переключившись на нас, что должны делать спецслужбы.

Оценка уязвимости объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств должна быть выборочной, а не тотальной. Она должна осуществляться за счет средств федерального бюджета, а ее результаты использоваться исключительно для уточнения установленных требований по обеспечению транспортной безопасности.

Второй блок проблем, требующих решения, относится к области грузовых автотранспортных перевозок. Главной проблемой в этой области я считаю избыточную конкуренцию, порожденную абсолютно свободным допуском на рынок.

В России, как и во всех цивилизованных странах, должен быть установлен своеобразный фильтр, препятствующий выходу на рынок грузовых перевозок неквалифицированных и финансово несостоятельных перевозчиков. Добиться этого можно только законодательным путем.

Сегодня парк подвижного состава для автомобильных перевозок грузов явно избыточен. Прямым следствием этого является крайне низкая производительность труда и недопустимо высокие непроизводительные простои. Это происходит потому, что транспортная работа «размазана» по чрезмерно большому количеству перевозчиков. Необходимо создать условия, при которых автомо-

биль будет загружен работой не просто каждый рабочий день, но и на протяжении всего рабочего дня. Только тогда у автотранспортных предприятий появятся средства для обновления парка подвижного состава.

Очевидно, что предложения, направленные на вмешательство государства в рыночные процессы, сегодня не пользуются особой популярностью. Поэтому необходимо очень серьезное обоснование мер, направленных на государственное регулирование доступа на рынок. Для этого Министерству транспорта Российской Федерации следует провести научные исследования, которые наконец позволят получить объективную оценку ситуации в различных сегментах рынка, а также объяснить сложившиеся тенденции и дать обоснованные, реалистичные прогнозы на будущее. Считаю, что РАС должен всячески способствовать таким исследованиям, прежде всего в части сбора информации. И вообще, было бы очень полезно, если бы РАС создал и поддерживал свою собственную информационную базу данных и по вопросам местного законодательства в области транспорта, и по вопросам состояния рынка. Сегодня такая информация в остром дефиците.

Принятие качественных управленческих решений возможно только при наличии достоверной и полной информации. Российский автотранспортный союз просто обязан стать поставщиком такой информации.

– Олег Игоревич, в свете таковой оценки ситуации в транспортной отрасли и ваших

планов на усиление роли РАС, какой вы видите будущую работу администрации Союза?

– Безусловно, главным ресурсом Союза являются связи с федеральными органами исполнительной и законодательной власти и с влиятельными национальными общественными организациями. Весь этот ресурс должен быть направлен на создание хозяйственной среды, удобной для ведения автотранспортного бизнеса.

Организация мониторинга разрабатываемых правовых актов, активное участие во всех независимых экспертизах, укрепление сотрудничества с федеральными министерства-

ми и ведомствами в вопросах ликвидации избыточных административных барьеров – вот первоочередные задачи, которые должен решить Союз, чтобы защитить интересы автомобильных перевозчиков.

Сегодня финансовая сторона РАС находится в плачевном состоянии. Поэтому необходимо задействовать все имеющиеся резервы для роста собственных доходов. Надо увеличить объем членских взносов, главным образом за счет расширения количества организаций, входящих в состав РАС. Важно увеличить также объем платных услуг.

Главным инструментом общения между членами РАС

должен стать официальный сайт Союза, который нуждается в кардинальном обновлении. Необходимо очень внимательно проанализировать все нормативные документы РАС (в первую очередь устав и подставные документы), при необходимости внести в них изменения в соответствии с действующим законодательством.

– Ваши пожелания перевозчикам?

– В преддверии профессионального праздника поздравляю всех коллег с Днем работников автомобильного транспорта! Желаю им и их семьям здоровья, благополучия и – конечно же! – успехов в бизнесе.

Новости

Закон суров. Российскому автотранспортному союзу придется с этим смириться

При проведении правовой экспертизы Устава Российского автотранспортного союза Главным управлением Министерства юстиции РФ по г. Москве (ГУ МЮ РФ по г. Москве) выявлены нарушения, подлежащие безусловному устранению нарушения законодательства РФ.

Согласно письму ГУ МЮ РФ по г. Москве от 03.10.2011 № 3/28514, в нарушение п. 3 ст. 29 Федерального закона от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» в п. 5 ст. 5.15 Устава РАС к компетенции Правления РАС отнесено избрание президента РАС.

Руководствуясь пп. 5 п. 5 ст. 32 Федерального закона № 7-ФЗ, ГУ МЮ РФ по г. Москве вынесло РАС предупреждение о выявленном нарушении

с указанием устранить нарушение до 05.12.2011.

Таким образом, ГУ МЮ РФ по г. Москве восстановило справедливость и законность, принудив РАС вернуть в исключительную компетенцию Съезда РАС вопрос об избрании президента РАС.

По букве и духу закона, а также в рамках выявленного ГУ МЮ РФ нарушения, Старовойтов О.И. незаконно избран правлением РАС президентом РАС на заседании правления РАС 08.09.2011 г.

В ближайшее время арбитражным судом г. Москвы по указанному вопросу будет вынесено соответствующее решение.

Суд поставил жирную точку в споре о президенте Российского автотранспортного союза

18.10.2011 судьей арбитражного суда г. Москвы вынесено решение по делу об иске Ассо-

циации «ОМПП «Межрегионавтотранс» к Российскому автотранспортному союзу (РАС).

Предметом иска являлось решение очередного Съезда РАС в части, касающейся выборов президента РАС.

Несмотря на отсутствие необходимого количества голосов, поданных делегатами Съезда в пользу кандидата **Старовойтова О.И.**, Съездом было принято решение о его избрании в качестве президента РАС.

Суд, рассмотрев доводы Ассоциации «Межрегионавтотранс», установил, что согласно ст. 5.8 Устава РАС, решение об избрании президента РАС принимает 2/3 делегатов, принявших участие в работе Съезда, а таких, согласно протоколу заседания мандатной комиссии, было 96. Таким образом, для избрания президента на спорном собрании было необходимо минимум 64 голосов

«за», а поскольку на спорном собрании «за» проголосовало только 57 делегатов, оснований для избрания президентом РАС Старовойтова О.В. на спорном Съезде не имелось.

Данная правовая позиция подтверждена Министерством юстиции РФ, отказавшем в регистрации Старовойтова О.И. в качестве президента РАС по указанным выше основаниям.

Суд отклонил довод представителя Ассоциации международных автоперевозчиков (АСМАП) в том, что процент

голосов следовало считать от числа делегатов, фактически голосовавших на спорном съезде, как противоречащий ст. 5.8 Устава РАС.

Также суд отклонил довод АСМАП об отсутствии у Ассоциации «Межрегионавотранс» права на иск, поскольку Ассоциация является членом РАС и имеет право оспаривать в суде незаконно принятое решение съезда РАС.

Протокольным определением отклонены ходатайства АСМАП и Старовойтова О.И. об отложении дела.

На основании доводов Ассоциации «Межрегионавотранс», представленных документов, суд пришел к выводу, что иск Ассоциации «Межрегионавотранс» подлежит удовлетворению в полном объеме.

По результатам судебного разбирательства Арбитражный суд г. Москвы решил признать недействительным решение очередного IX Съезда РАС от 24.06.2011 об избрании **Старовойтова О.И.** президентом РАС.

Стиль и орфография оригинала сохраняются

Открытое письмо членам Российского Автотранспортного Союза

Уважаемые коллеги по Российскому автотранспортному союзу (РАС). Обратиться к вам с открытым письмом меня вынудило странное послание, отправленное 26.10.2011г. от имени «администрации РАС» всем членам РАС.

Не хочу давать оценки тем лицам, которые фабрикуют подобные письма, прикрываясь названием нашего уважаемого РАС. Думаю, каждый член РАС сделает свои выводы сам. Сообщу только позицию РАС по этому вопросу: никто из должностных лиц РАС указанное письмо не подписывал и не отправлял, данных о его регистрации в РАС не имеется.

Во избежание различных кривотолков, инсинуаций в отношении ситуации, складывающейся вокруг РАС, роли месте в этом нашей Ассоциации, хочу довести до вас следующую информацию.

24.06.2011г., как все вы помните, состоялся очередной IX Съезд РАС, одним из вопросов которого были выборы президента РАС. С учетом безальтернативности выборов и определенных агитационных мероприятий со стороны отдельных должностных лиц региональных подразделений Ространснадзора в пользу кандидата Старовойтова О.И., за него проголосовало 57 делегатов РАС из 96 присутствующих, что не составило необходимого количества голосов для избрания

Делегаты съезда, присутствовавшие на выборах, должны помнить, какую бурную реакцию вызвали результаты голосования и попытки в то время президента РАС Козлова М.И. продать незаконное решение об избрании Старовойтова О.И..

В целях предотвращения возможного репутационного ущерба для РАС, нами были предприняты попытки убедить Старовойтова О.И. не направлять ненадлежащие документы в Министерство юстиции РФ, отложить решение вопроса об избрании до внеочередного съезда РАС, провести консультации с членами РАС, однако эти предложения услышаны не были.

После получения официального ответа из Главного управления Министерства юстиции РФ по г.Москве от 05.08.2011г. № 3–21/20933 об отказе в регистрации Старовойтова О.И. (прилагается) в качестве президента РАС в связи с отсутствием предусмотренных законом оснований, мы вышли с инициативой возложить обязанности президента РАС на вице-президента РАС, что полностью соответствует закону и решению Съезда РАС от 25.06.2009г., который должен был подготовить новый съезд для избрания президента РАС.

Наши предложения опять были отклонены, 08.09.2011г. было проведено очередное заседание правления РАС, на котором, в нарушение федерального закона «О некоммерческих организа-

ях» правлением РАС Старовойтов О.И. снова был избран президентом РАС.

По результатам этих незаконных действий, нами, по согласованию с рядом членов РАС, в Арбитражный суд Москвы был подан иск к РАС о признании незаконным решения съезда РАС от 24.06.2011г. в части, касающейся избрания президента РАС. Указанный иск со стороны РАС был поддержан (отзыв прилагается), возражений к законности и обоснованности заявленных в нем требований от РАС не последовало. Судом решение об избрании Старовойтова О.И. президентом РАС было отменено.

После проведения заседания правления РАС 08.09.2011г., мы подали соответствующие иски в Арбитражный суд Москвы о признании решения правления РАС от 08.09.2011г. об избрании президента РАС и о назначении внеочередного съезда РАС незаконным и не подлежащим исполнению. Согласно имеющимся протоколам об избрании членов правления РАС, на заседании 08.09.2011г. не присутствовало необходимое число членов правления РАС, имеющих право голоса, т. е. не было необходимого кворума для принятия решения об избрании Старовойтова О.И. президентом РАС и о назначении даты внеочередного съезда РАС на 08.12.2011г. Более того, согласно представлению Главного управления Минюста РФ по г.Москве от 03.10.2011г. № 3/28514 (прилагается), правление РАС не имеет права избирать президента РАС, т. к. это противозаконно. 14.11.2011г. назначено судебное заседание по данному вопросу. Принимая во внимание тот факт, что Старовойтов О.И. был избран президентом РАС незаконно, как ненадлежащее должностное лицо может нанести ущерб РАС, мы, исключительно на основании закона, обратились в суд с заявлением об обеспечении иска по делу, в качестве меры обеспечения мы ходатайствовали об ограничении прав президента РАС, причем вопрос о полном блокировании счетов и лишения права подписи вице-президента РАС нами не ставился. При обеспечении иска нами были оговорены условия бесперебойной работы аппарата РАС (оплата налогов, арендных и иных текущих платежей, заработной платы сотрудникам)

При попытках со стороны Старовойтова О.И. стать президентом РАС, в обход закона, мы вынуждены будем идти только одним возможным законным путем – в суде защищать права РАС.

Эту нашу принципиальную позицию поддерживают члены РАС из Центрального, Северо-Западного, Приволжского, Сибирского федеральных округов.

В случае отмены судом 14.11.2011г. решения о назначении выборов на 08.12.2011г., как принятое в нарушение Устава РАС и закона о некоммерческих организациях (отсутствие кворума среди членов Правления), все решения, принятые на указанном внеочередном съезде будут судом отменены, что приведет к ситуации, сложившейся в настоящее время.

Мне часто члены РАС задают вопрос, для чего наша Ассоциация борется в судах с РАС? Имеем ли мы личный мотив к этому или испытываем ли мы личную неприязнь к Старовойтову О.И.? Хочу официально заявить, что наша Ассоциация борется не против Старовойтова О.И., который всей своей биографией доказал, что является достойнейшим человеком, большим профессионалом, а против политики превращения РАС в филиал АСМАП, потере РАСом уникального формата представления интересов пассажирских автоперевозчиков. В больших кабинетах АСМАП я лично слышал тезис о том, что РАС в существующем виде не нужен, функцию выдачи разрешений на перевозку надо, которая в основном финансирует РАС, у него забрать в пользу АСМАП, который также занимается оформлением международных разрешений. А в каком тогда виде он нужен? И будет ли РАС, в случае, если Старовойтов О.И. его возглавит, самостоятелен в проводимой политике от интересов АСМАП? Пока этот вопрос остается открытым, однако некоторые факты подтверждают мои опасения. Например, аудиозное письмо от «администрации РАС», было подготовлено и разослано членам РАС сотрудником АСМАП С.В.Кузнецовым, который трудится «на постоянной основе» в кабинете президента РАС. Настойчивые попытки любой ценой провести Старовойтова О.И. в руководители РАС также наводят на мысль, что АСМАП в этом крайне заинтересован и реализует тот тезис, о котором я говорил выше.

Сразу хочу отметить, что ни я, ни кто-либо из членов нашей Ассоциации на роль президента РАС не претендуем.

Нас «администрация РАС» упрекает в «подравной» деятельности по отношению к РАСу, в попытке злоупотребить правами, предоставленными законом, говорят, что своими действиями мы причиняем ущерб деловой репутации. Но разве отстаивание интересов в суде, восстановление справедливости может как-то сказаться на деловой репутации РАС? Думаю, что нет. Только люди с искривленными понятиями называют черное белым, а восстановление справедливости и законности умалением деловой репутации. При этом эти люди боятся

или стесняются назвать свои имена, скрываясь за аморфной вывеской «администрация РАС», что также не говорит в их пользу и не свидетельствует о добрых намерениях.

22.06.2011г., в канун Съезда РАС, правление РАС отказало в доверии Старовойтову О.И. как кандидату в президенты РАС, поддержав кандидата Титова И.В., 24.06.2011г. на самом IX Съезде, кандидата Старовойтова О.И. (при отсутствии других кандидатов) поддержало только 57 делегатов из 96 участвовавших в работе Съезда, что говорит об определенном отношении руководителей и членов РАС к нему. К этому стоит прислушаться, так как в приоритете у будущего президента РАС должны быть не личные амбиции, а интересы РАС, и если нет безоговорочной поддержки среди членов РАС и политика «продвижения» в руководители ведет к расколу в РАСе, то, наверное, было бы порядочно отойти в сторону и не заходить в РАС через калитку, если не получилось зайти через дверь.

Хочу призвать членов РАС консолидироваться и спасти РАС, как единственную площадку продвижения идей пассажирских перевозчиков в органы власти и управления.

Может быть, умерив личные амбиции, нам стоит отложить спорный внеочередной Съезд, запланированный на 08.12.2011г. Ведь мы выбираем не только руководителя, но и концепцию развития РАС. Такой важный вопрос не должен решаться в спешке, любое сомнение в легитимности съезда и его решений может привести к результату, который мы имеем сейчас. Кроме того, как отметил Президент РФ Д.А.Медведев, в ближайшем времени грядет изменение состава Правительства РФ, соответственно, мы, при определении кандидатуры президента РАС, должны принять во внимание мнение Министра транспорта РФ нового Правительства РФ, взаимодействие с которым является неотъемлемой частью эффективной работы РАС по защите и продвижению интересов своих членов.

В срок до назначения нового Съезда РАС будет эффективно функционировать, так как, согласно Уставу РАС, решению Съезда РАС, обязанности руководителя РАС могут быть возложены на действующих сотрудников РАС, которые смогут обеспечить эффективное функционирование РАС до легитимного Съезда.

Как правильно заметил президент Ассоциации «Хабаровскавто» Шпаков В.Н. в своем обращении к членам РАС, «РАСу, конечно, необходимо извлечь урок из происшедшего. Необходимо более серьезней готовиться и проводить на более высоком организационном уровне стандартные меро-

приятия по переизбранию руководящих органов. И конечно РАСу необходимо жить проблемами автомобилистов России и решать их. И самое главное это должны чувствовать региональные организации и рядовые автомобилисты».

Прошу еще раз членов РАС обдумать ситуацию, сложившуюся в РАС, не искать виноватых, не лепить ярлыки на членов, имеющих альтернативную позицию, а консолидироваться и выдвинуть кандидата на должность президента РАС из регионов, в этом случае РАС еще больше станет чувствовать то, чем живут наши регионы и оперативно влиять на ситуацию в отрасли. Мы обязуемся в этом случае поддержать указанную инициативу и отозвать все судебные претензии к РАСу и его руководящим органам.

В случае возникновения вопросов по ситуации в РАС, возможных путей выхода из кризиса, готов к конструктивному общению. Мой телефон: (495) 972-37-87, эл.адрес: natbusline@mail.ru.

С документами Минюста РФ, официальным ответом из РАС в отношении суда, вы можете ознакомиться в приложениях к электронному письму:

**Правление Ассоциации
«Межрегионавотранс»**

Ответ Главного управления Министерства юстиции РФ



МИНИСТЕРСТВО ЮСТИЦИИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Главное управление
Министерства юстиции
Российской Федерации по Москве
ул. Крижжановского, д.13, корп.1, Москва,
Россия, 117997
тел.: (499) 124-01-50, факс: (499) 124-08-42
ОКПО 87628543, ОГРН 1087746888866,
ИНН/КПП 7733664260/772701001

Генеральному директору
Ассоциации «Межрегионавотранс»

Линеву Д.В.

проспект Буденного, д. 47, кв. 63,
Москва, 105275

03.10.2011 № 3/28514

На № _____ от _____

На Ваше обращение от 29.08.2011 № 9-08/11 о проведении проверки Российского автотранспортного союза (далее - Союз), сообщая.

При проведении правовой экспертизы Устава Российского автотранспортного союза Главным управлением Министерства юстиции Российской Федерации по Москве выявлены нарушения законодательства Российской Федерации.

В нарушение пункта 3 статьи 29 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (далее - Федеральный закон № 7-ФЗ) в п. 8 ст. 5.15 Устава к компетенции Правления отнесено избрание (на срок до очередного Съезда) Президента Союза вместо выбывшего Президента.

Руководствуясь подпунктом 5 пункта 5 статьи 32 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», Главное управление вынесло Союзу предупреждение о допущенном нарушении законодательства Российской Федерации. Главное управление предложило устранить указанное нарушение и в срок до 05.12.2011 в письменной форме сообщить о результатах.

Вопрос о проведении проверки Союза будет рассмотрен в случае, если Союз не устранит допущенные нарушения в установленный срок.

Заместитель начальника

Е.П.Герчикова

КТО В ОТВЕТЕ ЗА ПАССАЖИРСКИЙ ТРАНСПОРТ?

21 сентября 2009 года приказом № 166 министра транспорта РФ И. Е. Левитиным было утверждено Положение о Департаменте государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта Министерства транспорта Российской Федерации.

Согласно принятому Положению, новый департамент был признан самостоятельным структурным подразделением центрального аппарата Министерства транспорта РФ, деятельность которого координируется заместителем министра транспорта.

Основной задачей, поставленной перед департаментом, стала выработка государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта (автобусного, троллейбусного, трамвайного, метрополитена и других видов внеуличного скоростного транспорта, легкового такси), направленной на удовлетворение спроса населения и потребностей

экономики в перевозках автомобильным и городским пассажирским транспортом. Эта задача включает и взаимодействие с органами исполнительной власти всех уровней, общественными организациями и органами местного самоуправления по вопросам выработки и реализации государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта.

Параллельно с этим департамент работает над совершенствованием нормативно-правовой и нормативно-технической базы в своей области и участвует в развитии сотрудничества с другими государствами и международными организациями в целях повышения конкурентоспособности российского автомобильного транспорта на международном рынке транспортных услуг.

Фактически на основании поставленных задач в функции Департамента государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта входит разработка предложений по

усовершенствованию транспортной стратегии и стратегии развития транспорта в России. Принимая активное участие в подготовке новых законопроектов и нормативных актов, а также в формировании государственной

инвестиционной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта, сотрудники департамента в первую очередь заботятся о безопасности и удобстве пассажирских перевозок.

Директором Департамента государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта является Леонид Моисеевич Липсиц. Под его руководством работают четыре ключевых подразделения: отдел технической политики, отдел грузового автомобильного транспорта, отдел пассажирского транспорта и отдел нормативных правовых актов. Управлять департаментом Л. М. Липсицу помогают шесть заместителей.

На сегодняшний день основная деятельность департамента касается совершенствования системы государственного регулирования, контроля и надзора в области автомобильного и городского пассажирского транспорта.

В частности, именно Департамент государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта предложил на рассмотрение проект приказа «Об утверждении Порядка оснащения транспортных средств, находящихся в эксплуатации, аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS». Согласно приказу, все автобусы и грузовые автомобили в обязательном порядке должны быть оснащены тахографами и системой ГЛОНАСС. Это



позволит постоянно контролировать скорость движения транспортного средства, его пробег, а также режим труда и отдыха водителей. По мнению чиновников, такие меры помогут существенно снизить аварийность на российских дорогах, однако сами перевозчики и эксперты отрасли уверены, что вступление приказа в силу приведет к повышению тарифов на автомобильные перевозки и заставит многих перевозчиков «уйти в тень».

Впрочем, для контроля тарифов, устанавливаемых перевозчиками, департамент предложил проект постановления Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 07 марта 1995 г. № 239 “О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)”».

Одним из последних приказов департамент планирует утвердить перечень отдельных маршрутов перевозок автомобильным транспортом, при осуществлении которых формируются автоматизированные централизованные базы персональных данных о пассажирах. Такая мера поддерживается многими органами исполнительной власти и счи-

тается эффективным способом обеспечения безопасности на транспорте.

Важным проектом, над которым продолжает работу департамент, является и новая федеральная целевая программа по повышению безопасности дорожного движения, рассчитанная на 2013–2020 гг. Она станет логичным и необходимым продолжением Федеральной целевой программы «Повышение безопасности дорожного движения в 2006–2012 годах», в которой, к сожалению, не были учтены многие аспекты работы маршрутного пассажирского транспорта.

Помимо федеральных программ, Министерство транспорта РФ продолжает работу над собственными, ведомственными целевыми программами. Сегодня – это программа по созданию условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере транспорта на ближайшие годы. В рамках реализации данного проекта Департамент государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта отвечает за разработку предложений по внесению изменений в законодательные акты Российской Федерации для создания правовой осно-

вы деятельности малых и средних предприятий в подведомственной департаменту области. В конечном итоге это должно позволить создать максимально благоприятные условия для развития легального предпринимательства в сегменте пассажирских перевозок, сохранив приоритет безопасности и качества оказываемых услуг.

Таким образом,

Департамент государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта остается важным связующим звеном между представителями отрасли и простыми пассажирами.

Конечной целью работы департамента остается создание благоприятных условий для эксплуатации исправного, качественно оснащенного с технической точки зрения и максимально безопасного пассажирского транспорта, что позволит сократить количество дорожно-транспортных происшествий на дорогах страны и сделает внутригородские и междугородние поездки более приятными и комфортабельными для всех участников этого процесса.



«Щелчок» стоит

Сегодня Москва превратилась в один из крупнейших мегаполисов мира. Столица нашей Родины – это настоящее и «сердце» и «голова» нашей страны. В этом прекрасном городе, как в капле воды, преломилось и выделилось большинство проблем страны. Конечно в нашей статье мы не будем обсуждать все, но на одной из них нам все же хотелось остановиться.

Страна уже не первый год переживает бурную автомобилизацию, процесс, который большинство развитых стран мира пережили в 60–70 годы прошлого века. Резкий рост ав-



томобилей везде вызывал и вызывает одни и те же проблемы – это и всем надоевшие пробки, и отсутствие мест для парковки и стоянки, и рост числа автодорожных происшествий, и т. д. А в Москве все это усиливается в несколько раз. Огромный поток машин ежедневно устремляется в наш город. Это и личный автотранспорт, и грузовой автотранспорт, и автобусы всех мастей и видов от микроавтобусов до огромных двухэтажных. Весь этот транспорт не просто приезжает в город, а концен-

трируется вокруг определенных транспортных узлов. Один из которых – район станции метро «Щелковская» и расположенного рядом автовокзала. К сожалению, этот автовокзал (в народе «Щелковский»), построенный в конце 60-х годов XX века – это единственный полноценный автовокзал в Москве, к тому же принадлежащий Московской области. И не удивительно, что он притягивает к себе, как магнит, тысячи автобусов со всех регионов нашей страны и стран ближнего зарубежья, работающих как официально, так и неофициально. Безусловно, мэрия Москвы, понимая важность данного узла, находящегося к тому же в густонаселенном районе, принимает все меры для его «разгрузки». К примеру, создание выделенной полосы для маршрутного транспорта общего пользования на Щелковском шоссе безусловно очень важная и своевременная мера. Наличие подобной полосы должно позволить огромному потоку городских, пригородных

и междугородних автобусов беспрепятственно доставлять пассажиров. Но, к сожалению, на практике дело обстоит несколько иначе. На подъездах к автовокзалу постоянно образуются непреодолимые «пробки», и причина их очевидна для всех, кто хоть раз наблюдал эту картину. Огромное количество микроавтобусов всех типов «вьется» у выхода из станции метро. Лейтмотив всего этого «броуновского движения» – «схватить своего пассажира». В своей массе эту «охоту на пассажира» (а иначе это назвать нельзя) ведет тот самый, пресловутый нелегальный перевозчик из подмосковных городов Балашиха и Щелково. Так, по официальным данным машины двух предпринимателей (Дягилева и Груздева) работают на маршруте г. Москва – г. Балашиха уже десятилетие без договоров с Министерством Транспорта МО и согласований с Департаментом транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы.

томобилей везде вызывал и вызывает одни и те же проблемы – это и всем надоевшие пробки, и отсутствие мест для парковки и стоянки, и рост числа автодорожных происшествий, и т. д. А в Москве все это усиливается в несколько раз. Огромный поток машин ежедневно устремляется в наш город. Это и личный автотранспорт, и грузовой автотранспорт, и автобусы всех мастей и видов от микроавтобусов до огромных двухэтажных. Весь этот транспорт не просто приезжает в город, а концен-



Производя посадку и высадку пассажиров из второго ряда в зонах остановок автобусов ГУП «Мосгортранс», грубейшим образом нарушая все правила дорожного движения, создают не только помеху всему автомобильному потоку на Щелковском шоссе, но и явную угрозу жизни как своих пассажиров, так и пассажиров автобусов ГУП «Мосгортранс». Водители этих горепредпринимателей, работающие на маршруте № 447 (г. Балашиха – г. Москва), понимая свою безнаказанность, устраивают «гонки» на маршруте, соревнуясь в количестве «кругов». Но это не единичный случай. Компания «Гамма – Плюс», обслуживающая маршрут № 361 (г. Фрязино – г. Москва), облюбовали себе место посадки на выделенной полосе в зоне светофора. Своими постоянно стоящими машинами, они умудряются перекрывать до двух полос одновременно. Водители для проезда перекрестка при движении в область по Щелковскому шоссе, вынуждены совершать рискованные перестроения. Машины маршрута № 361 неоднократно становились участниками дорожно-транспортных происшествий с пострадавшими, последнее произошло 7 ноября этого года. В результате столкновения пострадали два пассажира маршрутки и пешеход, они были госпитализированы. У всех жителей окрестных домов возникает вопрос: «Почему эти машины не осуществляют посадку пассажиров с площади автовокзала, как это делают другие ответственные перевозчики, работающие на маршрутах г. Москва – Московская область?». Маршрут № 889



(г. Балашиха – г. Москва) – яркий пример «мирного сосуществования» маршрутов ГУП «Мострансавто» и нелегальных перевозчиков, объединенных одной задачей – не допустить в зону посадки городской транспорт общего пользования.

Удивляет только один факт, что это происходит на глазах инспекторов ГИБДД ВАО г. Москва, постоянно дежурящих в этом районе. Дежурные экипажи ГИБДД просто не видят все то безобразие, что устроили «нелегальные перевозчики». Из уст водителей, работающих «нелегально», можно часто услышать фразу: «Нас ГАИ не тронет, у нас все решено». Не хочется в это верить, но, как говорится, факты – упрямая вещь.

Несколько месяцев назад в столице было создано ГКУ «Организатор перевозок» при Департаменте транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы. За короткий промежуток времени сотрудники ГКУ смогли доказать свой профессионализм и эффективность своей работы на таком сложном

транспортном узле как станция метро «Юго-Западная». Постоянные проверки и дежурства, организованные ГКУ «Организатор перевозок», позволили в разы сократить количество «нелегальных» перевозчиков в этом районе города, как следствие – одной «традиционной пробкой» меньше. Хотелось бы, что бы подобная работа была проведена в районе станции метро «Щелковская». Ликвидация всего одной «нелегальной точки посадки» позволит всему Щелковскому шоссе «вдохнуть полной грудью» и услышать слова благодарности от жителей близлежащих районов города.

Неужели Департамент транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы и далее будет равнодушно взирать на все безобразия, творящиеся в районе станции метро «Щелковская»? Неужели власти города не способны заставить сотрудников ГИБДД ВАО г. Москвы честно исполнять свои прямые служебные обязанности?

На правах рекламы



**Юрий Хусточкин,
владелец компании
«Юник-Транс»**

Автобусы компании ежедневно проезжают сотни километров между Россией и Украиной. Сам владелец прошел путь от простого водителя до успешного бизнесмена. Сначала он управлял автобусом, а сегодня управляет собственной компанией с целым автопарком. Юрия не пугают ни сложности на границах, ни конкуренты, работающие нелегально, ни оформление международных документов. О том, как украинский предприниматель из Луганска начал собственное дело и выходил на международный рынок пассажирских перевозок, Юрий Хусточкин рассказал в этом интервью.

«ЮНИК-ТРАНС»: НИ ДНЯ НЕЛЕГАЛЬНОЙ РАБОТЫ!

– **Юрий Витальевич, когда вы решили заняться пассажирскими перевозками и создали компанию «Юник-Транс»?**

– На Украине мы работаем давно. В 1991 году я приобрел первый автобус и начал заниматься внутренними нерегулярными перевозками. Сначала мы обслуживали только заказы по коллективным перевозкам экскурсионных групп, участников фестивалей, форумов, конкурсов, гостей различных мероприятий. Три года назад компания «Юник-Транс» вышла на российский рынок и начала работать по рейсовым маршрутам с «Российскими автобусными линиями».

– **Какие маршруты вы сейчас обслуживаете?**

– Мы осуществляем перевозки по регулярному международному маршруту Луганск – Москва – Луганск. Три года назад мы открыли данное направление и сегодня работаем только по этому маршруту. Внутренних регулярных маршрутов по Украине у нас нет. В любой другой город России или Украины мы ездим только под заказ.

– **Юрий Витальевич, вы запустили свой бизнес в 1991 году, когда распался Советский Союз и начало активно развиваться предпринимательское движение. Почему из всех возможных видов бизнеса выбрали именно пассажирские перевозки?**

– В советское время я был водителем автобуса. Работал в государственном АТП на пассажирских перевозках. Когда появилась возможность соз-

давать частные предприятия, решил заняться своим бизнесом. Сначала был один автобус, потом два, три и т. д. На данном этапе в нашем автопарке шесть автобусов.

– **Какие автобусы «Юник-Транс» выпускает на международный маршрут? Насколько безопасен для пассажиров переезд на автобусах вашей компании?**

– Автобусный парк компании «Юник-Транс» состоит из современных комфортабельных автобусов Neoplan, Setra и Scania. Нашим первым автобусом был Neoplan. Конечно, мы соблюдаем требования, которые предъявляются к транспорту при обслуживании международного маршрута. Я прекрасно понимаю, что подвижной состав должен быть достаточно новым. Все автобусы, которые есть сейчас в автопарке, выпущены в 1998 и 2000 годах и соответствуют экологическому стандарту Евро-2. Все автобусы оснащены ремнями безопасности и всем необходимым для комфорта пассажиров. Безусловно, мы постоянно следим за техническим состоянием транспорта. У компании «Юник-Транс» есть лицензия на международные перевозки. Поэтому поездки на наших автобусах не только комфортабельны, но и безопасны.

– **Во многом безопасность зависит не только от транспорта, но и от человеческого фактора. Насколько квалифицированные и опытные водители работают на маршруте?**

– Я очень серьезно отношусь к подбору кадров. В нашем

коллективе работают только водители с большим опытом. Мы предъявляем высокие требования. Тех, кто не хочет соответствовать этим требованиям, увольняем. Но таких немного.

– Когда вы переходили с обычных перевозок на международный маршрут, приходилось ли менять штат? Или остались водители, с которыми вы начинали в 90-х годах?

– Большинство водителей, которые начинали с нами работать, продолжают трудиться в компании «Юник-Транс» на маршруте Луганск–Москва–Луганск.

– Юрий Витальевич, насколько регулярным является ваш маршрут? Как часто ездят автобусы из Луганска в Москву и обратно?

– Сейчас мы ездим в Москву и обратно ежедневно. Поначалу, когда была обкатка маршрута, мы ездили в столицу России только два раза в неделю.

– Расскажите, что вы делали для привлечения пассажиров на маршрут? Размещали рекламу, проводили какие-то акции или предоставляли услуги, которые не могли предложить другие перевозчики?

– Тогда мы провели целую рекламную кампанию, чтобы сообщить людям об открытии маршрута. В Луганске разместили рекламу в газетах, на рынках и по городу, на местном радио и телевидении, на мониторах, установленных в городских маршрутках. Регулярно раздавали визитки в поездах и сообщали, что теперь есть альтернатива. Даже запустили свой сайт в Интернете. Все это хорошо работает и до сих пор помогает привлекать клиентов.

Но еще лучше работает личный опыт поездок с нами и «сарфанное» радио. Люди видят, что у нас нормальные, комфортабельные автобусы и хорошее обслуживание. Мы ездим четко по графику и намного быстрее поезда. Например, поезд прибывает в Москву в пять вечера, а мы приезжаем в 9–10 утра. Из Москвы выезжаем в десять вечера и прибываем в Луганск в 12–13 часов дня. Людям так удобнее, особенно если они едут в Москву по делам на один день. К тому же билеты у нас дешевле, чем на поезд.

– А как ищете клиентов в Москве?

– Во-первых, пассажирам, которые едут с нами в Москву, мы раздаем визитки. Как правило, люди едут с нами туда и обратно. Они знают, что мы каждый день в одно и то же время отправляемся с автостанции возле метро «Красногвардейская». Это намного удобнее, чем ездить нерегулярными автобусами, которые отправляются из Москвы «под черным флагом» с каких-то переулков и в разное время.

– Вы упомянули нелегальные перевозки. Скажите, возникают ли проблемы с перевозчиками, которые осуществляют нелегальные рейсы по вашему маршруту?

– Для нас проблема заключается в том, что часть людей, которые могли бы быть нашими пассажирами, ездят с нелегалами. Это негативно отражается как на нашей прибыли, так и на репутации автобусных перевозок в целом. Я вот работаю нормально. Компания и маршрут зарегистрированы официально. Пассажиры знают, что наши автобусы отправляют-

ся с автобусной станции в четко указанное время. На наши рейсы существует предварительная продажа билетов. Я считаю, что это очень удобно. Для людей, которые когда-либо ездили с нелегалами, всегда было проблематично найти их автобус, потому что они прячутся и постоянно меняют место отправления. Соответственно, часть людей воспринимают автобусные поездки как нечто неудобное и ненадежное.

– Но как они привлекают клиентов, если у вас условия лучше? Более низкими ценами?

– Да, они уменьшают цены и привлекают народ тем, что раньше уезжают. Как правило, нелегальные автобусы стараются отправиться на час раньше и едут впереди наших.

– Скажите, по вашим оценкам, если бы не было нелегальных перевозчиков на маршруте Луганск–Москва–Луганск, насколько больше у вас было бы пассажиров?

– Тогда бы наши автобусы уходили полностью загруженными. Сейчас же автобус из Москвы заполняется только наполовину.

– Когда вы только начинали заниматься международными перевозками, сразу все делали официально или тоже рассматривали вариант нелегальных перевозок?

– Нет, ни в коем случае! Мы ни одного дня не работали нелегально. Я зарегистрировался как индивидуальный предприниматель, оформил маршрут и работаю только официально. Мне повезло, потому что я сразу нашел в России надежного партнера. Благодаря «Российским автобусным линиям», с которы-



ми начал сотрудничать перед открытием маршрута, мне удалось построить всю работу на высоком уровне и в рамках закона. Нам нравится отправляться с автостанции возле метро «Красногвардейская», где можно заказать билеты. Все легально, и есть необходимый сервис, а пассажирам удобно. Я очень доволен, что работаю официально!

– Кстати, а были ли какие-то проблемы с оформлением паспорта маршрута с российской или украинской стороны?

– У нас были проблемы другого характера. Мы долго переделывали расписание, которое было разработано до того, как попробовали ездить по маршруту. Вначале мы не знали точную протяженность маршрута, скорость, время прохождения границы и все остальное. Приходилось часто переделывать график прибытия и отправления, пока не обкатали маршрут. Софрмлением паспорта маршрута проблем не было. В течение двух месяцев мы оформили все необходимые документы, легко получили лицензии Минтранса Украины и Минтранса Российской Федерации.

Хочу отметить, что я не сталкивался с особыми трудностями, потому что мне помогали

советами и консультациями Андрей Сергеевич Яровенко, юристконсульт и заместитель генерального директора ООО «Русские автобусные линии» по вопросам управления пассажирскими перевозками, и Вячеслав Валентинович Крючков, первый вице-президент некоммерческого партнерства «Единая транспортная система «Российские автобусные линии»». Эти люди хорошо знают свою работу. Благодаря их поддержке мне удалось с первого дня официально построить свою работу на международном маршруте.

– С какими проблемами вы сталкивались при прохождении границы, когда отправляли первые автобусы по маршруту? Возможно, какие-то трудности до сих пор существуют?

– Проблемы с пересечением границы существовали и три года назад, и, к сожалению, остаются не решенными сейчас. Они заключаются в том, что автобусы слишком долго проходят границу. Проверка пассажиров и багажа, занесение паспортных данных в компьютер занимают около полутора-двух часов на каждой таможне. Это слишком долго и вызывает дискомфорт у пассажиров. Ускорение этой процедуры позволит людям ездить не только быстрее, но и комфортнее. Но за три года работы на маршруте все остается на том же уровне.

– Юрий Витальевич, давайте теперь поговорим о перспективах. Какие планы на будущее по развитию компании «Юник-Транс»? Будут ли новые маршруты?

– Прежде всего, мы хотим открыть новый маршрут Луганск–Сочи–Луганск к весне 2012 года.

Кроме того, я собираюсь увеличить количество автобусов, которые будут ездить в Москву. Сейчас в российскую столицу мы отправляем все шесть автобусов. В следующем году планирую увеличить автопарк до десяти автобусов.

– Устраивает ли вас обслуживание автостанции в Москве? Возможно, есть пожелания и предложения?

– Автостанция «Красногвардейская», откуда мы отправляемся из Москвы, очень хорошая. Мне нравится, что там всегда порядок, обслуживание на высоком уровне и только легальные пассажиры. А там, где порядок, легко работать. К примеру, у водителей есть такая тенденция – брать «левых» пассажиров или «левый» багаж. На автостанции «Красногвардейская» все построено таким образом, что это просто невозможно. Я знаю, как здесь осуществляется посадка пассажиров, проверка билетов и багажа, поэтому уверен в безопасности и совершенно спокоен. Как владельцу, мне это очень нравится. Считаю, что такая работа – заслуга директора автостанции Марины Анатольевны Осиповой. Когда мы начали ездить в Москву, эта автостанция под ее руководством стремительно совершенствовалась. И сейчас там столько всего сделано, что сложно еще что-то предложить!

От всей души желаем компании «Юник-Транс» дальнейшего совершенствования, реализации всех намеченных планов и чтобы желания, даже самые, казалось бы, невероятные, всегда совпадали с возможностями.

Валерий Зайцев

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

Москва

7 сентября 2011 г. № 757

**О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ
В ПРАВИЛА ПЕРЕВОЗОК ПАССАЖИРОВ И БАГАЖА АВТОМОБИЛЬНЫМ
ТРАНСПОРТОМ И ГОРОДСКИМ НАЗЕМНЫМ ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ ТРАНСПОРТОМ**

Правительство Российской Федерации п о с т а н о в л я е т:

Внести в Правила перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 февраля 2009 г. № 112 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2009, № 9, ст. 1102), следующие изменения:

а) пункт 47 дополнить абзацем следующего содержания:

«Именные билеты оформляются на основании документа, удостоверяющего личность пассажира в соответствии с законодательством Российской Федерации (для детей в возрасте до 14 лет – свидетельства о рождении).»;

б) пункт 82 дополнить абзацем следующего содержания:

«Если регулярная перевозка осуществляется с использованием именных билетов, предусмотренных пунктом 47 настоящих Правил, посадка пассажиров в транспортное средство осуществляется при предъявлении контролеру именного билета, а также документа, удостоверяющего личность пассажира в соответствии с законодательством Российской Федерации (для детей в возрасте до 14 лет – свидетельства о рождении), на основании которого был оформлен именной билет.».

Председатель Правительства
Российской Федерации
В. ПУТИН

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

Москва

27 сентября 2011 г. № 790

**О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ
В ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ОТ 30 ОКТЯБРЯ 2006 Г. № 637**

Правительство Российской Федерации п о с т а н о в л я е т:

1. Внести в Положение о лицензировании перевозок пассажиров автомобильным транспортом, оборудованным для перевозок более 8 человек (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя), утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 30 октября 2006 г. № 637 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, № 45, ст. 4711; 2010, № 40, ст. 5076), следующие изменения:

а) подпункт «а» пункта 4 изложить в следующей редакции:

«а) наличие у лицензиата (соискателя лицензии) на праве собственности или на ином законном основании транспортных средств, соответствующих по назначению, конструкции, внешнему и внутреннему оборудованию техническим требованиям в отношении перевозок пассажиров, оснащенных в установленном порядке аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS и допущенных в установленном порядке к участию в дорожном движении;»;

б) подпункт «б» пункта 5 изложить в следующей редакции:

«б) использование транспортных средств, не оснащенных в установленном порядке аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS и (или) не допущенных в установленном порядке к эксплуатации и (или) не прошедших предрейсового технического осмотра...»

2. Настоящее постановление вступает в силу с 1 января 2012 г., за исключением подпункта «б» пункта 1 настоящего постановления, который вступает в силу с 1 июля 2012 г.

Председатель Правительства
Российской Федерации
В. Путин

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

Москва

11 октября 2011 г. № 832

**О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯ
В ПОЛОЖЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА СРЕДИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ
И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА УЧАСТИЕ В ПРОВЕРКЕ
ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
СРЕДСТВ ТЕХНИЧЕСКОГО ДИАГНОСТИРОВАНИЯ ПРИ ГОСУДАРСТВЕННОМ
ТЕХНИЧЕСКОМ ОСМОТРЕ**

Правительство Российской Федерации **п о с т а н о в л я е т**:

В абзаце втором пункта 2 Положения о проведении конкурса среди юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на участие в проверке технического состояния транспортных средств с использованием средств технического диагностирования при государственном техническом осмотре, утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 880 «О порядке проведения государственного технического осмотра транспортных средств, зарегистрированных в Государственной инспекции безопасности дорожного движения Министерства внутренних дел Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 32, ст. 3916), слова «, а также занимающиеся оказанием услуг (выполнением работ) по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств» исключить.

Председатель Правительства
Российской Федерации
В. ПУТИН