

«Не нужно пересаживать людей из автобусов в новые автомобили»

Чем закончились войны таксистов

Евгений ЛЕБЕДЬ

Гродненские таксисты считают, что их услуги стали стоить слишком дешево, ведь цены на пассажироперевозку не менялись больше года. Причиной своих проблем водители считают брестскую фирму, которая появилась в городе год назад.

Главный принцип работы нового игрока — сделать такси доступным даже студентам, в то время как остальные гродненские перевозчики считают, что такси — это услуга для богатых. Чтобы погасить зреющий конфликт, крупные фирмы устно договорились повысить цены.

Были элитой, а стали «нищевородами»

Директоры гродненских фирм вспоминают времена, когда профессия таксиста была престижной, и он мог себе позволить как следует погулять в ресторане.

— Есть люди, которые ездят по проездым в общественном транспорте. Другие пользуются маршрутками, — говорит **Марина Лешко, заместитель директора такси «Голд»**. — И только люди, у которых есть деньги, будут пользоваться такси. Не нужно пересаживать людей из троллейбусов в новые автомобили, они этого не оценят. Сейчас нам звонят выпившие мужчины, чувствующие себя королями жизни. Если раньше таксиста уважали, то сейчас его считают нищевором, называют бомжом и «уксусом».

Зарабатывают два доллара в день

Таксисты рассказывают, что их заработок стал слишком маленьким, ведь цены не менялись уже больше года, а курс доллара значительно вырос. Стартовая цена на поездку начиналась с 20 тысяч рублей: сюда входили два километра пути, а за каждый последующий пассажир платил 5 тысяч рублей.

— Всегда, когда повышался доллар, мы поднимали цены, —

говорят таксисты. — А страховки мы платим в валюте.

Дело в том, что далеко не каждая гродненская фирма имеет собственный автопарк и диспетчерскую фирму, поэтому большинство водителей в организациях — индивидуальные предприниматели, которые сами платят налоги, покупают страховки и заправляются. Водители подсчитали свои расходы в месяц: страховки, налоги, обслуживание банковского счета, предрейсовые осмотры, ремонт и другое. В случае, если в среднем таксист выполнит 10 заказов в день, то за вычетом всех расходов его чистый заработок составит около 53 тысяч рублей. В месяц при 22 рабочих днях это 1,1 млн рублей. Даже если водитель захочет взять в банке кредит под новый автомобиль, вряд ли он получит положительный ответ.

— Брестская фирма просто решила демпинговать наш рынок (искусственное занижение цен и вытеснение конкурентов. — Прим. «ВГ»), — разводили руками гродненские перевозчики. По их мнению, водителям стало невыгодно садиться за руль.

— За поездку на расстояние в три километра таксисты зарабатывали 28 тысяч, из которых 7 тысяч уходило диспетчерской фирме, — недоумевает **директор такси «Степаньч» Валерий Полуйчик**.

Низкие цены — это реально?

Мы решили разобраться, почему одной фирме выгодно возить пассажиров по низким ценам, а другие перевозчики мало зарабатывают.



Гродненские таксисты хотят зарабатывать больше. Фото Сергея Людкевича

В тему

Попавших в беду таксистов защитят

Директор такси «Степаньч» Валерий Полуйчик предложил гродненским таксистам создать ассоциацию и вносить в общественный фонд символический взнос. Организация нужна для того, чтобы защитить таксистов и помочь им в случае конфликтных ситуаций. Эту идею поддержали большинство перевозчиков.

— Наши принципы работы основаны на том, чтобы сделать наши услуги доступными для всех, — говорит **директор «Такси СИТИ» Алексей Шевченко**. — Мы достигаем этого потому, что снижаем издержки.

Во-первых, у фирмы есть свой автопарк и штат таксистов со стабильным окладом от 4 миллионов рублей. Это позволяет не нанимать ИП. Во-вторых, водители ездят на новых автомобилях, которые реже ломаются и дешевле в обслуживании из-за договоренностей с СТО — там ремонтируют все автомобили фирмы, а их несколько сотен. Наконец, фирма разработала мобильное приложение, благодаря которому не нужно прибегать к услугам колл-центра. За сутки со смартфонов в Гродно вызывают такси около двухсот человек. Еще в конце января сред-

няя поездка в такси стоила 35 тысяч рублей за 5 километров.

Эти меры привели к тому, что служба быстро завоевала рынок такси: за полгода услугами воспользовалась треть населения города. По мнению Алексея, нынешние службы такси не хотят модернизировать свои услуги и внедрять новые технологии.

Поездка подорожала на 20 тысяч рублей

Недовольство гродненских перевозчиков началось еще в прошлом году, когда новая фирма с низкими ценами пришла в город. Конфликт перешел в активную фазу в начале февраля: таксиста брестской фирмы избивали, а на диспетчерскую обрушились сотни ложных вызовов.

На минувшей неделе директора встретились, чтобы решить,

Тем временем

Протесты таксистов начались и в Минске. Представители почти всех диспетчерских служб столицы собрались на стихийное собрание — они недовольны появлением в городе мобильного сервиса Uber, позволяющего снизить цены на такси. Это приложение ввела на рынок пассажироперевозок одна из минских фирм. Водители в Минске добиваются равных условий работы для всех перевозчиков, ослабления контроля со стороны госорганов, а также ужесточения борьбы с нелегалами и организации легальных стоянок такси.

как погасить нарастающее напряжение. Итогом стало повышение цен. Перевозчики договорились, что водители смогут возить горожан по одинаковой цене — 20 тысяч рублей за километр, а за каждый последующий брать с клиентов по 7 тысяч рублей. В результате, если раньше человек за поездку на 5 километров платил 35 тысяч рублей, то сейчас он отдаст 55 тысяч.

По сути, своим решением гродненские перевозчики укрепили конкурента, ведь брестчане смогут зарабатывать больше, не повышая расходов на издержки. Тем не менее директора считают это пока единственно верным решением, чтобы погасить конфликты в городе.

Перевозчики также опасаются, что проблемы в городе создают нелегалы.

— Транспортной инспекции проще наказать легального перевозчика, — считает Валерий Полуйчик. — Штрафы за незначительные нарушения очень велики и чреватые лишением лицензии. Мы обращались с инициативой организовать в горисполкоме круглый стол и вместе решить, как бороться с нелегалами. Ждем, когда назначат встречу.

Супер-предложение в магазинах MySport, Columbia, FootTerra, «Спортландия»: выбери товары на 11 млн рублей — заплати 5 млн рублей!



CREATE OPENINGS

ВЫБЕРИ
ТОВАРЫ НА
11 млн. рублей
ЗАПЛАТИ
5 млн. рублей

ТОЛЬКО
с 8 по 15 февраля

С 8 по 15 февраля в спортивных магазинах **MySport** и фирменных магазинах **Columbia**, **FootTerra**, «Спортландия» выбери товары на 11 млн рублей и заплати всего 5 млн рублей. Подробности акции — в магазинах.

Спортивные магазины MySport

В спортивных магазинах **MySport** представлены только оригинальная обувь, одежда и инвентарь от крупнейших мировых спортивных производителей Puma, Asics, Umbro, Adidas, Nike, Reebok, Jack Wolfskin, The North Face, Joma, Champion, Mikasa, Speedo и многих других. Прямые контракты с производителями на 100 % обеспечивают подлинность и качество продукции.

Фирменные магазины Columbia

Columbia — крупнейший в мире производитель технологичной обуви, одежды и товаров для активного отдыха. Технологии, применяемые **Columbia**, обеспечивают защиту от воды и снега, грязи и непогоды, жары и холода.

Footterra — магазины обуви свободного стиля известных брендов Caterpillar, Merrell, Columbia, Skechers.

«Спортландия» — фирменный магазин спортивной одежды и обуви, а также спортивного инвентаря. В магазине представлен широкий выбор качественных товаров для занятий спортом и активного отдыха.

ООО «МЧСпорт». УНП 591006090

MYSPORT
СПОРТИВНЫЙ МАГАЗИН

ГРОДНО ул. Дубко, 17. ТЦ «Олд Сити». 2 этаж. Тел. +375 (29) 8888-273
ГРОДНО ул. Горького, 91. Рынок Корона. Зал Б. Тел. +375 (29) 8888-065
ГРОДНО ул. Горького, 91. Рынок Корона. Павильон Г-13. Тел. +375 (29) 8888-498
ГРОДНО пр-т Космонавтов, 81. Гипермаркет «Алми». Тел. +375 (29) 8888-033

Columbia
Sportswear Company

Гродно, ул. Дубко, 17. ТЦ «Олд Сити». 1 этаж. Тел. +375 (29) 8888-172
Гродно, ул. Горького, 91. Рынок Корона. Зал Б. Тел. +375 (29) 8888-065
Гродно, ул. Горького, 91. Рынок Корона. Павильон Г-250. Тел. +375 (29) 8888-498
Гродно, пр-т Космонавтов, 81. Гипермаркет «Алми». Тел. +375 (29) 8888-033

СПОРТЛАНДИЯ
СЕТЬ СПОРТИВНЫХ МАГАЗИНОВ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

Гродно, ул. Захарова, 26 (район Автовокзала). Тел. +375 (29) 8888-066

FOOTTERRA
ОБУВЬ СВОБОДНОГО СТИЛЯ

Гродно, пр-т Космонавтов, 81. Гипермаркет «Алми». Тел. +375 (29) 8888-033
Гродно, ул. Горького, 91. Рынок Корона. Павильон В-40. Тел. +375 (29) 2864-237

www.magiccard.by