

РОССИЙСКИЕ АВТОБУСНЫЕ ЛИНИИ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

№ 62 июль–сентябрь

2017



Тема номера:


XV Съезд Российского
Автотранспортного
Союза



НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

**«ЕДИНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ СИСТЕМА
«АВТОБУСНЫЕ ЛИНИИ СТРАНЫ»**

- Мы создаем благоприятные условия для осуществления деятельности пассажирского автомобильного транспорта;
- защищаем законные права и интересы членов Партнерства.



Тел.: 8 (495) 739-34-00
e-mail: info@rosbuslines.ru
www.rosbuslines.ru

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 № ФС77-62418 от 27 июля 2015 г.

Учредитель: Некоммерческое партнерство «Единая Транспортная Система «Автобусные линии страны»

Периодичность выхода:

от 4 до 8 выпусков в год

Тираж: 3000 экз.

Распространение: подписка и целевая рассылка
Регион распространения: Москва и регионы РФ, страны СНГ и ЕС

Экспертный совет:

Ахохов А.Ч. – заместитель руководителя Федеральной службы по надзору в сфере транспорта

Бакирей А.С. – директор Департамента автомобильного и городского пассажирского транспорта Минтранса России

Блудян Н.О. – заведующий кафедрой «Автомобильные перевозки» МАДИ (ГТУ), д.т.н., профессор

Герман В.Х. – президент Регионального союза автотранспортников Ставропольского края

Лоран Б.О. – автор и руководитель проекта «Единая транспортная система «Российские Автобусные Линии»

Лудчак З.М. – вице-президент Ассоциации автомобильных перевозчиков Крыма

Новоселов В.И. – президент СРО «Транспортный союз Сибири»

Саранчук Л.М. – директор Союза автотранспортных предпринимателей Свердловской области

Старовойтов О.И. – президент Российского автотранспортного союза

Главный редактор: Б.О. Лоран

Выпускающий редактор: А.Е. Лоран

Советник главного редактора: Г.Д. Шахматов

Отдел рекламы: О.Е. Филиппова

Юридическое сопровождение:

Г.Т. Кязимов, Ю.А. Архипова

Отдел подписки и распространения:

С.Н. Маракулин, Д.Б. Лоран

Корреспонденты: Д.А. Теволинская, И.Г. Чарук

Фотограф: Ю.Л. Данченко

Дизайн и верстка: Т.Ю. Котелкина

Корректор: Е.А. Кожурина

Ответственный секретарь: С.И. Жаркова

Адрес редакции:

125212, г. Москва, Кронштадтский бульвар, д. 7, строение 4, офис 21

тел.: +7 (495) 739-34-00, (915) 232-94-09

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.

Подписано в печать
08.09.2017 г.

Отпечатано в типографии
ООО «МЛ Принт»
115114, РФ, г. Москва,
Дербеневская наб., д. 7, стр. 2,
пом. I, комн. 35
тел. 8 (495) 649-81-31
сайт: www.mlprint.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

2

ОТРАСЛЬ И ВЛАСТЬ

- ◆ Рост числа ДТП с участием автобусов 3
- ◆ В «Единой России» настаивают на скорейшем принятии закона об организации дорожного движения 3
- ◆ О создании Российского университета транспорта 4
- ◆ В Минтрансе России планируют вернуть лицензирование всех видов автобусных перевозок 5

ТЕМА НОМЕРА

- ◆ XV Съезд Российского Автотранспортного Союза
- Открытый диалог 6
- ◆ Польза страхования 11
- ◆ Проблемы и перспективы развития рынка междугородних автобусных перевозок 12

АНАЛИТИКА РЫНКА

- ◆ Сравнительный анализ онлайн-агентов на рынке междугородних автобусных перевозок 16
- ◆ Новая страница в истории «Яндекс.Автобусы» 22

МЕГАПОЛИС

- ◆ Евгений Жигунов назначен директором по коммерческой деятельности ГУП «Мосгортранс» 26
- ◆ Более 4,4 млн человек стали пассажирами автостанций Мосгортранса с начала года 27

АВТОВОКЗАЛЫ И ПАТП

- ◆ Татьяна Сергеевна Ракулова: «Я готова говорить с каждым, кто захочет меня услышать...» 28
- ◆ ООО «АвтоСтар» 31
- ◆ ООО «Турцентр-ЭКСПО» 31

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- ◆ Перспективы внедрения инновационной мобильности 32
- ◆ Пассажир – Вокзал – Перевозчик 34



Уважаемые читатели!

Наш журнал будет уже в типографии когда состоится заседание Государственного совета Российской Федерации по вопросу «О комплексном развитии пассажирских перевозок в субъектах Российской Федерации». Мы возлагаем большие надежды на реализацию тех ключевых предложений, которые внесли в доклад ведущие специалисты автотранспортной отрасли в процессе подготовки этого заседания в рамках рабочей группы и постараемся разместить и прокомментировать соответствующие материалы на нашем сайте и в следующем номере журнала.

Теперь о некоторых темах, которые мы решили обсудить в этом номере.

Конечно, это XV съезд Российского Автотранспортного Союза, состоявшийся в г. Сочи. Подробный материал в разделе «Тема номера».

Много материалов посвящено онлайн-продажам в Интернете автобусных билетов на междугородные перевозки. Борьба за лидерство в этом секторе рынка набирает обороты. Очень неприятно констатировать, что в этой борьбе некоторые онлайн-сервисы, продавая билеты, перестали делать разницу между добросовестными перевозчиками и псевдозаказными. А это как раз одна из главных проблем рынка реальных перевозок.

Такой же проблемой становится интенсивное развитие сервисов «попутчиков». При отсутствии каких либо требований по соблюдению транспортной безопасности в таком виде перевозок и при демпинговых тарифах наш рынок уже ощутил определенную потерю пассажиропотока. Причем некоторые онлайн-сервисы продажи автобусных билетов размещают у себя на сайтах рекламу такого вида перевозок.

Онлайн-сервисы продажи билетов начинают играть заметную роль в цепочке пассажир–автовокзал–перевозчик. Но возникает новая проблема, когда разработчики АСУ автовокзала считают территории, на которых в свое время внедрили программный продукт, некой собственной монополией для продажи там билетов строго через свои сайты. Все бы хорошо, но это уже несколько другой сегмент рынка, в котором другие затраты, инвестиции, да и подходы тоже другие.

Если нет возможности обеспечить перевозчику стабильное и экономически целесообразное для него заполнение салона автобуса, то необходимо наладить сотрудничество с теми, кто это может сделать, и чем больше таких источников, тем больше развивается рынок перевозок. Это касается не только онлайн-продавцов билетов, но и самих автовокзалов в этой же части.

Несовершенство законодательства в вопросе доступа новых перевозчиков на рынок позволяет людям далеким от автотранспортной отрасли, но располагающим свободными деньгами, приобретать подвижной состав, выходить на маршруты и, как правило, туда, где и так уже тесно. Вроде бы работает рыночный механизм и побеждает сильнейший, а общий уровень профессионализма операторов рынка снижается.

28 июня в рамках съезда РАСа в г. Сочи прошло совещание представителей автовокзалов из семи федеральных округов. Это был конструктивный разговор. Убрав в сторону эмоции и включив только здравый смысл, мы обсуждали как автовокзалам безболезненно перестроиться под новые требования рынка. Результаты нашего разговора трансформировались в экономические расчеты, которые мы направили в Минтранс России. Нами, как некоммерческими организациями, делается большая ставка на личные контакты между представителями автовокзалов на различных мероприятиях автотранспортников – съездах, межрегиональных совещаниях, круглых столах, выставках и других мероприятиях, проводимых в различных регионах страны. При личном общении удастся быстрее определиться с возможными путями решения тех или иных проблем и сформировать единое мнение. Личное знакомство позволяет упростить коммуникацию между руководителями автовокзалов в оперативном общении, обмене опытом и консультациях.

С уважением,

Борис Лоран

РОСТ ЧИСЛА ДТП С УЧАСТИЕМ АВТОБУСОВ

19 июля 2017 года Президент Российской Федерации В. В. Путин провел традиционное совещание с членами правительства. Он обратил внимание на рост числа ДТП на российских дорогах с участием автобусов по сравнению с прошлым годом.

«Мы в 2011 году отменили лицензирование некоторых видов автомобильных перевозок, включая автобусные. И с этого времени неуклонно растет количество ДТП с участием автобусов. У нас за первую половину этого года рост значительный по сравнению даже с прошлым», – сказал В. Путин.

Президент попросил оценить сложившуюся ситуацию Минтранс и МВД России и озвучить предложения по ее изменению в ближайшее время.

Руководитель Минтранса России Максим Соколов заявил, что на рассмотрение в правительство подан законопроект, возвращающий обязанность лицензирования при общественных перевозках более восьми человек.

Замглавы Минтранса Николай Асаул в июне говорил,

что министерство предлагает вернуть лицензирование всех видов автобусных перевозок, которое ранее было отменено. Он отмечал, что Госдума может утвердить соответствующие изменения уже в осеннюю сессию.

«Минтранс разработан и внесен в правительство проект федерального закона, который вносит изменения в действующий закон о лицензировании и возвращает лицензирование для перевозки пассажиров автомобильным транспортом, оборудованным для перевозок более 8 человек», – сказал М. Соколов.

По его словам, этот законопроект позволит установить равные условия для всех водителей и перевозчиков, которые осуществляют регулярные, нерегулярные, заказные перевозки или перевозки для собственных нужд.

Министр констатировал, что в этом году, к сожалению, случилось несколько резонансных ДТП в Забайкальском крае, Тартарстане. «Мы оперативно отреагировали: в середине июня в министерстве транспорта,



13 июля в МВД России совместно с Ространснадзором были проведены селекторные совещания с руководителями всех регионов страны. Было поручено принять безотлагательные меры по снижению уровня аварийности на автомобильном транспорте при пассажирских перевозках. Такие меры проводились и в прошлом году со стороны МВД России и Ространснадзора», – рассказал М. Соколов.

По его словам, было выявлено более тысячи нелегальных перевозчиков, возбуждено 26 уголовных дел по причине незаконного предпринимательства и 500 уголовных дел по признакам оказания услуг, не отвечающих требованиям безопасности. «Но этого, мы считаем, недостаточно», – пояснил министр необходимость подготовки законопроекта.

<http://www.1prime.ru/>

В «ЕДИНОЙ РОССИИ» НАСТАИВАЮТ НА СКОРЕЙШЕМ ПРИНЯТИИ ЗАКОНА ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

Выступая на первом заседании общественного совета партпроекта «Единой России» «Безопасные дороги», председатель комитета Государственной Думы по транспорту

и строительству Евгений Москвичев заявил о необходимости скорейшего принятия законопроекта «Об организации дорожного движения в Российской Федерации и внесении



изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». По мнению парламентария, этот документ весьма важен для регионов России.

Москвичев сообщил, что в данном законопроекте распределены функции и ответственность за организацию дорожного движения в масштабе страны.

«Впервые в этом законопроекте появляются мониторинги, вопросы парковки автомобилей, формирования стоимости, защиты интересов пешеходов. И самое главное – впервые в этом законе закреплено преимущество развития общественного пассажирского транспорта», – подчеркнул он.

Более того, по словам парламентария, появляется институт по контролю за качеством и состоянием федеральных, региональных, муниципальных дорог.

Москвичев выразил надежду, что законопроект может быть рассмотрен парламентариями во втором и третьем чтении в конце июля или уже в осеннюю сессию в сентябре.

«Мы можем отдельно, на площадке “Единой России”, запланировать обсуждение этого вопроса, скажем, в октябре или ноябре. Вот конкретно по этому законопроекту», – отреагировал председатель общественного совета партпроекта «Безопасные дороги», первый заместитель Председателя Го-

сударственной Думы Александр Жуков.

Партийный проект «Единой России» «Безопасные дороги», реализация задач которого рассчитана с 2017 по 2022 годы, направлен на сохранение жизни и здоровья граждан при дорожно-транспортных происшествиях, а также сокращение количества ДТП. Активисты партпроекта проверяют состояние дорожного полотна, пешеходных переходов в регионах, участвуют в мероприятиях по повышению дисциплины водителей, проводят уроки по безопасности дорожного движения, держат на контроле расследования причин крупных ДТП.

<http://www.er-duma.ru>

О СОЗДАНИИ РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ТРАНСПОРТА

29 июня в ходе заседания ученого совета МИИТа министр сообщил о подписании устава Российского университета транспорта (РУТ). Университет будет создан на базе существующего Московского государственного университета путей сообщения Императора Николая II (МИИТ), переданного из ведения Росжелдора в Минтранс России распоряжением Правительства РФ от 31 декабря 2016 года.

По словам М. Соколова, перед руководством подведомственного учебного заведения будет поставлена амбициозная задача. «Российский университет транспорта должен войти в десятку лучших российских вузов и в первую сотню мировых вузов. Стратегия университета, к разработке которой

сейчас уже приступают, будет нацелена именно на эти ориентиры», – заявил М. Соколов.

РУТ будет играть ключевую роль в обеспечении отрасли квалифицированными кадрами по сложным комплексным и новым профессиям. Основными содержательными приоритетами образовательной и научной деятельности университета должны стать комплексная трансформация транспортной и логистической инфраструктуры, сопровождение транспортных проектов в форме государственно-частного партнерства, новые технологии перевозки грузов и пассажиров, транспортная безопасность, вопросы строительства транспортной инфраструктуры. «Нам очень нужны специалисты в этих областях приоритетного развития



российского транспортного комплекса», – подчеркнул министр.

Инициатива создания Российского университета транспорта на базе МИИТ получила поддержку крупнейших работодателей, таких как ОАО «РЖД», «Совкомфлот», ПАО «Аэрофлот – российские авиалинии», ГК «Автодор», Союз транспортников России, ведущих отраслевых профессиональных союзов и академической общественности. По мнению министра, признание

транспортными компаниями университета ведущим исследовательским центром станет ключевым критерием успешности его научно-практической деятельности.

Директор административного департамента Минтранса России Константин Пашков сообщил, что с созданием нового универ-

ситета ставится точка в работе по формированию системы транспортного образования. «В ее периметр на сегодня входят пять вузов водного транспорта, три вуза гражданской авиации и восемь железнодорожных вузов, а также относящиеся к ним 80 филиалов. Во главе этой модели будет находиться Россий-

ский университет транспорта. Никаких дальнейших изменений, включая объединение или закрытие учебных заведений, больше не предполагается», – подчеркнул К. Пашков.

В этот же день М. Соколов вручил дипломы с отличием выпускникам МИИТа.

<https://mintrans.ru>

В МИНТРАНСЕ РОССИИ ПЛАНИРУЮТ ВЕРНУТЬ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ВСЕХ ВИДОВ АВТОБУСНЫХ ПЕРЕВОЗОК

В Госдуме находится законопроект, позволяющий вернуть лицензирование всех видов автобусных перевозок. Если он будет поддержан, то принять его могут уже в осеннюю сессию.

Замминистра транспорта РФ Николай Асаул прокомментировал эту ситуацию в связи с недавним ДТП с автобусом в Забайкальском крае, унесшим 14 человеческих жизней: «Наиболее резонансные аварии с большим количеством жертв происходят на межгороде. Причины разные: это и засыпание за рулем, и погодные условия, и нарушение скоростных режимов, и просто нарушение правил дорожного движения, и техническое состояние транспортных средств, – рассказал Асаул. – Проблема в том, что выезжают на дорогу, не прой-

дя проверки на соответствие необходимым требованиям, которые установлены действующим законодательством. Когда мы введем лицензирование, не сможет перевозчик выйти на маршрут, не получив лицензию». Напомним, что помимо того, что на пассажирском автобусе KiaGranbird, перевернувшись в Забайкалье, не было лицензии, правила безопасности также не были соблюдены: «Одна из вероятных причин этого ДТП – превышение водителем предписанной скорости, – комментирует аварию генерал-майор полиции, заместитель начальника главного управления по обеспечению безопасности дорожного движения Министерства внутренних дел Российской Федерации Сергей Добряков. – В итоге он не справился с рулевым управ-



лением. Автобус выбросило с дорожного полотна, и он опрокинулся. Таким образом, это человеческий фактор. Сопутствующим фактором также рассмотрят демонтированные ограждения». Он также отметил, что из-за неисправности тахографа на данный момент невозможно точно установить, с какой скоростью ехал автобус. Согласно статистике ГИБДД, за 5 месяцев этого года по вине водителей автобусов произошло 2081 ДТП, погибло 72 человека и было ранено 3074. Число жертв сократилось на 2,7% и произошло это, в основном, благодаря лицензированному транспорту. По вине водителей автобусов, имеющих лицензию на перевозочную деятельность, произошло 1455 ДТП, в которых погибло на 26,4% меньше людей, чем за аналогичный период прошлого года (всего 39).

<http://reis.zr.ru>



XV Съезд Российского Автотранспортного Союза – 2017

Открытый диалог

29 июня 2017 года в городе Сочи состоялся XV Съезд Российского автотранспортного союза. Вел мероприятие президент Российского автотранспортного союза О. И. Старовойтов.

На съезде присутствовали директор департамента государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта А.С. Бакирей, директор ФБУ «Росавтотранс» А.В. Двойных, заместитель руководителя Федеральной службы по надзору в сфере транспорта А.Ч. Ахохов, представители ряда подразделений Минтранса России, Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, заместитель главы города Сочи М.М. Чермит, председатель Об-



Мугдин Чермит

щероссийского профсоюза Роспрофтрансдор В.В. Ломакин. В работе съезда также приняли участие начальники всех территориальных управлений госавтодорнадзора.



Асланбек Ахохов

Асланбек Ахохов обратился к присутствующим с приветственным словом от имени руководителя Федеральной службы по надзору в сфере транспорта В.Ф. Басаргина и выступил с докладом «Об эффективности государственного контроля (надзора) в сфере автомобильного транспорта и его совершенствование в современных условиях», основными темами которого стали переход на риск-ориентированную модель контрольно-надзорной деятельности и проводимые мероприятия по контролю за организованной перевозкой групп детей автомобильным транспортом и ответил на вопросы участников съезда.

Обеспечение безопасности пассажиров – одна из задач при контроле пассажирского автомобильного транспорта в рамках закона № 220-ФЗ «Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом



и городским наземным электрическим транспортом в Российской Федерации». За два года действия закона ситуация стала меняться в лучшую сторону, поскольку он способствует формированию цивилизованного рынка межрегиональных пассажирских перевозок и выявлению недобросовестных перевозчиков.



Алексей Двойных

Об этом заявил генеральный директор Агентства автомобильного транспорта Алексей Двойных в ходе своего выступления. Алексей Двойных рассказал, что на настоящий момент от перевозчиков поступила информация о 3586 действующих регулярных межрегиональных автобусных маршрутах. Из них прошли проверку и внесены в реестр 3244 маршрутов. Требования закона 220-ФЗ позволяют уменьшать долю нелегальных и псевдозаказных перевозок на рынке, а также положительно влияют на появление новых перевозчиков

со свежим парком транспортных средств и более высоким качеством обслуживания.

Также стоит отметить, что федеральный закон предписывает регистрацию в специальном реестре остановочных пунктов по межрегиональному маршруту регулярных перевозок, в том числе расположенных на территории автовокзала или автостанции. В противном случае перевозчик не имеет право производить посадку/высадку пассажиров на такой остановке. На данный момент в указанный реестр внесено более 1500 остановочных пунктов, из них 740 – расположены на автодорогах общего пользования.

Основная проблема, с которой сталкиваются перевозчики, эксплуатирующие межрегиональные маршруты по Ф3-220 – это невозможность получения карт и свидетельств по регулярным межрегиональным маршрутам в связи с отсутствием остановочных пунктов в реестре остановочных пунктов. «Именно поэтому ФБУ «Росавтотранс» ведет активную разъяснительную работу с владельцами остановок, которые должны понимать, что

инвестиции в транспортную инфраструктуру, в свои же остановки, – это не только польза для пассажиров и водителей автобусов, а в первую очередь для самих же владельцев, чьи затраты будут окупаться. Это двусторонний процесс», – подчеркнул Алексей Двойных.



Алексей Бакирей

Самое длительное выступление в формате ответов на вопросы было у директора департамента государственной политики в области автомобильного и городского пассажирского транспорта Алексея Бакирея.

У представителей автотранспортного сообщества накопилось множество вопросов и съезд РАСа вновь, как и каждый год, стал площадкой открытого диалога между отраслью и властью.



Владимир Ломакин

Председатель Общероссийского профсоюза В. Ломакин рассказал о состоянии социального партнерства на автомобильном и городском пассажирском транспорте, положении работников на отраслевых предприятиях. Он призвал работодателей к повышению степени взаимодействия в решении проблемных вопросов.

Также в рамках XV Съезда Российского автотранспортного союза, прошла выставка подвижного состава и оборудования для обслуживания автотранспортных средств.

Компания РУСБИЗНЕСАВТО представила 12-метровый автобус Higer KLQ 6122B – двухосный, оснащенный двигателем Cummins, соответствующий современным экологическим стандартам Евро-5.



На выставке автобусов у гостиницы «Жемчужная»

XV Съезд Российского Автотранспортного Союза – 2017



Президент Российского автотранспортного союза Олег Старовойтов выступил на 15-м съезде РАС, изменив традиционную форму доклада на краткое информирование делегатов о наиболее значимых событиях отчетного года, в которых союз принимал участие.

Основным событием он выделил намеченное на этот год заседание Государственного совета Российской Федерации по вопросу «О комплексном развитии пассажирского транспорта в субъектах Российской Федерации». Заседания совета проводятся под председательством президента страны. На нем рассматриваются конкретные проблемы, объединенные общей тематикой. И по результатам этого рассмотрения Президент России дает конкретные поручения Правительству Российской Федерации и федеральным министерствам. Госсоветы, посвященные вопросам развития пассажирского транспорта, бывают раз в 10 лет. Поэтому подготовка к его проведению была как никогда серьезной.

Далее Олег Старовойтов сообщил, что основные усилия РАС в отчетном году были сосредоточены на поправках в 220-й закон. «...Уверен, лет

через пять турбулентность, которую вызвал этот закон, уляжется и его новации уже не будут восприниматься как нечто противоестественное и потому зловерное. Но сейчас страсти все еще кипят. Поэтому для перевозчиков китайская поговорка: «не дай вам бог жить в эпоху перемен» по-прежнему актуальна...». За последние два года состоялось уже довольно много арбитражных судов, из которых перевозчики не так уж и редко выходили победителями. При этом обилие взаимных претензий подтвердило не только необходимость поправок в 220-й закон, но также необходимость их разработки в диалоге между перевозчиками и органами власти. В этом плане Олег Старовойтов отдал должное руководству Минтранса России, которое взяло на себя неблагодарную задачу разобраться в хаосе поступающих со всех сторон и часто



Президиум съезда

взаимоисключающих предложений.

С этой целью в сентябре прошлого года при одном из координационных советов министерства была создана специальная рабочая группа, куда вошли свыше сотни представителей перевозчиков и органов власти всех уровней. В конце января 2017 года поправки, подготовленные этой группой, были направлены в Комитет Госдумы РФ по транспорту и строительству и приняты им за основу. Сейчас законопроект о поправках проходит обязательные согласования в управлениях Государственной Думы и в государственно-правовом управлении президента.

Еще одним значимым событием стала подготовка ежегодного доклада Бориса Титова, уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей. Чуть больше месяца назад этот доклад был официально представлен президенту страны. Доклад – это книга жалоб и предложений хозяйствующих субъектов в части проблем, которые препятствуют ведению бизнеса в различных областях экономики, в том числе на автомобильном транспорте. В случае, если аргументы бизнес-сообщества

покажутся Президенту России убедительными, он обычно дает поручение правительству рассмотреть соответствующий вопрос и доложить ему о принятых мерах. В этом году от РАС в доклад включено несколько предложений. Одно из них направлено на адаптацию законодательства о контрактной системе к особенностям перевозок пассажиров автомобильным транспортом. В частности, предлагается внести поправки в Федеральный закон № 44-ФЗ.

Другое предложение направлено на решение такой проблемы, как участвовавшие в последнее время в ряде регионов аресты автобусов в качестве меры обеспечения уплаты административных штрафов. При этом процедура вызволения транспортных средств настолько затянута, что перевозчики несут существенные убытки. Да и законность самого ареста сомнительна, что подтверждается рядом судебных решений. В этой связи РАС предлагает провести проверку законности применения данных мер, а также внести в федеральное законодательство изменения, предусматривающие сокращение сроков рассмотрения дел об административных правонарушениях, по которым применяется мера обеспечения в виде ареста,

а также сроков рассмотрения жалоб на действия должностных лиц, принимающих соответствующие решения. Кроме того, необходимо внести изменения в административные регламенты Ространснадзора, направленные на четкую регламентацию соответствующих процедур.

В продолжении своего выступления президент РАС информировал о ставшей абсолютно новой для союза работе, направленной на совершенствование контрольно-надзорной деятельности в сфере автомобильного транспорта.

Эта работа выполняется по поручению Президента России. Руководит ею Михаил Абызов – министр Правительства Российской Федерации. Организационные вопросы взяли на себя Российский союз промышленников и предпринимателей и аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. Суть работы заключается в обосновании наличия устаревших, дублирующих друг друга и избыточных требований к осуществлению деятельности по перевозке грузов и пассажиров автомобильным транспортом. А также в подготовке предложений по уточнению или отмене таких требований. Все предложения готовятся и обосновываются представителями бизнес-сообщества. Активное участие в этой работе принимает Российский автотранспортный союз. Сейчас подготовлен целый пакет соответствующих предложений.

Олег Старовойтов кратко изложил содержание части основных предложений, направленных в Минюст России для проработки. Всего их по автомобильному транспорту было



Исполнение гимна РАС



Заседание правления РАСА

сформулировано порядка полутора десятков.

В заключительной части своего выступления президент союза проинформировал участников съезда о наиболее значимых проектах нормативных правовых актов в области автомобильного транспорта, которые в отчетном году предложил Минтранс России и другие федеральные министерства и по которым РАСА направил в министерства свои заключения. Он отметил, что самыми ожидаемыми являются проекты нормативных правовых актов, которые направлены на правовое обеспечение контрактной системы в сфере автомобильного транспорта, имея в виду порядок определения начальной цены контракта и освобождение от уплаты НДС предусмотренных контрактом работ.

Продолжая, Олег Старовойтов сообщил присутствующим о том, что Минтранс России разработал пакет проектов нормативных правовых актов, направленных на урегулирование проблемы безбилетного проезда, в том числе детей и подростков в возрасте до 16 лет. Предлагается наделить перевозчиков правом взимания штрафов за безбилетный проезд. Одновременно предлагается запретить высаживать из транспортного средства безбилетных детей.

Далее президент РАС кратко рассказал о продолжении работы над пакетом проектов нормативных правовых актов, направленных на реформирование системы государственного автотранспортного надзора, которыми, в частности, предусматривается упорядочение требований, предъявляемым к хозяйствующим субъектам в области обеспечения безопасности дорожного движения, распространение лицензирования на перевозки пассажиров по заказам и для собственных нужд, а также переход к риск-ориентированному подходу к организации государственного транспортного надзора. По этому поводу РАС подготовил проект обращения участников XV Съезда союза к Председателю Государственной Думы Российской Федерации, Министру транспорта Российской Федерации и к за-

местителю председателя правительственной комиссии по координации деятельности открытого правительства.

Коротко коснулся Олег Старовойтов и проекта закона, устанавливающего перечень обязательных услуг, которые автовокзалы и автостанции обязаны предоставлять пассажирам и перевозчикам.

Завершая свое выступление, президент Российского автотранспортного союза был вынужден отметить крайне низкую активность членов РАС при подготовке заключений на федеральные проекты:

«...Когда федеральные министерства предлагают представить свои замечания и предложения нам, мы от членов союза в установленные сроки, как правило, ничего добиться не можем. А после того, как соответствующие постановления и приказы утверждаются, т. е. «поезд уже ушел», к нам начинает идти вал негативных писем. Поэтому, если быть объективным, то в недостатках федеральной нормативки есть отчасти и наша вина. Повторюсь. На федеральном уровне есть возможность повлиять на содержание проектов нормативных правовых актов...»

По материалам съезда РАС



Выставка автобусов перед началом съезда

ПОЛЬЗА СТРАХОВАНИЯ

Тема страхования в этом году стала центральной на ежегодной конференции Российского автотранспортного союза, объединяющего автобусных перевозчиков.

Конференция «Реализация законодательства в области страхования, развитие рынка коммерческих автомобилей и планы компаний на ближайшую перспективу» состоялась в Сочи 30 июня при широком участии государственных органов и страховых союзов. Вопросам обязательного страхования ответственности перевозчиков (ОСГОП) и добровольного страхования в сегменте автобусных перевозок была посвящена наиболее обширная секция конференции «Нормативные правовые новации в страховании, наиболее острые и актуальные проблемы». В ее рамках были заслушаны выступления представителей Министерства финансов и Банка России, Национального союза страховщиков ответственности (НССО) и Российского союза автостраховщиков, транспортной отрасли. В частности, заместитель директора Департамента финансовой политики Минфина России Вера Балакирева сделала доклад на тему «Основные направления совершенствования страхования на транспорте и повышение его роли». Центральным в рамках секции стало выступление вице-президента Национального союза страховщиков ответственности Светланы Гусар «Актуальные вопросы реализации Федерального закона 67-ФЗ на автомобильном транспорте», а так-

же презентация результатов опроса, проведенного в июне 2017 года Центром страховой безопасности в партнерстве с Российским автотранспортным союзом (РАС) и Национальным союзом страховщиков ответственности. В ходе исследования сведения о своем опыте страхования ОСГОП предоставили более 30 компаний – автобусных перевозчиков. Опрос охватил членов РАС, работающих на всей территории РФ – от Сахалина до Калининградской области. Данные опроса представила на конференции генеральный директор Центра страховой безопасности Татьяна Робулец.

Согласно данным опроса, наличие у автобусных перевозчиков полисов страхования ОСГОП тщательно контролируется органами ГИБДД. 56 % перевозчиков заявили, что сталкиваются с проверками наличия полисов постоянно, 35 % – не реже 2 раз в год. При этом у двух третей опрошенных перевозчиков уже имеется опыт урегулирования страховых случаев

по полисам ОСГОП. Основная причина наступления ответственности автоперевозчиков, согласно данным опроса, – попадание транспортного средства в ДТП.

Примечательно, что около половины опрошенных перевозчиков из числа имеющих опыт урегулирования убытков совместно со страховщиками отметили, что страховой выплаты по полису ОСГОП им хватило для урегулирования отношений с потерпевшими. В то же время, вторая часть данной группы перевозчиков сталкивалась с необходимостью дополнительного урегулирования морального и иного ущерба, нанесенного пассажирам. О возможностях добровольного страхования ответственности перевозчиков, расширяющего страховую защиту, рассказал начальник отдела ОСПП Управления страхования транспортных операторов Департамента корпоративного бизнеса СПАО «Ингосстрах» Александр Рыбальченко.

<http://www.consult-cct.ru>



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕЖДУГОРОДНИХ АВТОБУСНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Президент некоммерческого партнерства «Развитие автовокзалов страны» выступил с докладом на съезде РАСа 29 июня 2017 года в г. Сочи. Он обозначил три основных проблемы, мешающие нормальному развитию рынка междугородних автобусных перевозок и автовокзалов.

– Операторы рынка несвоевременно понимают и принимают новые требования пассажира к предоставляемому сервису.

– Идет снижение пассажиропотока из-за активизации псевдо-заказных перевозок и сервисов попутных перевозок («попутчиков»).

– Растут затраты на транспортную безопасность авто-транспортных предприятий, а за территорией автовокзала и в «сером секторе» перевозок ее нет в принципе.

Акцент своего выступления он сделал больше на проблемах, сказав, что их решение и даст необходимый импульс развитию рынка, но это возможно только при плотном взаимодействии отрасли и власти.

Борис Лоран сообщил, что 28 июня, за день до съезда РАСа, здесь же в Сочи состоялось совещание представителей автовокзалов и крупных пассажирских автобусных перевозчиков. В мероприятии участвовали делегаты автовокзалов из семи федеральных округов. Обсуждались накопившиеся проблемы и была выработана единая позиция.

«...Мы как можем противостояем негативным составля-

ющим нашего рынка. Но есть вещи, которые должны выполнить структуры государственной власти.

Главная транспортная задача государства – обеспечить мобильность своего населения на своей территории. Все виды транспорта должны развиваться и взаимодействовать. И естественно цивилизованно конкурировать – бороться за пассажира. Но каждый транспортник отстаивает свою отрасль. Я автотранспортник и все, что я сейчас расскажу, имеет прямое влияние на экономику рынка междугородних автобусных перевозок. На ее снижение, потерю части пассажиропотока и недополучение автовокзалами и перевозчиками своих доходов...», – сказал Борис Лоран.

Развитие современных интернет-технологий и рост потребности потенциальных пассажиров в удаленном приобретении билета на различные виды транспорта диктуют новые требования к рынку регулярных междугородних автобусных перевозок и к автовокзалам.

Требования эти просты – обеспечить максимальную доступность приобретения билета для пассажира. Не все участники рынка автобусных перевозок до конца поняли современные тенденции, и это создает первую проблему, вытекающую из взаимодействия автовокзалов, перевозчиков и систем интернет-продажи билетов. Ряд автовокзалов не заключает прямых договоров с системами интернет-продажи билетов, и в случае заключения таких догово-



Борис Лоран

ров системы с перевозчиками, не принимает на автовокзале пассажиров с билетами системы. При этом те автовокзалы, которые заключили подобные договоры с любыми существующими системами, принимают таких пассажиров и в рамках действующего законодательства удерживают свой процент ДКО с каждого билета, что не несет никаких потерь дохода автовокзала и наоборот упрощает работу его кассиров. Как следствие ущемляются права пассажира в возможности удаленного приобретения билета, провоцируется переток пассажиропотока на другие виды транспорта, в сервисы «попутчиков» и в «псевдо-заказные» перевозки. Наносится потенциальный экономический урон добросовестным перевозчикам.

Второй проблемой Борис Лоран обозначил взаимодействие автовокзалов и перевозчиков с различными порталами в Интернете без анализа последствий от такого сотрудничества. Операторы рынка, что вполне естественно сотрудничают с различными сервисами и порталами, выкладывая собственные расписания для привлечения пассажиров, не анализируя последствия этого действия. Сотрудничество с такими порталами как, например, «Avtovokzal.ru», и рядом других, оплачивая стоимость размещения собственных расписаний, помогает порталам привлекать миллионы посетителей на свои страницы, и это вроде логично, но автовокзалы и перевозчики по собственному незнанию помогают «попутчикам» лишать себя части пассажиропотока и недополучать доходы, так как впоследствии портал направляет привлеченных пользователей в том числе к их главному конкуренту – крупнейшим сервисам «попутчиков». И при этом зарабатывает немалые средства, которые не возвращаются в наш сектор рынка.

Третья проблема – это взаимодействие автовокзалов и перевозчиков с системами интернет-продаж билетов, работающих с пассажиропотоком различных видов транспорта. С точки зрения предоставления пассажиру выбора вида транспорта это логично, выкладывая собственные расписания для привлечения пассажиров, операторы рынка, не анализируя последствия этого действия, также способствуют размыванию пассажиропотока. Например, компания «Tutu.ru» продолжает играть лидирующую роль в продажах железнодо-

рожных билетов, что создает определенную переориентацию потенциальных пассажиров междугородних автобусов на железнодорожный транспорт, причем железная дорога регулярно дает схожие с автобусом тарифы по некоторым маршрутам. Сервис «Яндекс.Автобусы» продает билеты на всех перевозчиков без ограничения (в т. ч. и «псевдо-казных») и, одновременно размещая на своем сайте рекламу с ценами представителей «попутчиков», значительно меньшую, чем у добросовестных перевозчиков, также переориентирует пассажиропоток.

Потенциальному автобусному пассажиру предоставляется возможность посмотреть варианты поездки на альтернативных видах транспорта. Это вроде бы логично, но провоцируется переток пассажиропотока на другие виды транспорта, в сервисы «попутчиков» и в псевдо-казные перевозки. Наносится потенциальный экономический урон добросовестным перевозчикам. Автовокзалы также недополучают свои доходы.

Борис Лоран сообщил участникам съезда, что на рынке междугородних перевозок есть свои сугубо автобусные системы продажи билетов – это «КВЦ-сервис» (Тула), «Е-Траффик» (Барнаул), «Ставбилет» (Ставрополь) и «Авибус» (Ижевск). Есть системы молодые – это «БАСФОР», «Юнитики», «Тэйкбас», есть еще масса более локальных систем крупных перевозчиков и автовокзалов.

«...Это те, кто продает автобусные билеты нашим пассажирам, а не сносит поток в другие виды транспорта. Я, как автомобилист-пассажирщик и руководитель некоммерческого парт-

нерства, сотрудничаю с ними и поддерживаю. Они – это сегмент нашего сектора рынка, его неотъемлемая часть...

«...К сожалению, мы сами, своими руками помогаем развитию таких сервисов как «Блаблакар» (и подобных ему), пока мы не единое целое и не работаем по единым правилам и подходам. Также «спасибо» надзорным органам всех видов, что с псевдо-казными пиратами никак не справятся, а тут еще новые псевдо-перевозчики с попутчиками развиваются...» – отметил Борис Лоран. Стоит признать, что данный способ передвижения дешевле, чем междугородний автобус.

Кстати, наиболее предприимчивые водители сервиса «попутчиков» под видом автомобиля регистрируют автобус, набирая пассажиров и отправляясь в рейс.

Далее докладчик привел некоторые данные, полученные от автовокзалов: Тюменская область (Тобольск) – среднемесячно отток пассажиров от автовокзалов от **18** до **26**%; Свердловская область (Екатеринбург) – **10**%, а за один только день «Блаблакаром» перевезено **1039** пассажиров на сумму 377000 рублей по цене этого сервиса; Псковская и Липецкая области – **5–10**% отток от автовокзалов; из Москвы на Калужскую область падение пассажиропотока регулярных перевозок – до **16**%. И так практически в каждом регионе.

По мнению Бориса Лорана если ситуацию пустить на самотек в перспективе ближайших трех лет к «попутчикам» уйдет до **45**% пассажиропотока нашего рынка.

«...Возвращаясь к текущему моменту и тем цифрам, кото-

рые я привел, хочу сказать – задумайтесь, сколько в целом по стране недополучено налогов от такой «инновационной» перевозочной деятельности, и одновременно давайте прикинем, сколько денег уже вложили автовокзалы и перевозчики в решение вопросов транспортной безопасности, и вкладывают регулярно. Все мы прекрасно понимаем, что злоумышленник – совсем не дурак, и не полезет туда, где существует контроль. Он найдет другой способ добраться куда-либо или провезти что-либо. И такую возможность ему даст сервис «попутчиков» или «псевдозаказной» перевозчик...»

Борис Лоран сказал, что пора уже не только обратить внимание на данную проблему, а принимать безотлагательные меры по взятию этого «процесса» под жесткий контроль. Мало того, что данный вид перевозок отбирает прибыли легальных перевозчиков, а следовательно и происходит недополучение доходов в налоговые органы, более того – идет серьезный обход законов, регламентирующих транспортную безопасность.

Ежегодно на обеспечение транспортной безопасности, в том числе на создание базы

документов, оценки уязвимости, плана безопасности, на зарплату сотрудникам охраны, на функционирование систем видеонаблюдения и персонализированного учета и так далее, и так далее тратятся громадные средства. А зайдя на сайт «попутчиков» абсолютно свободно, не совершая никаких затрат и контроля, в обход установленных норм и правил, пассажир может уехать куда угодно и провезти с собой все что угодно, сводя к нулю всю базу законодательства транспортной безопасности и работу, проделанную объектами транспортной инфраструктуры.

В завершении своего выступления Борис Лоран озвучил предложения сообщества автовокзалов и перевозчиков о том, что должны быть приняты законодательные, нормативные, управленческие, административные меры, делающие невозможным осуществление под видом заказных перевозок регулярных пассажирских автобусных рейсов. Аналогичные меры должны быть оперативно приняты относительно «попутных» регулярных пассажирских перевозок, а также любых перевозок за денежное вознаграждение

без оформления разрешительных документов (на занятие предпринимательской деятельностью, на перевозки, на обеспечение транспортной безопасности, на передачу персональных данных).

Также он предложил определиться с подходом к совпадающим участкам при открытии новых межрегиональных маршрутов, так как имеются случаи, когда министерство транспорта утверждает маршруты для перевозчиков, которые открывают «новые маршруты» за 10–30 минут перед действующими. При этом их «новизна» заключается в дополнении (исключении) какого-либо малозначительного остановочного пункта на протяжении маршрута и при этом начальный и конечный пункт совпадают. Особое внимание надо уделить наведению порядка в оформлении карт маршрутов перевозчиков, а тех перевозчиков, кто был в реестре по 178 приказу, вообще исключить из проверок маршрутных документов. Во всех этих вопросах Борис Лоран обозначил решающую роль прогрессивную позицию Министерства транспорта Российской Федерации.

Анна Лоран

Уважаемые коллеги, руководители автотранспортных предприятий и автовокзалов!

Некоммерческие организации НП «Развитие автовокзалов страны» и НП «Единая Транспортная Система «Автобусные линии страны» регулярно проводят опросы операторов рынка.

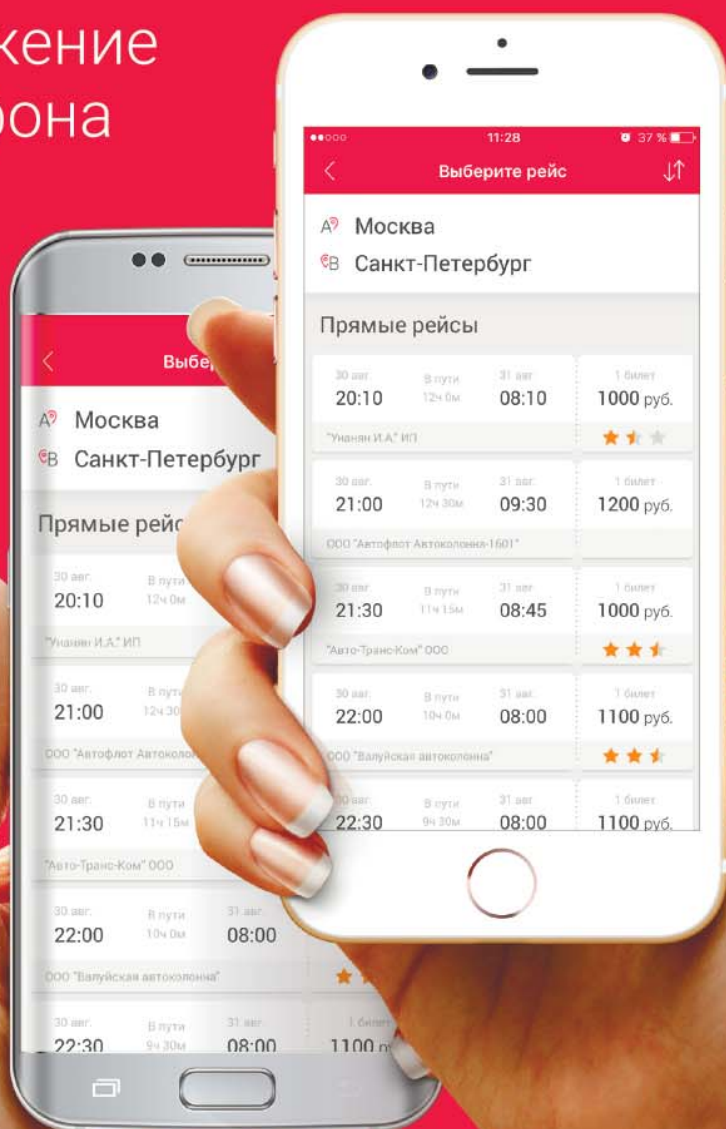
Вашу позицию по тому или иному вопросу мы собираем путем рассылки запроса по электронной почте. Далее, получая ответы мы связываемся с некоторыми из вас для уточнения каких-то деталей и формируем обобщающий аналитический документ, на-

правляемый в последующем в соответствующую федеральную структуру или иную организацию, влияющую на принятие окончательного решения.

Просим вас оперативно отвечать на наши вопросы, так как это напрямую влияет на результаты нормотворческой деятельности, внесение изменений в существующие и появление новых документов, регламентирующих наш рынок.

Поиск и покупка билетов на автобусные рейсы по России, СНГ и Европе

Скачивайте приложение
для вашего смартфона



СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОНЛАЙН-АГЕНТОВ НА РЫНКЕ МЕЖДУГОРОДНИХ АВТОБУСНЫХ ПЕРЕВОЗОК

С 2005 года работники исполнительного аппарата НП «ЕТС «АЛС», а с 2011 года совместно с работниками НП «Развитие автовокзалов страны» ведут постоянный мониторинг рынка интернет-технологий, которые появляются в системе междугородних пассажирских перевозок и автовокзалов. В этом материале мы подводим промежуточные итоги собственного анализа деятельности основных систем продажи билетов в Интернете.

Мы основываемся только на фактах и смотрим с точки зрения пассажира, который хочет приобрести билет на междугородный автобус в Интернете.

Принципиальная позиция наших некоммерческих организаций – это сохранение существующего и увеличение перспективного пассажиропотока именно автобусных междугородних перевозок и поддержка добросовестных перевозчиков.

Конкуренция за пассажиропоток в онлайн. Куда уходят клиенты?

Сегодня удаленная покупка билетов на междугородный автобус в Интернете – норма и наиболее комфортный для пассажиров способ приобретения пассажирской перевозки. При покупке в Интернете пассажир может не только сэкономить время и деньги на проезд до стационарной билетной кассы на общественном транспорте и заранее гарантировать себе место посадки, но и уви-

деть все доступные маршруты, рейсы, транспортные компании и цены, чтобы выбрать наиболее оптимальный вариант. Интернет-продажи делают услугу автобусной перевозки доступнее и прозрачнее для пассажиров, что особенно важно для привлечения на автобусные перевозки новой аудитории, которая ранее пользовалась альтернативными видами транспорта.

В то же время важно понимать, что сегодня в Интернете идет серьезная конкуренция за пассажиров. Большинство онлайн-сервисов предлагают сразу все виды пассажирского транспорта, в том числе и те, что прямо конкурируют с автобусами. Прежде всего это железнодорожный транспорт и так называемые сервисы райдшеринга, предлагающие клиентам добраться до места назначения на личных автомобилях попутчиков.

Остановить переход пассажиров в Интернет невозможно, о чем мы говорим уже несколько лет всему рынку, и технологический прогресс не повернуть вспять. Это эволюция и прогресс – естественные для общества. Параллельно с переходом пассажиров в Интернет конкуренция с другими видами транспорта будет только усиливаться, причем борьба не всегда будет идти на равных. С точки зрения конкуренции в цене поездки ситуация осложняется тем, что у регулярных автобусных перевозчиков очевидно издержки существенно выше, чем у райдшеринга. С точки

зрения наличия ресурсов на онлайн-продвижение в конкурентной борьбе расклад также не в пользу автобусов – сервисы райдшеринга привлекают многомиллионные инвестиции и тратят их в первую очередь на рекламу.

Для большей наглядности процесс покупки автобусного билета в Интернете можно сравнить с типичной очередью пассажиров в кассу автовокзала, к которым постоянно подбегают назойливые зазывалы из райдшеринга и буквально уводят клиентов из очереди.

Соответственно, при недостаточных усилиях в продвижении автобусных перевозок в Интернете, отрасль теряет и будет терять дальше пассажиропоток, который будет постепенно перетекать на альтернативные виды транспорта. Чтобы этому противостоять, отрасли крайне необходимы сильные онлайн-игроки, готовые потратить существенные ресурсы на продвижение и популяризацию автобусных перевозок в Интернете.

Кто предоставляет услугу (где покупают билеты)?

На сегодняшний день приобрести билет в Интернете можно с использованием веб-сайтов и мобильных приложений автовокзалов, транспортных компаний и онлайн-агентов.

Исторически автовокзалы являются основным каналом продаж билетов для перевозчиков. Традиционный сценарий покупки билета пассажи-

ром предполагает следующую последовательность действий: приехал на автовокзал, посмотрел расписание, купил билет, подождал автобус и уехал.

Однако, внедряемые повсеместно современные технологии, несущие новый уровень удобства для потребителей (например, приложения по заказу такси, других видов услуг, приложения банков и т. п.), создают новые привычки и новые модели поведения, особенно у молодежи. Все это, в том числе, приводит к растущему спросу на удаленное приобретение билетов посредством современных качественных веб-сайтов и мобильных приложений с высоким уровнем клиентского сервиса, привычным для других видов услуг.

К сожалению, практически все автовокзалы не имеют возможностей и ресурсов для профессионального создания и продвижения клиентских программных продуктов (веб-сайтов и мобильных приложений) и сервисов (поддержка клиентов до, в момент и после покупки билета). Тех, кто в состоянии это профинансировать – можно подсчитать на пальцах одной руки.

То же самое относится и к основной массе транспортных компаний. У участников отрасли также нет необходимых бюджетов на рекламу в Интернете. Это привело к тому, что на рынке стали появляться специализированные онлайн-агентства по продаже автобусных билетов, фокусирующие свою деятельность на создании и эксплуатации исключительно клиентских продуктов и сервисов. За рубежом это появилось несколько лет назад и активно развивается.

Мы тут слегка отстали, но наверстываем ежедневно.

Ведущие онлайн-агентства

Мы пошли путем обычного пассажира, который решил не тратить время и, не выходя из дома, сел за компьютер и хочет купить билет на междугородный автобус в Интернете.

Чтобы увидеть основных игроков на рынке специализированных автобусных онлайн-агентств в России достаточно ввести запрос на один из популярных маршрутов в по-

исковых системах «Yandex» и «Google». Например, при вводе поискового запроса «Москва–Воронеж автобус» обе популярные поисковые системы выдают примерно одинаковые результаты на первой странице, включающие сервисы:

- «BeepCar»;
- «Busfor»;
- «BlaBlaCar»;
- «Tutu.ru»;
- «Яндекс.Расписания»/«Яндекс.Автобусы»;
- «Takebus»;
- «E-traffic»;
- «UniTiki».

Пример поиска в «Яндексе»:

Пример поиска в «Google»:

Представители райдшеринга

Анализируя вышеприведенный список сервисов, прежде всего хотелось бы отметить присутствия в нем двух игроков из рынка райдшеринга – «BeepCar» и «BlaBlaCar». Данные компании предоставляют услуги по поиску попутчиков, передвигающихся на личном автотранспорте по междугородным маршрутам, к которым может присоединиться клиент за определенную плату, которая, в свою очередь, зачастую дешевле цены билета на регулярные автобусные рейсы.

Фактически, данные сервисы продвигают услуги перевозки пассажиров. На определенных маршрутах подобные услуги осуществляются на регулярной основе, когда водители оказывают услуги пассажирской перевозки, тем самым перетягивая пассажиропоток с автобусов за счет более низкой стоимости перевозки. Их деятельность не подчиняется требованиям транспортного законодательства, прежде всего требования по транспортной безопасности. Но мы понимаем, что не каждому пассажиру это известно и понятно. К сожалению, это понимают после крупных аварий и трагедий с человеческими жертвами.

Представленные варианты также отчетливо демонстрируют, что в большинстве случаев попутчики используют микроавтобусы, то есть коммерческие автомобили.

Сервисы райдшеринга уже сейчас занимают весомую долю пассажиропотока, передвигающегося между населенными пунктами в России. И эта доля продолжает расти за счет агрессивных рекламных кампаний,

проводимых сервисами на средства инвесторов, при этом пассажиропоток на автобусах каждый год уменьшается. Как видно из результатов поиска выше, данные кампании прямо нацелены на автобусную аудиторию.

Если исключить сервисы райдшеринга из вышеприведенного списка специализи-

рованных онлайн-сервисов по продаже билетов на междугородные регулярные автобусные рейсы, то в нем останутся следующие компании: «Busfor», «Tutu.ru», «Яндекс.Автобусы», «Taketabus», «E-traffic», «UniTiki».

Мы их расставили по мере расположения на странице, которую видит пассажир.

Варианты поездки на сайтах компаний «BeepCar» и «BlaBlaCar»:

BlaBlaCar

Москва → Воронеж

Дата: dd/mm/yyyy, Время: 0h - 24h, Цена: От 353 р. до 2527 р.

Не пропустите новые поездки! Создать уведомление

Доступных поездок из Москва в Воронеж: 286

Время в пути: 6 ч 30 мин

Пользователь	Дата и время	Цена	Свободных мест
Александр... возраст: 32 Амбассадор ★ 4,9/5 - 30 отзывов	Сегодня - 17:00 Москва → Воронеж	750 р. с пассажира	1 свободное место
Алексей Д. возраст: 42 Амбассадор ★ 4,9/5 - 20 отзывов	Сегодня - 17:00 Москва → Воронеж	900 р. с пассажира	2 свободных места
Алексей Ф. возраст: 33 Уверенный ★ 4,9/5 - 10 отзывов	Сегодня - 17:30 Москва → Воронеж → Краматорск	1 000 р. с пассажира	1 свободное место
Эдуард Д. возраст: 42 Амбассадор	Сегодня - 18:00 Москва → Воронеж	800 р. с пассажира	?

beepcar

Москва → Воронеж

Поездки Москва → Воронеж

Дата и время	Цена	Свободных мест	Пользователь
01 июня 16:00 - 21:30	700 Р	Свободных мест нет	АЛЕКСЕЙ, 39 Isuzu N, 2014 ★ 5.0 (4 отзыва)
01 июня 18:10 - 00:10	800 Р	5 из 5 мест свободно	Сергей, 50 Ford Transit, 2010 ★ 3.7 (3 отзыва)
01 июня 20:00 - 02:10	1050 Р	7 из 7 мест свободно	ДАНИЛ
01 июня 20:20 - 02:20	Бесплатно	1 из 7 мест свободно	Артур, 39 Mercedes-Benz Sprinter... ★ 4.0 (2 отзыва)
01 июня 21:00 - 02:50	800 Р	Свободных мест нет	Gangster, 26 BMW M3
01 июня 21:00 - 02:50	900 Р	1 из 1 мест свободно	Андрей, 46 Hyundai i35 ★ 5.0 (4 отзыва)
01 июня 21:00 - 02:50	900 Р	1 из 7 мест свободно	Алексей, 30 Mercedes-Benz Sprinter... ★ 4.5 (32 отзыва)

Крупнейшие клиентские сервисы

«Busfor»

Компания стала первым крупным игроком на рынке, который сфокусировался на клиентских продуктах и сервисах для пассажиров междугородных автобусов. Помимо клиентских продуктов, включающих веб-сайт *busfor.ru* и одноименное мобильное приложение, компания также разработала собственную АСУ для автовокзалов. Однако, впоследствии Busfor принял решение не развивать данное направление бизнеса, чтобы сосредоточиться исключительно на продуктах и сервисе для пассажиров, не претендуя на доход уже зарекомендовавших себя поставщиков АСУ, и сохранив с ними партнерские отношения.

С нашей точки зрения, это весьма порядочная позиция по отношению к нашим легендарным программистам Александру Дешину, Евгению Устюгову и другим.

Понимая, что на собственные средства сложно построить качественный автобусный продукт, сопоставимый с лучшими аналогами по продаже авиа- и железнодорожных билетов, «Busfor» пригласил в проект крупнейших инвесторов, предоставивших достаточные ресурсы для построения и последующего продвижения такого продукта, а также услуги автобусной перевозки как таковой. На сегодняшний день общая сумма инвестиций в проект составила 1,5 млрд руб.

Новость об инвестиционной сделке стала резонансной и привлекла к автобусному рынку внимание со стороны существующих онлайн-сервисов по продаже авиа- и желез-

нодорожных билетов, ведущих поисковых систем, а также некоторых предпринимателей, которые впоследствии решили создать собственные решения для автобусного рынка.

Вслед за «Busfor», на автобусный рынок пришли такие большие компании, как «Tutu.ru» и «Яндекс» в лице «Яндекс.Автобусы», представленные в вышеуказанном списке сервисов.

«Tutu.ru»

Крупнейший в России онлайн-сервис по продаже железнодорожных билетов. В целях диверсификации бизнеса в дополнение к имеющимся в продаже туристическим продуктам, таким как железнодорожные и авиабилеты, отели и туры, компания решила предложить своей аудитории билеты на междугородные автобусы через отдельный раздел собственного веб-сайта *www.bus.tutu.ru* и специальное мобильное приложение.

Клиентские продукты для продажи железнодорожных билетов от «Tutu.ru» создавались в течение долгих лет, и компании не составило труда разработать аналогичные по

качеству решения для автобусных билетов.

Однако, при этом компания продолжает играть лидирующую роль в продажах железнодорожных билетов, что создает определенные опасения в отношении перетягивания потенциальных пассажиров междугородных автобусов на железнодорожный транспорт. Данные опасения подтверждаются страницей с результатами поиска автобусных билетов по маршруту Москва–Воронеж на сайте *www.bus.tutu.ru*, где посетителю среди автобусных билетов также выдаются варианты поездки на поезде, которые иногда дешевле и комфортнее.

«Яндекс.Автобус»

В отличие от «Tutu.ru» компания «Яндекс» не является новичком на рынке междугородных автобусных перевозок. Один из сервисов компании «Яндекс.Расписания» давно сотрудничает с ведущими поставщиками АСУ для автовокзалов, получая от них расписания, которые затем показываются многомиллионной аудитории «Яндекс.Расписаний».

Страница с результатами поиска автобусных билетов Москва–Воронеж на сайте *bus.tutu.ru*:

Оставьте мнение о расписании Автобусы

[Жд билеты](#)
[Авиабилеты](#)
[Заказ гостиниц](#)
[Пригородные поезда](#)
[Туры](#)

Москва — Воронеж 02.06.2017 1 пассажир Найти билеты

Выберите автобус, чтобы купить билеты
Москва — Воронеж, 2 июня 2017

Поиск на другие дни: 01 июня, чт | 02 июня, пт | 03 июня, сб | 04 июня, вс | 05 июня, пн

Отправление и прибытие по местному времени

Отправление	Прибытие	Время в пути	Цена от	Заказ билета
00:05 2 июня из Москвы Москва (Оlympic Ворота)	08:20 2 июня в Воронеж Воронеж	8 ч 15 м прямой рейс	1144 руб. за 1 пассажира	Купить билет Осталось 36 мест
Подробнее о маршруте > Перевозчик ООО "КАРЕ"				
08:30 2 июня из Москвы Москва (Красногвардейская)	17:15 2 июня в Воронеж Воронеж	8 ч 45 м прямой рейс	1040 руб. за 1 пассажира	Купить билет Осталось 15 мест
Подробнее о маршруте > Перевозчик ООО "ВОЛГООБЛАСТЬ МЕНТЛ"				
08:30 2 июня из Москвы Москва (Оlympic Ворота)	17:30 2 июня в Воронеж Воронеж	9 ч прямой рейс	1144 руб. за 1 пассажира	Купить билет Осталось 43 места

Страница с результатами поиска автобусных билетов
Москва–Воронеж на «Яндекс.Расписании»:

The screenshot shows the Yandex Timetable interface for the route Moscow to Voronezh. At the top, there are search filters for 'Moscow' and 'Voronezh'. Below the search bar, there are tabs for different transport modes: 'САМОЛЕТ', 'ПОЕЗД', 'ЭЛЕКТРИЧКА', and 'АВТОБУС'. The main section displays a list of bus routes with columns for departure time, duration, arrival time, and price. A red box highlights an advertisement for VeerCar, which offers ride-sharing services. The advertisement text reads: 'Воронеж — Москва за 790р. Забуди о расписании. Выбери водителя-попутчика с удобным временем. Мобильная платформа. ВеерСар-лайди попутчик в поездку. Водитель заменит на топливе, а попутчик на стоимости дороги. Заводи! Поездка!'. Below the advertisement, there are several bus routes listed, including 'Москва — Воронеж ООО "КАРЕ"', 'Санкт-Петербург — Воронеж Голд Авто Тур', 'Москва — Воронеж ООО "КАРЕ"', 'Москва, автостанция Красногвардейская — Воронеж ООО "Воронежская транспортная компания"', 'Москва — Воронеж ИП Дробышев Владимир Викторович', and 'Москва — Воронеж ООО "ТрансРейс"'. Each route includes details such as departure and arrival times, duration, and price.

В начале 2017 года «Яндекс» анонсировал запуск отдельного сервиса по продаже автобусных билетов «Яндекс.Автобусы». Вероятно, запустить данный сервис с учетом опыта «Яндекс.Расписаний» и имеющихся отношений с поставщиками АСУ было довольно просто. При этом, сложно понять, какой приоритет занимает проект «Яндекс.Автобусы» среди всех сервисов «Яндекса», особенно смотря на результаты поиска автобусных билетов по маршруту Москва–Воронеж, где также показывается яркая реклама «BlaBlaCar» и «ВеерСар» от «Яндекс.Директ», которая фактически помогает данным представителям райдшеринга переманивать потенциальных клиентов регулярных автобусных перевозчиков и автовокзалов. В дополнение к рекламе райдшеринга потенциальному автобусному клиенту также предоставляется возможность посмотреть варианты поездки на альтернативных видах транспорта.

«E-Traffic» – представитель АСУ автовокзалов

В вышеприведенный список также вошел один из крупнейших поставщиков АСУ для автовокзалов компания Артмарк со своим сервисом «E-Traffic». Компания заслужила звание надежного партнера многих автовокзалов не только в области автоматизации предприятий автотранспортной отрасли, но и в запуске интернет-продаж билетов.

Став одним из первопроходцев в онлайн-продажах автобусных билетов, сервис E-Traffic сумел сохранить хорошие позиции по привлечению трафика (посетителей) на свой веб-сайт, что несомненно заслуживает уважения. Однако, сотрудничество с конкурирующими клиентскими сервисами по продаже билетов в качестве поставщика билетов для продажи, а также внешний вид сайта «E-Traffic», не меняющийся долгие годы, свидетельствует о том, что внедрение и поддержка АСУ остается приори-

тетным направлением бизнеса для компании, и что она не планирует серьезно включаться в конкурентную борьбу за конечного потребителя с другими клиентскими сервисами. «Takebus» и «Unitiki» – молодые онлайн-сервисы

Вышеприведенный список онлайн-сервисов по продаже автобусных билетов также включает небольшие агентства «Takebus» и «Unitiki», предлагающие неплохие решения по продаже автобусных билетов.

Данные компании специализируются только на продаже билетов на автобус и не предлагают своим клиентам воспользоваться альтернативными видами транспорта, такими как райдшеринг, железная дорога и авиация, что выгодно отличает их от «Tutu.ru» и «Яндекс.Автобусы».

При этом, согласно общедоступной информации с сервиса «Similarweb», данным компаниями пока не удается выйти на большие объемы посетителей на свои веб-сайты, что является следствием нехватки ресурсов на привлечение и отсутствия инвестиций. О продвижении автобусов и борьбе за клиентов с райдшерингом и железной дорогой в случае данных сервисов и речи быть не может.

Выводы

Теперь посмотрим с точки зрения нашего автобусного пассажиропотока и возможности его увеличения для развития отрасли.

Среди рассмотренных в обзоре онлайн-агентов заметно выделяется компания «Busfor». Компания сосредоточила свои усилия исключительно на онлайн-продаже автобусных билетов пассажирам, не перетягивая

их на другие виды транспорта. Действия компании носят созидательный характер для отрасли – компания привлекает в нее инвестиционные средства, которые затем идут на развитие автобусных клиентских продуктов и сервисов, а также на популяризацию автобусов как альтернативу железной дороге, авиации и райдшерингу.

Также необходимо отметить молодые онлайн-сервисы «Takebus» и «Unitiki» и компанию «Артмарк», которые, как и «Busfor», продают междугородные автобусные перевозки в Интернете, но которые не в состоянии противостоять

перетеканию пассажиропотока на другие виды транспорта.

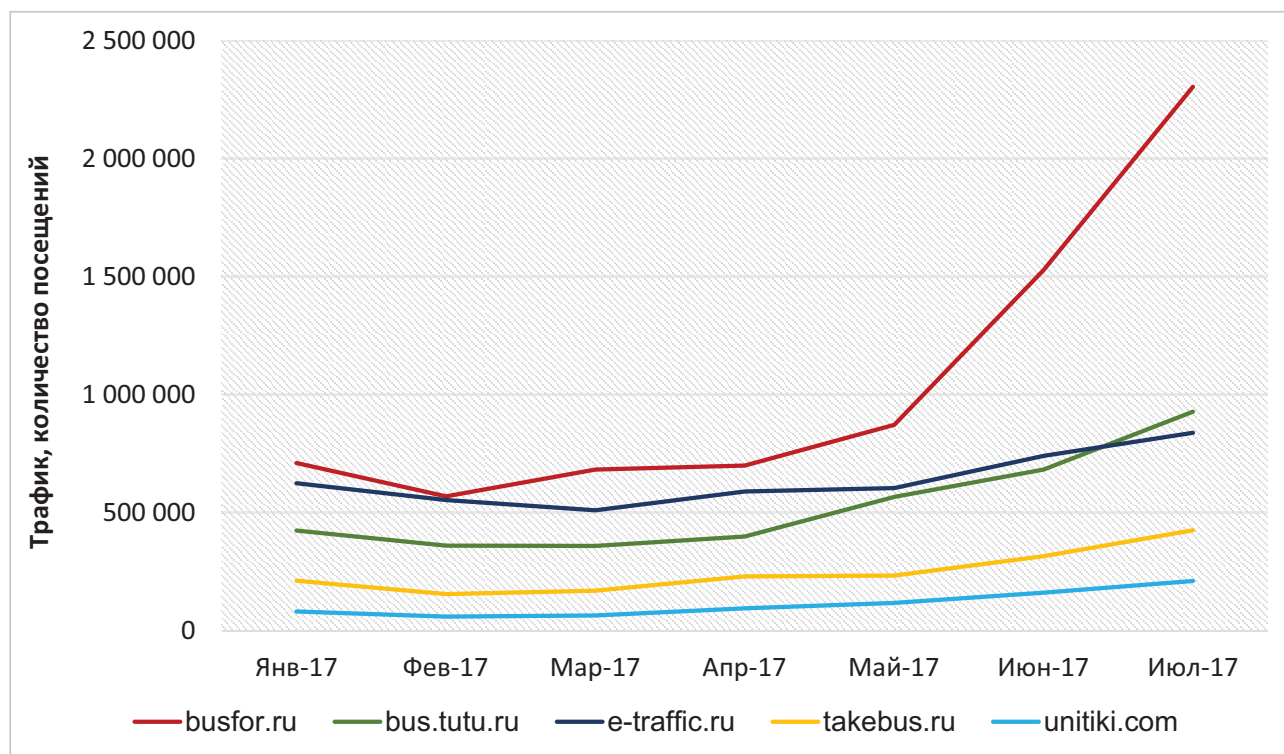
Особняком стоят сервисы «Tutu.ru» и «Яндекс.Автобусы», с одной стороны привлекающие автобусную аудиторию в Интернет для покупки билетов, но с другой стороны предлагающие данной аудитории железную дорогу и райдшеринг, что может навредить не только автобусной онлайн-индустрии, но и всей отрасли в целом, включая ее основополагающих участников – пассажирские автотранспортные предприятия и автовокзалы.

Что касается райдшеринговых сервисов, то государственным органам по контролю

и надзору за транспортной деятельностью уже пора пристально изучить данный вид пассажирских перевозок на предмет соответствия действующему транспортному законодательству и соблюдению мер транспортной безопасности. Также необходимо определить, ведется ли собственниками транспортных средств, размещающих предложения об услугах пассажирской перевозки на райдшеринговых сервисах, коммерческая деятельность и заодно выяснить платятся ли налоги такими перевозчиками.

Исполнительный аппарат
НП «ЕТС «АЛС» и НП «РАВС»

Посещаемость сайтов* интернет-продавцов билетов (январь – июль 2017 года)



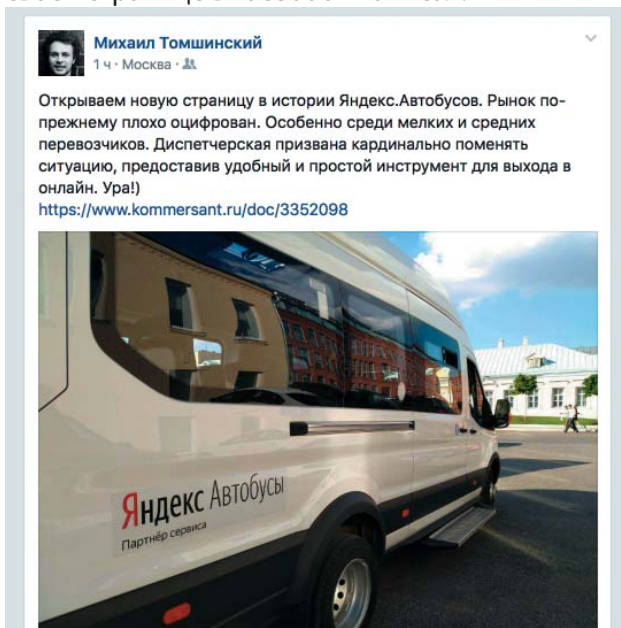
* Количество сеансов ресурса «Яндекс.Автобусы» с помощью сторонних сервисов установить невозможно.

Источник: similarweb.com

НОВАЯ СТРАНИЦА В ИСТОРИИ «ЯНДЕКС.АВТОБУСЫ»

В июле текущего года в различных источниках появилась информация о новом направлении развития сервиса «Яндекс.Автобусы». «Яндекс» запустил «Диспетчерскую» для продажи билетов на автобусы небольших перевозчиков.

Руководитель сервиса Михаил Томшинский на своей странице в Facebook написал:



Приводим текст из источника <https://vc.ru/ya-dispatcher>.

Автобусные перевозчики получили возможность продавать билеты на свои рейсы через сервисы «Яндекс.Расписания» и «Яндекс.Автобусы». «Яндекс» запустил сервис «Диспетчерская», с помощью которого автобусные перевозчики могут организовать онлайн-бронирование и продажи билетов на пригородные и междугородные рейсы.

Сервис ориентирован на заказных и небольших перевозчиков, которые не представлены в интернете и продают билеты при посадке в автобус, пояснили в «Яндексе». По словам представителей компании, такие перевозчики обеспечивают две трети всех рейсов на рынке.

Ранее перевозчики могли подключиться к сервису «Автобусы», запущенному в январе 2017 года, однако в этом случае им приходилось

обращаться к системным интеграторам автовокзалов и агрегаторам, либо развивать собственную систему. Теперь организовать продажу билетов на «Расписаниях» и «Автобусах» может любая автобусная компания, им больше не нужна собственная информационная система, утверждают в «Яндексе».

По словам представителей компании, регистрация в «Диспетчерской» производится в течение нескольких минут. Рейсы перевозчика появятся на «Расписаниях» и «Автобусах» в течение суток. Особых требований, кроме предоставления актуальной и корректной информации, к перевозчикам нет, говорят в «Яндексе». Комиссия за бронирование билета с перевозчика не взимается, при онлайн-оплате она составляет 5%. Пассажиры смогут оплатить забронированный билет наличными при посадке в автобус. «Яндекс» также обещает перевозчикам помощь с оформлением перевозок в контролирующих органах. «Диспетчерская» будет автоматически передавать информацию о пассажирах в автоматизированную централизованную базу персональных данных о пассажирах (АЦБДП). В «Диспетчерской» доступны инструменты для управления рейсами и отслеживания продаж и бронирования билетов. Водители могут редактировать списки пассажиров и отправлять на печать посадочные ведомости с помощью Android-приложения «Диспетчерской».

По оценке «Яндекса», сейчас в России через интернет продается лишь 2–3% от всех билетов на автобусы, в Москве и области – около 4%. В компании отметили, что точные данные получить сложно, поскольку две трети рынка занимают заказные перевозчики, билеты которых до сих пор не оцифрованы. Пока доля онлайн-продаж заказных перевозчиков составляет менее 1%. *Онлайн-продажам сложно расти в ситуации, когда посредники на рынке добавляют процент к цене автовокзала, к которому привязан перевозчик. Выходит, что билет в онлайн дороже на 10–15%, чем в кассе, – пресс-служба «Яндекса».*

При выходе в онлайн заказных перевозчиков, не привязанных к автовокзалам, рост доли онлайн-продаж билетов

может достигнуть 50% в течение нескольких лет, ожидают в «Яндексе». Рынок автобусных билетов в России в компании оценивают примерно в 2,5 млрд долларов в год, на онлайн-продажи билетов с автовокзалов приходится 125 млн долларов.

Теперь проанализируем эту информацию. Ключевые фразы в тексте с точки зрения реального рынка регулярных междугородних автобусных перевозок – выделены красным цветом. Получается, что сервис во главу угла ставит тех перевозчиков, которые не работают с автовокзалами, а отправляются «от бордюра» и в народе называются «псевдо-заказными». Очень показательна реакция Питерского автовокзала, который 10 июля официальным письмом потребовал от своих агентов по продаже билетов через интернет в своих системах для пассажира соответствующим образом идентифицировать перевозчиков на легальных и не имеющих разрешения, работающих через Питерский транспортный узел. Суть заключается в том, что на территории города действует постановление правительства Санкт-Петербурга от 29.11.2016 № 1090 «О порядке согласования мест посадки и высадки пассажиров на территории Санкт-Петербурга при осуществлении перевозок пассажиров и багажа по заказу между поселениями, расположенными в разных субъектах Российской Федерации». К письму прилагался перечень регулярных и заказных перевозчиков, имеющих соответствующий статус.

Цитата из письма:

«...Обращаем Ваше внимание и просим отнестись с пониманием, что данная мера обусловлена исполнением действующего законодательства и постановления правительства (СПб), направлена на формирование рынка легальных перевозчиков на территории Санкт-Петербурга и усиление мер безопасности при перевозке пассажиров и багажа автобусным транспортом, а также позволит снизить риски репутационных потерь как электронной площадки по продаже биле-

тов, так и автовокзала, в случае ДТП с нелегальным перевозчиком».

Так как реакции не последовало, то 12 июля 2017 года Управление эксплуатации и развития автобусных вокзалов СПб ГУП «Пассажиравтотранс» направило уведомление своим агентам: *«Уважаемые Коллеги! Информировуем Вас о том, что с 00:00 14.07.2017 Управлением эксплуатации и развития автобусных вокзалов вводится запрет для всех Субагентов автовокзала на передачу (транслирование) данных по продаже билетов, либо подключение как Суб-субагента, компании «Яндекс» (Сервис «Яндекс.Автобус»).* Данная мера в первую очередь обусловлена отсутствием прямого Субагентского договора с данной компанией, а также тем, что данный сервис предлагает пассажирам большое количество «нелегальных» перевозчиков. Субагент автовокзала, нарушивший данное ограничение, и продолживший передачу данных в систему «Яндекс.Автобус», будет отключен в одностороннем порядке без права повторного подключения. Спасибо за понимание».

Теперь попробуем воспользоваться сервисом как пассажир и приобрести билет на маршрут Москва–Ростов-на-Дону.

Время отправления	Откуда	Время прибытия	Куда	Цена	Компания	Статус
14:30	Москва, метро «Варшавская»	04 авг.	Ростов-на-Дону, Главный автовокзал	1 600 Р	ООО "Ростовская Транспортная Компания"	Выбрать (осталось 40 мест)
16:30	Автостанция Вавшавская	04 авг.	Ростов-на-Дону, Главный автовокзал	1 700 Р	ООО "Ростовская Транспортная Компания"	Выбрать (осталось 40 мест)
17:00	Москва, автостанция Красногвардейская	04 авг.	Морозовск, автостанция	1 300 Р	ООО Автобусная Компания "Стопнивая"	Выбрать (осталось 47 мест)
17:50	Москва, рынок «Садовод»	04 авг.	Ростов-на-Дону, трасса М4	2 000 Р	15 ч - Прямой Горец	Выбрать (осталось 70 мест)
18:00	Москва, Южные ворота	04 авг.	Ростов-на-Дону	1 300 Р	15 ч - Прямой ООО "Алан-Транс"	Выбрать (осталось 50 мест)
19:00	Москва, Южные ворота	04 авг.	Ростов-на-Дону	800 Р	17 ч - Прямой ООО Автобусная Компания "Стопнивая"	Выбрать (осталось 18 мест)
19:30	Москва, метро «Орехово»	04 авг.	Ростов-на-Дону, в/о «Старый автовокзал»	1 296 Р	16 ч 20 мин - Прямой Надежда	Выбрать (осталось 48 мест)

Далее проанализируем как поведет себя тот, кто не хочет афишировать содержимое своего багажа или ручной клади. Особый интерес вызывает рейс отправлением в 17:50 с рынка «Садовод», который никогда не был автовокзалом, и не является таковым в настоящий момент. Соответственно контроль провозимого багажа и все

Билеты забронированы

Вы забронировали билеты на рейс: **Москва, рынок «Садовод» — Ростов-на-Дону, трасса М4.**

Для посадки в автобус достаточно иметь при себе документ, на который оформлялся билет. Ничего печатать не нужно. Если у Вас изменились планы, то перейдите по ссылке ниже и отмените бронирование. В случае неявки без отмены бронирования, мы **отключим** для Вас возможность бронирования без оплаты.

Счастливого пути!

Номер заказа: № CC4C39

Отправление: 07 августа, 17:50, Москва, рынок «Садовод»

Прибытие: 08 августа, 08:50, Ростов-на-Дону, трасса М4

Перевозчик: Горец

[Перейти к заказу](#)

Если у вас возникли проблемы с заказом, вы можете [написать нам](#) или позвонить по номеру [8 \(800\) 302-36-06](tel:8(800)302-36-06)

контрольные функции автовокзала там отсутствуют. Несмотря на самую высокую стоимость билета из всех предложенных выбор очевиден. Возникает резонный вопрос к контролирующим органам на транспорте: это нормально?

Хочется отметить, что перекося на нашем рынке существует давно и сообщество добросовестных и законопослушных операторов прилагает все усилия для создания единого стандарта допуска на рынок для здоровой конкуренции и стимулирования развития междугородних автобусных перевозок. Но при этом подразумевается что все составляющие рынка: и перевозчик, и автовокзал, и теперь интернет-продавцы билетов сотрудничают и идут в одном направлении по единым принципам, а не используют брешу в существующем законодательстве для поддержки и развития «серого рынка»....

Б. Лоран

С Юбилеем!

26 августа отметил свой 65-й юбилей один из пионеров развития отечественных систем автоматизированного управления автовокзалом Дёшин Александр Николаевич. Неутомимый и целеустремленный тульский программист создал систему, которая используется практически на всех автовокзалах и автостанциях в регионах Центрального федерального округа Российской Федерации. Он лично посещал объекты, знакомился с руководителями и инженерно-техническими работниками автовокзалов, объяснял им перспективу и преимущества АСУ, устанавливал и настраивал программу, проводил тесты и потом уже удаленно сопровождал ее работу. Александр Николаевич одним из первых начал продажу билетов на междугородние автобусные рейсы в сети Интернет. Его сайт «Мир автобусных билетов» известен многим пассажирам.

Общество с ограниченной ответственностью «КВЦ-сервис», в котором работает юбиляр, было создано в декабре 2003 года. С мая 2005 года ООО «КВЦ-сервис» взяло на себя полностью все функции по разработке, внедрению и сопровождению систем автоматизированной продажи билетов на автовокзалах.

За прошедшие годы много достижений на счету А. Н. Дёшина. Это и поддержание программного продукта на конкурентоспособном уровне, и доработки существующей системы по предложениям заказчиков, и внедрение в систему новых технических решений и техноло-



Дёшин Александр Николаевич

гий, и разработка перспективных версий программного обеспечения.

Но главная заслуга – это созданный коллектив. Сотрудники – технические специалисты, воспитанные юбиляром, четко и своевременно выполняют договорные обязательства по сопровождению систем автоматизированной продажи билетов. Постоянно оказывают консультации по любым вопросам.

Мы поздравляем Александра Николаевича с юбилеем, желаем ему крепкого здоровья и новых разработок, которые будут способствовать дальнейшему развитию рынка междугородних автобусных перевозок.



BUSFOR.RU
ВАШ БИЛЕТ НА АВТОБУС

ИНТЕРНЕТ-СЕРВИС

ПРОДАЖИ БИЛЕТОВ НА МЕЖДУГОРОДНИЕ АВТОБУСЫ

BUSFOR Перевозчикам

Билеты на автобус

по России, странам СНГ и Европе

Откуда: Москва Куда: Санкт-Петербург Дата: 15 мая Пассажиры: 1 взрослый

[Найти билет](#)

Популярные направления из города **Москва**

- Екатеринбург **699**₽
- Москва от **2199**₽
- Санкт-Петербург

Выберите рейс

Откуда	Куда	Время	Цена
Москва	Санкт-Петербург	09:00 > 14:42	999 ₽
Москва	Санкт-Петербург	09:00 > 14:42	999 ₽
Москва	Санкт-Петербург	14:00 > 05:15	1199 ₽
Москва	Санкт-Петербург	21:05 > 08:45	2499 ₽



Евгений Жигунов

назначен директором по коммерческой деятельности ГУП «Мосгортранс»

Увеличение пассажиропотока и количества отправляемых рейсов более чем в 3 раза – таков ключевой результат работы Службы эксплуатации и развития автовокзалов ГУП «Мосгортранс» (далее – СЭиРА) под руководством Евгения Жигунова за три с небольшим года.

Искреннее внимание к перевозчикам, готовность понять проблемы, обусловившие высокую долю нелегального сегмента рынка междугородних автобусных перевозок и помочь перейти к работе с официальными автостанциями, сделали свое дело: число перевозчиков, которые сотрудничают с Мосгортрансом, выросло вдвое. Открыты новые автостанции. Запущены новые сервисы: бесплатный Wi-Fi на перронах и в залах ожидания, интернет-продажи билетов и круглосуточная горячая линия. Организована эксплуатация современного автовокзала столицы – международного автовокзала «Южные ворота». А самое главное – сократились нелегальные небезопасные перевозки. Вполне ожидаемый итог – руководство доверило директору СЭиРА развитие целого направления. С 12 июля 2017 года Евгений Жигунов назначен директором по коммерческой деятельности

ГУП «Мосгортранс». Руководство СЭиРА возложено на Андрея Мамина, который ранее работал главным инженером филиала.

Вместе с тем в сфере ответственности директора по коммерческой деятельности Евгения Жигунова сохранилось развитие автовокзалов и автостанций.

Другими направлениями работы директора по коммерческой деятельности станут развитие Службы заказных перевозок, Службы организации социальных перевозок и музея «Московский транспорт».

Каждое из вышеперечисленных подразделений – большой и одновременно интересный пласт работы. Только в перевозках маломобильных групп населения задействовано около 150 единиц подвижного со-



става. Выставочная площадка музея, хорошо знакомого москвичам, насчитывает более 300 экспонатов, часть которых дошла до наших дней в единственном экземпляре.

Отдельного внимания заслуживает автопарк для заказных перевозок. Туристические автобусы наиболее высокого экологического класса «Евро-5» Setra S515HD на 48 мест и Setra S517HD на 56 мест оснащены инновационной системой информирования водителя об опасном сближении с находящимися рядом транспортными средствами, системами видеонаблюдения и автоматического пожаротушения. Автобусы 2017 года выпуска оборудованы комфортными санузлами, мультимедиа-системами, холодиль-





ными камерами, вместительными багажными отделениями, комфортными креслами со столиками и климат-контролем.

Активизация коммерческой деятельности предприятия сможет оказать поддержку реги-

ональным перевозчикам по межрегиональным маршрутам в части обеспечения ремонтной базой, местами для межрейсового отстоя, замены транспортного средства при поломке автобуса.

«Коммерческая деятельность предприятия позволит использовать компетенции ведущего в Европе оператора наземного пассажирского транспорта для развития туризма, повышения качества перевозок, а также инфраструктуры для обслуживания международных перевозчиков в городе Москве. В итоге это даст дополнительные доходы в бюджет предприятия, а значит и нашего города. Комфортабельные перевозки создают качественную транспортную среду. Они будут способствовать привлечению туристов в Москву, формированию имиджа гостеприимной столицы, обладающей удобной, инновационной, высокоразвитой транспортной системой», – сказал директор по коммерческой деятельности ГУП «Мосгортранс» Евгений Жигунов.

Максим Голиков

Фото Алексея Кочина

БОЛЕЕ 4,4 МЛН ЧЕЛОВЕК СТАЛИ ПАССАЖИРАМИ АВТОСТАНЦИЙ МОСГОРТРАНСА С НАЧАЛА ГОДА

Ежедневно более 20 тысяч человек пользуются услугами автостанций ГУП «Мосгортранс», обслуживающих междугородние и международные направления. Для клиентов автостанций доступны около 250 маршрутов, связывающих Москву с регионами России и ближним зарубежьем.

«Все больше пассажиров выбирают легальные междугородние и международные поездки, преимуществом которых является безопасность, большое количество маршрутов, удобство проезда и покупки билетов. За первые семь месяцев 2017

года автостанциями Мосгортранса воспользовались свыше 4,4 миллиона пассажиров. С учетом открытия новых автостанций рост пассажиропотока с начала года составил 80% по сравнению с показателями того же периода годом ранее», – рассказал директор по коммерческой деятельности ГУП «Мосгортранс» Евгений Жигунов.

Приобрести билет для проезда по России и в страны ближнего зарубежья можно в специализированных кассах, с помощью более чем 500 терминалов самообслуживания, а также онлайн.



Уточнять информацию и задавать вопросы о работе автовокзалов и автостанций, новых рейсах и маршрутах пассажиры могут теперь через *Viber*. Публич-аккаунт называется «Автовокзалы Москвы».

ГУП «Мосгортранс»

Татьяна Сергеевна Ракулова:

«Я готова говорить с каждым, кто захочет меня услышать...»

Такими словами начала нашу беседу Татьяна Сергеевна Ракулова – директор Межрегиональной общественной организации развития предпринимательства в сфере автомобильных перевозок грузов и пассажиров «Объединение Автопассажижских Перевозчиков».

– Надоело говорить в пустоту, когда тебе отвечает только эхо. Сегодня в России отрасль автопассажижских перевозок по значимости и объемам не уступает железнодорожной и воздушной. При этом и РЖД, и Аэрофлот получают дотации на развитие из государственного бюджета. Автоперевозчики существуют и развиваются исключительно за счет прибыли от своего бизнеса и не рассчитывают на помощь государства. Мы мечтаем об одном: «чтобы палки в колеса не ставили». Звучит, как каламбур, но на самом деле, палки в колесах автоперевозчиков присутствуют постоянно, и проблемы не решаются по мере поступления, а заходят в «тупик».

– **Может быть, вам так кажется, потому что вы внутри своих проблем, Татьяна Сергеевна? Может быть, стоит посмотреть на эти проблемы со стороны, взглядом постороннего человека?**

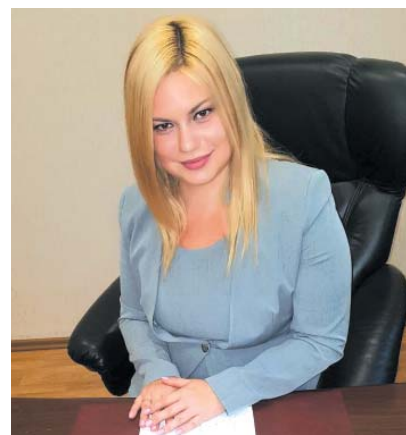
– Прямо в точку! Император Николай I считал, что в России две беды – дураки и плохие дороги. Я бы в этот список доба-

вила как раз этих самых «посторонних» людей в любом деле. В нашем бизнесе «посторонний человек» приравнивается к противнику. Нельзя человеку, не знающему проблемы изнутри, стоять у руля. Для наглядности приведу пример: 13 июля 2015 года принят Федеральный закон № 220-ФЗ «Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом». Сегодня на дворе 2017 год, а принятый два года назад закон в полную силу не работает. Почему? Потому что идеальных законов не бывает, и на практике каждый закон проходит обкатку. Во время этой обкатки и выскакивают наружу «все палки, попавшие в колеса». Такие федеральные законы требуют дополнительных инструкций или рекомендаций, разъясняющих механизм применения конкретного нормативного акта. Сейчас каждый трактует конкретную норму права на свой лад, отчего в работе автоперевозчиков и контролирующих органов возникают разногласия и порой конфликты.

– **Татьяна Сергеевна, такая ваша позиция – это мнение профессионала или просто желание защитить свой семейный бизнес?**

– Я действительно считаю себя профессионалом в области автопассажижских перевозок.

У родителей-актеров дети становятся, как правило, ар-



тистами, у циркачей – акробатами, дрессировщиками и пр. Я с детства была в курсе проблем бизнеса моих родителей.

Начинали они его в 1996 году с одного автобуса, который ходил по маршруту Липецк–Москва. И я, будучи девочкой-школьницей, включилась в родительскую деятельность. Продавала билеты, контролировала посадку пассажиров, составляла маршруты и планы мероприятий по улучшению качества обслуживания пассажиров. Конечно, сначала мой труд проходил под контролем родителей. Они мне помогали разобраться в сути и проблемах автопассажижских перевозок.

Сегодня семейный бизнес вышел на уровень 45 туристических автобусов и 67 городских. Наше предприятие «Липецкие рейсы» хорошо зарекомендовало себя не только в Липецкой области, но и далеко за ее пределами.

А «мои университеты» все прошли на колесах. Когда не стало хватать знаний, пошла учиться. Сначала получила образование экономиста. Потом добавился диплом управленца. Теорию я изучала в аудиториях, а практику проходила «на передовой». Вот эта неразрывность теории и опыта сделала

меня профессионалом своего дела, способным быть руководителем.

– В современных условиях, на ваш взгляд, работать автоперевозчиком стало легче или наоборот?

– Всякое живое дело связано с определенными трудностями. Раньше проблемы были связаны в основном с живой конкуренцией, борьбой за клиента, повышением качества обслуживания, улучшением и увеличением автобусного парка. Сейчас организованы многочисленные контролирующие структуры, деятельность которых зачастую не согласована между собой. Я уже говорила о законодательных актах, которые выходят в свет без отработанного механизма применения их на практике. Федеральным законом № 220-ФЗ установлены временные ограничения на дублирующие маршруты для межрегиональных регулярных перевозок, начальные остановочные пункты которых расположены в границах одного поселения. Приложением к приказу Минтранса России от 16 декабря 2015 г. № 368 он дополнен, а на самом деле нет.

Благодаря приложению в трактовке ФБУ «Агентство автомобильного транспорта» маршрут стал иметь только одну начальную точку отправления (хотя это нелогично даже с точки зрения геометрии). Так, например, маршрут г. Москва – г. Санкт-Петербург имеет начальную точку отправления – г. Москва, а маршрут г. Санкт-Петербург – г. Москва имеет начальную точку отправления в г. Санкт-Петербурге. Фактически же рейс Москва – Санкт-Петербург – Москва – это

один рейс в два конца. Если не поделить маршрут, то дублира на линию не поставит. Из-за подобной трактовки положения федерального закона и стало возможным появление маршрутов-дублеров.

Чем это грозит рынку автоперевозчиков? Последствия могут быть весьма серьезные, вплоть до летальных. Прежде всего серьезно страдает экономика легальных (законных) перевозчиков. Каждый постоянный перевозчик стремится содержать свой парк в хорошем состоянии, увеличивать его новыми комфортабельными автобусами. Импортные автобусы стоят немалых денег. По этой причине автоперевозчики приобретают транспорт либо по договору лизинга, либо взяв банковский кредит. И по кредиту и по договору лизинга перевозчик обязан производить ежемесячно крупные платежи. Откуда брать деньги, если пассажиропоток из-за появления дублеров уменьшится вдвое? Перевозчик вводит режим жесточайшей экономии на все: на покупку запчастей, приобретение дополнительных предметов сервиса; на прием на работу водителей высших категорий, что бесспорно отражается на качестве обслуживания пассажиров. Как показывает практика, на отработанные годы маршруты сейчас хотя и зайти новые компании, которые не вооружены ни многолетним опытом, ни профессионализмом в области автопассажирских перевозок. Но у них есть деньги. Закупив транспорт низкого качества, они вводят в действие жесткий ценовой демпинг, и добросовестный перевозчик медленно, но верно превращается в банкро-

та. Кто победит в этой экономической войне, сказать трудно. Зато уверенно могу сказать, кто проиграет. Проиграет наш российский потребитель. Наши пассажиры будут вынуждены пользоваться услугами того перевозчика, который удержится на рынке. Эта экономическая война не выгодна и нашему государству, и потому я полагаю, что руководство страны прислушается к нашему мнению и законодательно окажет поддержку такой огромной отрасли транспорта страны.

Возможно, поможет создать свой бизнес тем компаниям, которые пытаются зайти в бизнес автоперевозчиков не совсем добросовестно. У нас великая страна и найти применение денежным средствам с выгодой для себя и пользой для России вполне реально. Не надо лишать бизнеса людей, которые жизнь свою положили, чтобы построить такую могучую отрасль народного хозяйства в России.

– Дело действительно обстоит так серьезно?

– Да, дело действительно обстоит серьезно. Мы пережили разные «трудные» времена: были бандиты с оружием, потом пришли бандиты без оружия, сейчас пришли люди с неограниченными возможностями. И последние, гораздо опаснее двух предыдущих. Им может противостоять только мощная организация, с которой будут считаться на всех уровнях власти.

– Какую организацию вы считаете таковой?

– Такая организация уже существует. Это – Межрегиональная общественная организация

развития предпринимательства в сфере автомобильных перевозок грузов и пассажиров «Объединение Автопассажирских Перевозчиков».

С сентября 2016 года мы работали над созданием такого общественного объединения, и оно официально зарегистрировано в марте 2017 года. В его состав вошли автопредприятия 15 регионов России: республик Марий Эл и Чувашии, Астраханской, Белгородской, Волгоградской, Воронежской, Курской, Липецкой, Московской, Пензенской, Ростовской, Самарской, Саратовской, Тамбовской областей и городов Москвы и Сочи. Присоединились также международные перевозчики Украины и Беларуси.

Это объединение создано исключительно на безвозмездной основе. Никаких взносов с участников организации не требуется. Ранее перевозчики объединялись в ассоциации, где необходимо было оплачивать свое членство, а результаты деятельности были практически нулевыми. Мы создали организацию нового типа. В ней не будут трудиться непрофессионалы и незаинтересованные люди, потому что платить зарплату в объединении не будут никому.

Мы подбираем в руководящий орган таких людей, у которых есть активная гражданская

позиция и желание сделать отрасль автопассажирских перевозок России по настоящему передовой.

Возглавляет правление нашего общественного объединения Паныкин Вячеслав Анатольевич. Он также является членом общественного совета при Министерстве транспорта Российской Федерации и председателем комиссии по вопросу международного сотрудничества в области обеспечения транспортной безопасности при Минтрансе России.

– Говорить об успехах и достижениях за столь короткий период, видимо, рано. Расскажите о первых предпринятых шагах.

– Несмотря на малые сроки существования нашего объединения, мы уже активно сотрудничаем с мэрией Москвы, Министерством транспорта Российской Федерации, Ространснадзором, департаментом транспорта Москвы, ГКУ организации перевозок Москвы, УГАДН Москвы, напрямую работаем с автовокзалами Москвы.

Следует отдельно отметить, что на совещании в Общественной палате Российской Федерации наше объединение поставило на обсуждение всех присутствовавших представителей власти ряд требующих решения вопросов.

Вопросы были следующие: отсутствует возможность предъявления проездных билетов на смартфоне; нет регламента для перевозки несовершеннолетних детей на рейсовых автобусах без сопровождения; необходимо законодательно закрепить возможность перевозчика продавать билеты с открытой датой и временем выезда; о возможности изменять время выезда по купленному предварительно билету при обращении пассажира в офис продаж, если перевозчик готов предоставлять такую услугу. Нас услышали, надеемся на положительные результаты.

– А что планируете на перспективу, Татьяна Сергеевна, и что бы вы сказали сейчас всем перевозчикам России?

– Планируем наладить активный рабочий процесс представительства на местном уровне с серьезной поддержкой из Москвы.

Сейчас самое время вспомнить известный призыв В. И. Ленина и перефразировать его в актуальный для нас: «Автоперевозчики России, объединяйтесь!» Вместе мы реальная сила и думаю, что только так нас будут не только слушать, но и слышать.

Участник разговора
Любовь Берсанова



От редакции

Мы видим, что отсутствие жестких требований в вопросе допуска на рынок междугородних автобусных перевозок новых игроков способствует объединению действующих перевозчиков в некоммерческие организации для отстаивания своих интересов и сохранения объемов пассажиропотока. Это естественный процесс. Главное, чтобы диалог с вла-

стью шел не на эмоциях, а только в рамках здравого смысла, с подготовленными и продуманными проектами предложений от автотранспортников. Чудо само не происходит. Оно создается нашими руками.

Татьяна Ракулова представляла интересы своих предприятий на совещании автовокзалов в г. Сочи 28 июня и излагала конструктивные предложения. Молодое поколение автотранспортников доказывает, что наша отрасль будет всегда в надежных руках.

ООО «АВТОСТАР»

Наша компания зарегистрирована в городе Новомосковске Тульской области и на рынке пассажирских перевозок работает с 2010 года.

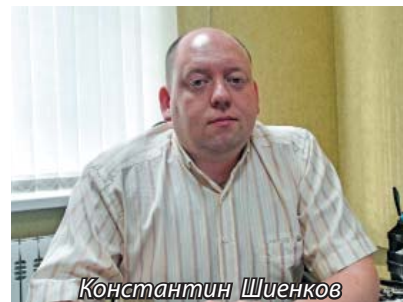
Мы зарекомендовали себя как надежный партнер и ответственный перевозчик. Все взятые на себя обязательства выполняем и будем выполнять полностью. Об этом свидетельствуют многочисленные благодарности и грамоты от клиентов, в числе которых частные компании и региональные, муниципальные органы власти.

С развитием инновационных, цифровых и иных технологий стараемся не отставать и идти в ногу со временем. «АвтоСтар» – молодая, но динамично развивающаяся компания, по-

стоянно улучшающая качество предоставляемых услуг.

О компании «BUSFOR» мы узнали от их старшего специалиста отдела по работе с перевозчиками. Из первого разговора было все предельно понятно, так как персонал компании «BUSFOR» очень доходчиво и внятно объяснил и заинтересовал нас своим предложением о сотрудничестве без всякой словесной требухи, как другие интернет-продавцы.

На первом этапе взаимодействия трудностей не было, хотя мы ожидали что будут какие-то сбои, как в любом новом начинании. Пока рано говорить о серьезных успехах, но объемы продаж растут пусть пока незначительно – 1,4% от объ-



Константин Шуков

ема перевозки, но стабильно увеличиваются каждый месяц, и мы видим прогресс.

Коллегам-перевозчикам хотим рекомендовать обязательно использовать интернет-продажи. Чем больше способов приобретения билетов, тем больше пассажиропоток. Так как различным категориям и социальным слоям населения удобны те или иные способы приобретения билетов, каждый выбирает наиболее удобный для себя способ.

ООО «ТУРЦЕНТР-ЭКСПО»

Компания-перевозчик ООО «Турцентр-ЭКСПО» в городе Белгород существует с 2003 года (до 2012 года – ООО «ЭКСПОТУР»). Своим стратегическим маршрутом считаем маршрут «Москва–Харьков».

Мы много слышали о компании «BUSFOR» от одного их работника – Ольги. Она нас нашла и предложила попробовать разместить места автобусов в их системе. Проверили по Интернету, посмотрели отзывы по рынку, плюс по телевидению шла реклама. Решили заключить прямой договор. Нам, как перевозчику много чего предлагают постоянно и в большинстве случаев оказывается «дырка от бублика» или все за наш счет.

Трудности на первом этапе мы ожидали, но их не оказалось и более того, мы сразу ощутили результат. Довольно неплохо продает билеты «BUSFOR». И чем больше времени мы сотрудничаем, тем больше я убеждаюсь в правильности своего выбора интернет-продавца. Коммерческие тайны свои я раскрывать не буду, но то, что мне обещал до подписания прямого договора, «BUSFOR» выполнил, и даже больше.

Для нас первостепенным фактом является то, что расчет за проданные билеты происходит своевременно и правильно. Это очень важно для перевозчика. Некоторые автобусные кассы, например на Курском вокзале в Москве,



Роман Кузнецов

любят задерживать выплаты перевозчикам.

В свою очередь мы рекомендовали системе «BUSFOR» на их странице в Интернете разделить прямые рейсы и проходящие. То есть сделать список «прямые рейсы», затем «проходящие». Это будет в полной мере описывать предлагаемые услуги. Пассажир должен знать, где его высадят в точке прибытия. А понятие «прибытие в Харьков» на проходящих рейсах, как правило, оказывается высадкой на окружной дороге.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОБИЛЬНОСТИ

Своевременное предложение клиенту качественно нового уровня сервиса посредством запуска интегрированных мультиканальных решений – именно такую задачу ставит перед собой холдинг «РЖД» в процессе разработки и запуска проекта «Инновационная мобильность».

Здесь важно отметить, что проект «Инновационная мобильность» запускается с целью решения общегосударственной транспортной задачи – обеспечить мобильность населения на всей территории России. Причем различные виды транспорта объединяются в рамках проекта, чтобы обеспечить максимальное конкурентное и прозрачное предложение для пассажира. Таким образом «Инновационная мобильность» направлена в том числе на развитие и улучшение сервиса каждого вида транспорта в отдельности.

Одним из ключевых направлений развития сервиса инновационной мобильности на сегодняшний день является создание прочных партнерских отношений с игроками рынка межрегиональных автобусных перевозок. Безусловно, положение каждой транспортной отрасли на рынке кардинально отличается, существуют характерные проблемы и негативные составляющие. Поэтому в данной статье мы попробуем разобраться с текущим состоянием рынка межрегиональных и международных автобусных перевозок, а также необходимыми решениями для развития данного сектора в рамках проекта.

Развитие современных интернет-технологий и рост требований к сервису у потенциального пассажира, в первую очередь в части приобретения электронных билетов на различные виды транспорта, формируют новые требования к рынку междугородних автобусных перевозок и к автовокзалам. В отсутствие единой системы бронирования, на рынке РФ эксплуатируются несколько десятков типов отдельных систем, выполняющих функции инвенторных систем (отдельно или в составе систем автоматизации автовокзалов), а общее количество работающих систем исчисляется сотнями. Для того чтобы собрать «в одном окне» все доступные автобусные билеты и предоставить их пассажирам, необходимо интегрировать все существующие инвенторные системы, содержащие информацию о доступных маршрутах, рейсах, местах и тарифах. На данный момент онлайн-игроки согласовывают и осуществляют каждое подключение к системам бронирования вокзалов, далее через доступ к API они расширяют свои каналы продаж посредством других онлайн-игроков. Некоторые агрегаторы продают билеты и на другие виды транспорта (ж/д, авиа), а также дополнительные услуги, такие как проживание в отелях.

Ввиду отсутствия у ряда автовокзалов и перевозчиков прямых договоров с системами интернет-продаж билетов, пассажир лишается возможности удаленного приобретения элек-



*Остренин Алексей Александрович,
директор департамента
автобусных перевозок
ООО «Инновационная
мобильность»*

тронного билета, что провоцирует отток пассажиров к другим видам транспорта и различным сервисам шеринга. Новые пассажиры, использующие интернет для поиска вариантов поездки в подавляющем большинстве случаев не могут найти подходящие маршруты и сервисы. Таким образом приток новых пассажиров сильно ограничивается. С другой стороны, взаимодействие автовокзалов и перевозчиков с системами интернет-продаж билетов, работающих с пассажиропотоком различных видов транспорта и предоставляющих на одной площадке расписания, данные о наличии билетов, информацию о маршрутах перевозчиков для привлечения пассажиров, вызывает обоснованную обеспокоенность возможностью размывания пассажиропотока. Практические примеры известны и подробно раскрыты в статье Лорана Бориса Олеговича.

Раскроем наш взгляд на описанную проблематику в рамках проекта создания интегрированной мультиканальной платформы. На платформе «Инновационная мобильность» мы осуществляем интеграцию различных видов транспорта и до-

полнительных услуг и предоставляем транспортные сервисы через собственные каналы продаж клиентской базе федерального масштаба – web-систему холдинга РЖД, сайт и мобильное приложение платформы «Инновационная мобильность», широкую сеть партнеров B2B с подключением через web-кассу.

Преимущества для организаторов перевозок при подключении к платформе:

- расширение рынка за счет интеграции в крупнейшую дистрибутивную сеть;
- повышение качества обслуживания пассажиров и агентов за счет использования готовых технологических решений;
- снижение издержек за счет делегирования значительной части работы с пассажирами;
- возможность продажи мультимодальных продуктов;
- оперативные взаиморасчеты и прозрачная отчетность.

Далее рассмотрим решения, которые предлагает платформа «Инновационная мобильность» игрокам рынка.

Web-система «Электронная касса»

В интерфейсе web-системы «Электронная касса» платформы «Инновационная мобильность» доступен весь набор операций по поиску, оформлению и возврату билетов на все поддерживаемые виды транспорта и сопутствующие услуги. Среди ключевых преимуществ web-системы «Электронная касса» можно выделить бесплатное подключение за 1 день, низкую себестоимость транзакции, электронный документооборот и отчетность, круглосуточную техническую поддержку.

Исторически решение предлагалось исключительно для

продажи ж/д билетов, однако в современных рыночных условиях мы видим большой потенциал предложения через нашу систему в том числе и автобусной перевозки. Таким образом мы даем возможность выбора пассажиру и работаем на повышение лояльности, при этом для организатора автобусных перевозок мы значительно расширяем пассажирскую базу, а значит повышаем и финансовые результаты. Что мы видим на практике – пассажирам которые всегда обращались в многочисленные кассы, работающие через нашу платформу, до нынешнего момента предлагали только одну возможность – поездку на поезде. Теперь тем же пассажирам будут дополнительно предлагаться варианты поездки на автобусе. Подавляющее число пассажиров данного сегмента не подозревает о возможности совершения поездки/путешествия на автобусе. Мы сможем донести до них ваше предложение и возможности.

Пассажирский портал платформы «Инновационная мобильность»

На новом пассажирском портале на базе платформы «Инновационная мобильность», направленном на продажу билетов перевозчиков холдинга «РЖД», в текущий момент проводится тестирование функционала продажи автобусных билетов. Мы стремимся предложить клиенту качественно новый уровень сервиса посредством запуска мультимодальных перевозок «от двери до двери», объединяющих всех транспортных операторов.

За счет формирования удобного предложения покупки

«единого билета» на составное путешествие, мы решаем целый комплекс задач, который нередко становится настоящей «головной болью» пассажира – поиск билетов до каждой точки маршрута, поиск автовокзалов и станций, расчет необходимого времени в пути между станциями пересадки и т. д. А главное, предоставляем механизм для простой и удобной покупки билета на автобусную перевозку, в том числе как части мультимодальной поездки.

Одновременно мы работаем и на оператора автобусного рынка – предоставляем актуальную информацию о расписаниях, маршрутах, стоимости проезда каждого перевозчика в режиме онлайн, увеличиваем заполняемость транспортных средств, способствуем популяризации автобусной перевозки в целом.

В результате совместной работы, появляется шанс не только удовлетворить потребности пассажира в перевозке, но и предложить качественно новый уровень сервиса, превзойдя ожидания клиента. И когда пассажир будет снова и снова возвращаться к сервису, а поездки на автобусе станут популярным трендом, выбор способа приобретения билета будет уже не так важен.

Мы уверены, что участие в развитии проекта «Инновационная мобильность» придаст рынку автобусных перевозок нужный импульс развития – в виде увеличения доли электронных продаж, а также расширения и легализации самого рынка. Количество пассажиров, выбирающих поездку на автобусе будет расти!

ПАССАЖИР – ВОКЗАЛ – ПЕРЕВОЗЧИК

В данной статье я постараюсь выразить свое мнение по некоторым проблемам, которые иногда возникают между автовокзалами и перевозчиками, которые я отнесу к разряду недопониманий подходов. Данные проблемы могут копиться достаточно долго и потом перерасти в большой конфликт отношений автовокзала и перевозчика. Предлагаю задуматься, почему, долгое время, существуют данные разногласия? Разберем особенности деловых отношений автовокзалов и перевозчиков.

Автовокзалы, как правило, работают не с одним перевозчиком, а с несколькими. В работе с несколькими перевозчиками они не могут подстроиться под каждого. Как бы ни формировались и выстраивались деловые отношения, каждый перевозчик по-разному решает производственные вопросы. И, к примеру, когда Автовокзал начинает требовать большего порядка или подхода в определенном вопросе от конкретного перевозчика – данный перевозчик «ставит» автовокзал на место, потому что тот вмешивается в «суверенные» дела перевозчика. Так почему же автовокзал делает это? Зачем он спорит и что-то доказывает перевозчику?

Потому что, на мой взгляд, автовокзал должен выработать некие единые стандарты общения с пассажиром. Автовокзал не сможет пассажиру сказать, что этот перевозчик вот так работает, а этот диаметрально по другому. Вот автовокзал и усредняет правила

отношений. Автовокзал старается быть самым доступным и привлекательным для пассажира. Это сказано конечно про очень «хороший автовокзал». Как верно и то, что у «хорошего перевозчика» также нет противоречий между автовокзалом и перевозчиком, так как у них одна цель – комфорт пассажира и его удовлетворенность.

Какой же путь я вижу, исходя из своего опыта отношений с автовокзалами и автотранспортными предприятиями, для улучшения в итоге удовлетворенности пассажира? Путь, по моему мнению, следующий – очень глубоко проинтегрировать программное обеспечение и технологии предоставления услуг пассажиру между автовокзалом и перевозчиком.

Сейчас автовокзал в технологическом процессе зачастую более силен, но перевозчик уже активно автоматизируется и движется навстречу качественной автоматизации, и конечно будут развиваться те перевозчики, которые уделяют этому вопросу самое пристальное внимание, вкладывают людские ресурсы и деньги. И в этом движении Автовокзал и Перевозчик должны идти рука об руку.

Мы же (компания Артмарк, сайт e-traffic.ru) обладаем уникальным программным обеспечением для автоматизации перевозчиков. Так же мы предлагаем произвести тесную взаимную интеграцию информационных ресурсов Автовокзала и Перевозчика. Данный шаг позволит каждому участнику быть беспрецедентно откры-



Директор ООО «Артмарк»
Евгений Устюгов

тым друг перед другом. И построить отношения так, чтобы даже работники внутри компаний не смогли работать по неким собственным стандартам и правилам. Чтобы вся работа была проделана и результаты ее стали видны и доступны каждой из сторон.

Очевидные преимущества использования программного обеспечения, разработанного нашей компанией для автоматизации перевозчика:

- Общее пространство мест между Автовокзалом и его агентскими сетями и агентскими сетями самого перевозчика.

- Привлекательность для пассажира вследствие максимально полной справочной информации, предоставляемой ему в онлайн-режиме. Пассажир, планируя поездку, сначала долго изучает предполагаемый маршрут поездки и оценивает степень надежности по качеству справочной информации в режиме онлайн. В данном случае информация перевозчика и автовокзалов должны стать единым целым для пассажира. Не надо забывать, что любая продажа начинается с долгого поиска достоверной информации в сети Интернет самим пас-

сажиром, и он будет доверять именно тому перевозчику, который имеет четко определенные данные по движению рейсов.

► Исключения квотирования мест (деление автобуса на блоки мест) все места доступны в режиме онлайн для всех автовокзалов и агентских сетей.

► Обратные продажи и транзитные продажи по всем сегментам рейса в прямом и обратном направлении. Для пассажира очень важно получить услугу продажи билета в прямом и обратном направлении! По этому фактору он оценивает надежность перевозчика. Данный подход можеткратно поднять

доходность рейса для перевозчика.

► Электронный документооборот между перевозчиком и автовокзалом или агентом для контроля точных взаимоотношений и оперативного обмена онлайн-информацией – допустимая вместимость транспортного средства на конкретном рейсе. Перевозчик будет точно знать в каком объеме и какой агент (автовокзал) выполнили продажи билетов на его рейсы и осуществляются ли взаимные договорные обязательства и взаиморасчеты.

Наша компания занимается разработкой программного обеспечения для автовокзалов

и автотранспортных предприятий с 1995 года. За длительное время накоплен колоссальный опыт внедрений. Уже пять лет мы работаем на автовокзалах города Москвы и всей России и успешно применяем самые последние инновации для автовокзалов и перевозчиков.

Когда мы будем обладать едиными стандартами и подходами в отношении пассажира, и данные стандарты пассажира будут устраивать, степень его удовлетворенности будет максимальной и соответственно он никогда не откажется от сотрудничества с нами – автовокзалами и перевозчиками.

Е. Устюгов

АВТОКАССА



билетов НЕТ!

На сегодня нет билетов?

Надо было покупать онлайн
на сайте www.e-traffic.ru.

Купить



8 800 700-57-87



ЦЕЛЕВАЯ РАССЫЛКА ИЗДАНИЯ

- ◆ Организации – члены некоммерческого партнерства «Единая Транспортная Система «Автобусные линии страны».
- ◆ Организации – члены некоммерческого партнерства «Развитие автовокзалов страны».
- ◆ Организации – члены Общественного совета по совершенствованию деятельности автовокзалов.
- ◆ Организации – члены Association of Pan-European Coach Terminals (APC).
- ◆ Пассажиры автотранспортных предприятия.
- ◆ Организации, эксплуатирующие автовокзалы и пассажирские автостанции.
- ◆ Некоммерческие организации в сфере транспорта.
- ◆ Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в сфере транспорта.
- ◆ Комитет по транспорту Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации.
- ◆ Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации.
- ◆ Министерство транспорта Российской Федерации.
- ◆ Министерство внутренних дел Российской Федерации.
- ◆ Государственная инспекция безопасности дорожного движения Министерства внутренних дел Российской Федерации.
- ◆ Генеральная прокуратура Российской Федерации.
- ◆ Федеральная служба безопасности Российской Федерации.
- ◆ Федеральная служба по надзору в сфере транспорта
- ◆ Научно-исследовательские и высшие учебные организации в сфере автомобильного транспорта.
- ◆ Организации в сфере реализации автобусов, запасных частей, топлива, технического обслуживания, ремонта, переоборудования автобусов, спутниковой навигации, страхования, рекламы.

**Подшивку всех номеров
можно найти в:**

▶ Российской государственной библиотеке (ФГБУ «РГБ»),
119019, Москва, ул. Воздвиженка, д. 3/5;

▶ библиотеке Научно-исследовательского института автомобильного транспорта (ОАО «НИИАТ»)
125480, Москва, ул. Героев Панфиловцев, д. 24

Журнал

РОССИЙСКИЕ АВТОБУСНЫЕ ЛИНИИ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

▶ библиотеке Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ),
125319, Москва, Ленинградский проспект, д. 64;

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО



«РАЗВИТИЕ АВТОВОКЗАЛОВ СТРАНЫ»

**ПАРТНЕРСТВО
АВТОВОКЗАЛОВ
И АВТОСТАНЦИЙ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Телефон/факс: +7 (495) 786-35-00

e-mail: info@npravs.ru

www.npravs.ru

САММИТ ПО ТРАНСПОРТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

27 – 29 СЕНТЯБРЯ 2017 ГОДА

СОЧИ

VI ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ



**ИСПОЛЬЗУЙ
УНИКАЛЬНУЮ
ВОЗМОЖНОСТЬ!**

**ПРИМИ УЧАСТИЕ В
КЛЮЧЕВОМ СОБЫТИИ ГОДА
ПО ТРАНСПОРТНОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ!**

