

Окончание. Начало — в номере за 24 июля

Почему таксисты хотят, чтобы интернет-сервисы UBERались с петербургского рынка?

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЗЕЛЕНОГЛАЗОГО ТАКСИ»

Владислав ПИРОЖКОВ ОТВЕТИЛ НА ВОПРОСЫ КОРРЕСПОНДЕНТА «ВЕЧЁРКИ»



Владислав Пирожков.

Напомним, таксисты Санкт-Петербурга в открытом письме попросили губернатора Георгия Полтавченко запретить сервисы «Uber», «GetTaxi» и «Яндекс.Такси». Интернет-компании обвинялись в демпинге, монополизме и отсутствии услуг.

ДЕШЕВО И ЛЮБЕЗНО

— Сколько сейчас в Петербурге таксопарков?

— В нашем городе официально зарегистрировано примерно 520 компаний, которые работают на ниве пассажирских перевозок. Это таксопарки, маленькие диспетчерские — большой пласт малого бизнеса.

— Что реально этот пласт может сделать, чтобы ограничить права IT-компаний в случае, если федералы откажутся реагировать на эту ситуацию? Возможны забастовки, массовые уличные протесты?

— Крупные легальные таксопарки могут остановить свою деятельность. Это все миллионники (компании, номера телефонов которых состоят из первой однозначной цифры и шести нулей. — Прим. ред.), «068», «Такси 777», «Семерочка» и прочие крупные игроки на рынке. «Таксовичкоф» не поддержит. Но маленьким таксопаркам ничего не достанется. И новых игроков на рынке не появится.

У горожанина простая психология: если он привык ездить на одном такси, он будет это делать, что бы ни происходило. Таксопарки понемногу поднимают ценники, но люди этого уже не замечают.

Поэтому сейчас деятельность компании «Uber» направлена на то, чтобы посадить на свой сервис как можно больше людей.

— Можно ли сравнить демпинг крупных компаний, которые в разное время выходили на рынок услуг такси («Таксовичкоф», «Такси Везет» и прочих), с тем, что делает сейчас «Uber»?

— То, что раньше делали названные таксопарки, и то, что сейчас делает «Uber», — это абсолютно разные вещи. «Uber» ставит минимальную цену поездки на уровне жетона на метро. Немногим дороже. Горожане делают выбор: проехать за 31 рубль в давке метрополитена или за 50 рублей — на комфортабельном авто? Причем здесь уже проявляется разборчивость хозяев «Uber». Они не нанимают абы какие автомашины. Никогда не возьмут работать к себе водителя на «шевроле lacetti» или «рено логан», потому что, говоря культурно, — это машины «застарелого экономкласса». Их автомобили — хорошего экономкласса. Этим они и подкупают.

— Есть другая сторона монеты. Таксопарки подняли цены на перевозки за последний год в среднем на 40%. Зачем душить «Uber», если они ставят адекватную цену? Может, хозяева Петербургского мет-

рополитена зажрались, и цена в 31 рубль за поездку слишком высока? На этом фоне цены «Uber» не кажутся чересчур заниженными. Кстати, за счет чего достигается такая цена?

— Сейчас они работают себе в убыток. Я общался с главным менеджером компании «Uber» по Санкт-Петербургу, и он это подтвердил. И чем дальше, тем больше занижают цены. До недавнего времени они брали 50 рублей за посадку. Сейчас эта плата отменена.

Возьмем простой маршрут: от Литейного моста до станции метро «Владимирская» (это 4,5 километра). В любом таксопарке эта поездка будет стоить 250 рублей минимум. На «Uber» это расстояние обойдется днем в 150 рублей, а ночью — 90 рублей. С точки зрения пассажира — это отличная цена. Я тестировал сервис с точки зрения водителя. Вот цена поездки из Пулковка на улицу Решетникова, станция метро «Электросила». Ехал я 20 минут, расстояние 10 километров, пассажир заплатил 266 рублей. Но это поездка по тарифу бизнес-класса. В любом другом таксопарке это стоило бы 1000 рублей.

— А какие плюсы для водителей?

— Не считая того, что за подключение к своей программе уберовцы дарили водителям айфоны 4S? В этой компании есть серьезная система бонусных баллов для водителей. За каждый заказ водитель получает по два бонусных балла. Сорок баллов можно обналчить эквивалентно 2000 рублей. А 200 баллов принесут 15000 рублей. Система настроена таким образом, что, работая сорок часов в неделю, водитель без труда получит максимальный бонус. Поэтому

му «Uber» говорит о том, что водители, работающие только на них, зарабатывают 60 — 80 тысяч рублей в месяц.

ЭКСПАНСИЯ РЫНКА ИЛИ «СВОДНИЧЕСТВО»

— Этот сервис очень выгоден пассажирам, да и водителям тоже. Значит, хозяева компаний работают в убыток себе. Зачем? Только для привлечения клиентов на будущее?

— Да. «Uber» — это американская компания со штаб-квартирой в Голландии. Два года назад пришла в Россию. А придумана была пять лет назад в Сан-Франциско. Основатели этой компании (Гаррет Кэмп и Трэвис Каланик. — Прим. ред.) разработали приложение для пассажирских перевозок. Один из них ехал на работу и подумал: почему бы, если я езжу каждый день на работу одним и тем же маршрутом, мне не подвозить людей, которым по пути со мной? Зачем пяти людям, едущим в одном направлении, использовать пять машин? Я буду заботиться о природе и возить четырех пассажиров, а они — скидываться мне на бензин. Изначальная идея — подвезти человека за стоимость бензина. Их слоган звучит так: «Персональный водитель для каждого».

На сегодня компания мирового уровня «Uber» (капитализация за 2014 год составила 41 миллиард долларов. — Прим. ред.) берет себе 20% комиссии с каждой перевозки. Это очень неплохо — 1/5 стоимости заказа.

К тому же они не подключают водителей к себе напрямую. Они подключают целый ряд мелких компаний-посредников. Те в свою очередь подключают сотни водителей к себе. И получается пирамида, а на вершине —

основатели «Uber», которые сидят в США, берут себе 20%, каждый из посредников забирает еще по 5%. До недавнего времени компания не регламентировала ставку посредников и некоторые забирали до 15% за свои услуги. Водители стали возмущаться высокой комиссией и жаловались в офис. Теперь всех обяжали брать не более 5%.

— Как реально можно остановить экспансию законными методами?

— Пока в Петербурге на уровне правительства города не будет принята минимальная стоимость километра, как это сделано в Москве, ничего не получится. Должен быть создан грамотный подзаконный акт, в котором будет говориться о том, что любой таксопарк, легально занимающийся перевозкой пассажиров, должен брать за километр не менее такой-то суммы. Или стоимость минуты должна быть не менее, чем столько-то рублей. Таксисты должны выступить с инициативой, передать свое видение решения проблемы в комитет по транспорту. Комитетчики должны разработать тарифную политику и доставить ее на заседание правительства Санкт-Петербурга. Правительство города принимает эту инициативу к действию. Все! В Москве именно так и было реализовано.

Другой вопрос, что IT-компании не подпадают под закон о такси. И на сервисы вроде «Яндекс.Такси», «Lyft», «Sidecar», «GetTaxi» распоряжения властей города действовать не будут. Они даже не перевозчики. Они занимаются разработкой программного обеспечения, позволяющего свести двух людей: пассажира и водителя. По-простому: они занимаются сводничеством. И основная сегодняшняя проблема именно в этом.

Алексей ЗУБАРЕВ

— Побойся Бога, Ирод!!!

