

эксперты



Роман Семенов владелец ИП Семенов Р.Д.



Александр Комраков владелец ИП Комраков А.Ю.

Каждой семье по автомобилю — обещали американские промышленники в середине 1920-х. Пока для большинства нижегородцев личный автомобиль остается роскошью. А потому горожане продолжают стоять на остановках и трястись в автобусах, подпираемые дружественными спинами и локтями соседей по салону. Между тем, старый добрый «ПАЗик», похоже, доживает последние дни на улицах Нижнего.

Ф

утбольным мячом по «ПАЗику»

«В проекте городской администрации в ближайшие 2-3 года снять с маршрутов автобусы «ПАЗ» старой модификации. В дальнейшем планируется использовать низкопольные павловские автобусы нового образца, корейские или китайские машины, — рассказывает индивидуальный предприниматель Александр Комраков. — В связи с подготовкой к чемпионату мира по футболу 2018 г. «ПАЗики» старого образца, скорее всего, исчезнут с улиц нашего города в следующие 3-4 года».

Пассажирские перевозки осуществляют по маршрутам регулярного сообщения, разработанным Департаментом транспорта и связи администрации Нижнего Новгорода. Новые маршруты появляются крайне редко, зато в желающих перевозить нижегородцев нет недостатка. По данным Александра Комракова, в городе около 50 предпринимателей занимаются пассажирскими перевозками.



Для этой деятельности нужна лицензия, а чтобы ее получить, потребуется удостоверение о прохождении профессиональной подготовки, договоры на ремонт и мойку автобусов, а также на медицинское обслуживание (с учреждением, имеющим лицензию на право проведения предрейсового и послерейсового медицинского осмотра) и т. д.

По словам Романа Семенова, владельца автобусов, осуществляющих пассажирские перевозки по маршруту №76, нижегородские перевозчики делятся на две группы: одни имеют собственный парк автобусов, другие привлекают транспорт со стороны, заключая договор с его владельцами. Автобусов нужно не менее 5, хотя для каждого маршрута установлена определенная квота (например, для 76-го это 17 машин, а для 71-го — 35). «ПАЗ» стоит чуть больше 900 тыс. руб., импортные микроавтобусы вдвое дороже, более 2 млн. руб. «Максимальная вместимость «ПАЗика», установленная заводом-изготовителем, — 41 человек, но в «часы пик» в автобус набивается до 70

пассажиров. «Ford» или «FIAT» рассчитаны всего на 15 посадочных мест», — говорит Роман Семенов.

Но даже если предприниматель приобрел автобусы, собрал необходимые документы, ему не гарантировано вступление в ряды перевозчиков. Решающий этап — участие в тендере на право заключить договор с Департаментом транспорта и связи сроком на 5 лет. Соискателям начисляются баллы по таким критериям, как качество автобусов, наличие на маршруте ДТП с потерпевшими, нарушений по Центральной диспетчерской сети и пр. «Конкурсы в Нижнем Новгороде проходят в напряженном режиме, сопровождаются недовольством участников, — рассказывает Александр Комраков. — Но даже выиграв тендер и обеспечив необходимые условия для безопасной перевозки пассажиров, нельзя быть уверенным, что завтра водитель не нарушит правила дорожного движения или не спровоцирует ДТП, из-за чего предпринимателя могут лишиться лицензии или приостановить ее действие».

Изобретательный водитель

Водитель автобуса должен иметь права категории D, медицинскую справку установленного образца, пройти стажировку по маршруту и ежегодные 20-часовые курсы повышения квалификации при одном из учебных комбинатов (Нижегородский учебно-производственный комбинат автомобильного транспорта, Нижегородский автотранспортный техникум и др). Большинство владельцев автобусных предприятий отдадут предпочтение сотрудникам с опытом работы от 1 года, причем желательно на маршрутном такси.

«В моей практике было не более 2-3 случаев, когда бывший сотрудник автобусного парка смог эффективно работать на маршрутном такси. В муниципальном транспортном предприятии зарплата водителей не зависит от количества перевезенных пассажиров, поэтому главное для них — добраться из пункта А в пункт В. Водители «маршруток» либо получают процент с каждого проданного билета, либо (в 60-70% случаев) выполняют план по дневной выручке, а все, что свыше установленной владельцем суммы, забирают себе, — рассказывает Роман Семенов. — Когда параллельно каждому маршруту проходят десятки других, необходимо рассчитывать, как и когда ехать, чтобы сделать выручку. Допустим, в середине дня перед маршрутным такси оказывается парковский автобус. Опытный водитель знает, что его лучше обогнать и первым собрать тех немногих людей, что ждут на остановке. В «час пик», наоборот, выгоднее пропустить автобус вперед, не заполнять салон сразу». На каждый автобус требуется по 2 водителя и 2 кондуктора. Не обойтись также без автомехаников и автослесарей.

Дело техники

В руководстве по эксплуатации автобусов указана периодичность проведения ТО-1 и ТО-2. По словам Александра Комракова, расходы на техническое обслуживание в среднем составляют от 5 до 15 тыс. руб. в месяц на 1 автобус и зависят от многих факторов, в частности, от срока эксплуатации автобуса, схемы его движения по городу. Собственная производственно-техническая база дает перевозчику значительные преимущества, но ее организация связана с немалыми затратами. Нужно получить сертификат на право проведения ремонтных работ в системе сертификации ГОСТ Р. Для этого надо обзавестись помещением достаточно большим, чтобы в него мог заехать автобус (размер автобуса 7х2.9 м), найти специалистов, приобрести инструменты и оборудование. «Первый документ, разрешающий ремонтировать автобусы, я получил

около 5 лет назад, тогда на оборудование для сертификации пришлось потратить 300-400 тыс. руб. Но, чтобы осуществлять полноценное техническое обслуживание транспорта, нужно свыше 2 млн. руб.», — говорит Роман Семенов.

Цена вопроса

Аренда стоянки обойдется в 70-150 руб. за каждый автобус, т. е. не менее 2000 руб. ежемесячно. Медицинское обслуживание — приблизительно 1000 руб. за транспортную единицу в месяц. Налог на вмененный доход — примерно 3350 руб. Печать билетов — около 15 руб. катушка (1000 билетов). Прибавьте расходы на замену резины, горюче-смазочные материалы. По опыту Романа Семенова, на протяженном маршруте (около 30 км.) каждый автобус расходует в среднем 140 л. бензина в сутки, при стоимости топлива 21 руб.

«У меня один автобус делает 10 рейсов в день, — рассказывает Роман Семенов. — Количество пассажиров зависит от времени суток. В «часы пик» (6.30-9.30 и 16.00-20.00) маршрутное такси провозит по 110-170 человек за рейс, в остальное время — 10-15 пассажиров». По словам Александра Комракова, предприятие пассажирских перевозок будет рентабельным при дневной прибыли порядка 3000 руб. с 1 автобуса (после вычета текущих операционных затрат), для этого нужно продавать по 600-650 билетов. Транспортное обслуживание мероприятий приносит автобусной компании не более 5% дохода.

Окупаемости предприятия следует ждать через 1-3 года. Но Александр Комраков считает: «При сегодняшней стоимости проезда, учитывая текущие расходы на горюче-смазочные материалы, запчасти, а также новые требования, предъявляемые к автобусам, пассажирскими перевозками скоро смогут заниматься только владельцы наиболее прибыльных маршрутов, с большим пассажиропотоком. Для остальных этот бизнес будет нерентабельным. Понижение цен на билеты улучшает положение отдельного предпринимателя лишь на время. Владельцы параллельных маршрутов в борьбе за пассажиров вынуждены тоже уменьшать плату за проезд. В результате убытки несут все, кто осуществляет перевозки на данном направлении». Возможным полем деятельности для новичков предприниматель считает автобусы повышенной комфортности (с буквой «К»), для которых стоимость проезда не лимитирована.