

макин.— Принятые на рынке оценки являются результатом успешной работы легальных операторов на информационном поле, с которого практически полностью вытеснены неофициальные структуры. Заниженные показатели официально работающих компаний позволяют им получать больший успех в лоббистской войне». Объем нелегального рынка в денежном выражении составляет примерно \$500–700 млн. Есть и другие данные — от \$400 млн до \$480 млн. (По оценкам Discovery Research Group, объем теневого сектора рынка колеблется по первой оценке от \$480 млн до \$540 млн, по второй — от \$720 млн до \$810 млн.)

Как сообщили в ГУП «Московский таксомоторный транспорт», подсчитать объем рынка таксомоторных перевозок Москвы и убытки, которые несет бюджет, практически невозможно: большая его часть находится в тени. А ведь, как подтверждают специалисты, рентабельность бизнеса является высокой. Однако, по мнению вице-президента «Автолайна» Александра Тура, компания была вынуждена уйти из бизнеса таксомоторных перевозок, потому что в России это крайне невыгодное занятие. По его словам, конкурировать с нелегальными таксистами крайне затруднительно, поскольку их затраты на организацию бизнеса ограничиваются покупкой машины.

Схожая ситуация и в Петербурге. Опять же в отсутствие внятной официальной информации, по оценкам специалистов, которые, в свою очередь, существенно разнятся, в Петербурге на сегодня действуют лишь от 500 до 800 официальных таксомоторов. А реальная потребность города — 6–7 тыс. машин. Понятно, что эту «дельту» покрывают частники. Таким образом, нелегальные перевозчики в Питере составляют 70–90% рынка — цифры, вполне сопоставимые с Москвой.

По данным Ассоциации таксомоторного транспорта Петербурга, ежедневный оборот теневого сектора таксомоторных перевозок города составляет \$200 тыс. Сами же участники рынка (легальные) считают, что он выше в разы. Так, по словам владельца питерского «таксоперевозчика» компании «Экспресс» Григория Чистякова, частные извозчики отнимают у таксомоторных предприятий более 95% клиентов, а ежедневный оборот теневого сектора составляет \$500–600 тыс. Нетрудно догадаться,

что и в «остальной России» — особенно в крупных городах — ситуация схожая, разве что обороты поменьше.

ЗЕЛЕНЕЕ, ЖЕЛТОЕ, РОЗОВОЕ В официальном секторе московского таксомоторного рынка — по «методике сегментирования» Discovery Research Group — сегодня действуют три вида владельцев. Прежде всего это сохранившиеся еще с советских времен автопарки. На балансе каждого из них находится около 100 автомобилей. По заявлениям самих участников рынка, они придерживаются жестких требований к водителям и транспорту. Шоферы компаний проходят обязательный медосмотр до и после рейса, у каждого водительский стаж в таксопарке не менее трех лет, прежде чем принять на работу, их прошлое проверяют. Машина выходит в рейс только после техосмотра, она застрахована. Исходя из всего этого складывается и цена — около 15–17 руб./км. Проверить выполнение заявленных обязательств не просто, так что неизвестно, придерживаются ли их кто-нибудь в действительности.

Параллельно с крупными компаниями функционируют небольшие таксомоторные предприятия с парком из десяти автомобилей. Третий собственник — диспетчерские службы. Диспетчерские компании регистрируются обычно как «информационно-консультационные компании», поскольку их услуги — посреднические между пассажиром и водителем. Диспетчерские службы не имеют ни собственного таксопарка, ни собственных водителей, а лишь сотрудничают с водителями, которые занимаются частным извозом. Они нанимают на работу водителей с личным транспортом, устанавливают в автомобилях раации и обеспечивают заказами, получая 10–20% с каждого клиента. Некоторые службы работают по низким ценам — 10–11 руб./км, но, как правило, они не предоставляют достойного сервиса и гарантий: пассажиры не застрахованы, водителей не проверяют, технический осмотр машины ограничивается наличием талона ТО. Диспетчеры не несут никакой ответственности перед клиентами.

В настоящее время самой крупной компанией с автопарком более 3 тыс. автомобилей является «Новое желтое такси». Другими ведущими игроками рынка — однако уже с существенным отрывом от «Нового желтого такси» —

можно назвать «Элекс-Полус Такси», Taxi-956, «Москэб», «Такси-Пилот», XXL-TAXI и др., автопарк которых составляет от 200 до 400 машин. У остальных перевозчиков парк еще меньше. Практически во всех фирмах работа строится по одному принципу: владельцы сдают автомобили в аренду шоферам. Водители должны ежедневно передавать перевозчику установленную сумму, остальные деньги — доход водителя. Такая практика избавляет руководство автопарка от необходимости контролировать водителя с помощью разнообразных приспособлений вроде датчиков в сиденье и прослушивания салона.

В связи с этим стоит обратить внимание на такое явление рынка, как «Розовое такси». Выделяется оно в первую очередь неординарным бизнес-решением — такси «только для женщин» (правда, с маленькой поправкой: «женственность» распространяется на детей до 12 лет обою пола). Водители «Розового такси» исключительно женщины, и все два десятка авто окрашены исключительно в розовый цвет (модели автомобилей: Daewoo Nexia, Daewoo Matiz, Volvo S40). Концепция фирмы стала столь популярной, что у нее появились последователи, о чем «Розовое такси» извещает своих клиентов на официальном сайте.

«Концептуальные» клиентки «Розового такси» — гламурные барышни, бизнес-леди и богатые домохозяйки. Некоторые специалисты считают, что потенциальными клиентками являются представительницы исламского мира. «Не всякий мужчина-мусульманин оставит женщину-мусульманку, причем не важно, какого она возраста и кем ему придется, наедине с таксистом мужского пола», — говорит один из них. — Так что концепция «Розового такси» не лишена смысла. Кстати, такие такси есть в мусульманских странах, скажем, в Объединенных Арабских Эмиратах». «Если этот бизнес заработал и расширяется, значит, он правильный», — говорит другой. — Значит, есть команда эффективных менеджеров».

«По нашему мнению, услуги «Розового такси» будут пользоваться значительным спросом в Москве и Петербурге. В этих городах, во-первых, весьма высока доля состоятельных женщин, которые являются потенциальными клиентами новой компании. Во-вторых, далеко не все женщины воспользуются услугами частных извозчиков, уровень

обслуживания которых хромает», — говорит Илья Ломакин. — Возможно, эта услуга будет востребована также и в городах-миллионниках, однако там перспективы нового проекта более туманные. Во-первых, ниже платежеспособный спрос (женщине значительно труднее устроиться на высокооплачиваемую работу, чем в столице), во-вторых, в большинстве городов-миллионников лучше ситуация с официальными такси. Их больше на душу населения, города компактнее (соответственно, вызываемая машина приезжает гораздо быстрее), конкуренция среди таксистов выше, и ведут себя они приличнее. У большинства таксопарков сложился круг постоянных клиентов (благодаря и развитой системе скидок), в том числе женщин, которые не будут переходить на использование услуг других таксопарков».

ЭХ, ПРОКАЧУ! Несмотря на множество негативных тенденций, рынок таксомоторных перевозок в России развивается. Растут доходы россиян — появляются и новые услуги. А забытые старые, например вызов такси по телефону, становятся все более востребованными. Появилась и услуга перегона машины клиента (можно и вместе с клиентом, временно потерявшим способность к вождению) профессиональным водителем. Можно заказать такси и через интернет. Некоторые компании распространяют в машинах печатные издания, в жаркие дни предлагают прохладительные напитки. Развивается также система социального такси для инвалидов и престарелых (часть затрат автопредприятиям компенсируется из муниципальных бюджетов). Такие услуги и высокое качество сервиса могут стать эффективным инструментом в борьбе с нелегальными операторами рынка.

Эффективному развитию рынка, повышению на нем доли легального сектора и качества услуг должно помочь также содействие со стороны государственной власти. Например, необходимо снижать издержки игроков за счет снятия административных барьеров и этим стимулировать бизнес к снижению тарифов на перевозки.

Правда, применяя протекционистские меры к «государственному» такси, не следует забывать о том, что российская экономика развивается в условиях свободного рынка и демократии. Иначе получится так, что «шефы» опять станут дежурировать на «спецстоянках» и всегда будут ехать в «парк». ■

«ТАКСИ БЕЗ ЭЛЕМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СУЩЕСТВОВАТЬ НЕ МОЖЕТ. НИ В ОДНОЙ СТРАНЕ ЕВРОПЫ РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ЧИСТОМ ВИДЕ ПРОБЛЕМУ ТАКСИ НЕ РЕШИЛИ»

ЮРИЙ СВЕШНИКОВ,

исполнительный директор
Московского транспортно-сервисного союза



BUSINESS GUIDE: Во сколько вы оцениваете финансовую емкость рынка столичного такси?

ЮРИЙ СВЕШНИКОВ: Речь может идти о сумме до \$1 млрд в год в черном и «сером» секторе этого рынка.

BG: Сколько сегодня, по вашим оценкам, автомобилей с зеленым огоньком курсирует по улицам города?

Ю. С.: Легально зарегистрированных такси — около 5 тыс., нелегальных — около 40 тыс. Кстати, это неравенство не только количественное, но и качественное, поскольку официальные таксисты испытывают ощутимый экономический и физиче-

ский прессинг со стороны бомбил. И понятно, что там, где нет официальных законов, царят законы криминальные.

BG: Государственное такси умерло окончательно и бесповоротно?

Ю. С.: Государственного такси сегодня нет как такового. Все зарегистрированные компании — это либо частные предприятия, либо акционерные общества, в которых у города есть определенная доля. Существует разве что фантом государственного такси. Сегодня бывшие государственные таксомоторные предприятия выпускают на линию ежедневно не больше 800 автомобилей. В советские времена в столице работал 21 таксомоторный парк, по улицам города бегало около 17,5 тыс. машин с шапечками на борту, и тогда работа московского такси была на вполне приличном уровне. Но уже к перестройке система и вся

инфраструктура стали разрушаться. Последний таксопарк был сдан к Олимпиаде-80. Больше ничего позитивного в сфере таксомоторных услуг сделано не было.

BG: Какова сегодняшняя потребность города в такси?

Ю. С.: Москве сегодня необходимо иметь около 22–25 тыс. автомобилей. Но наивно было бы думать, что столичные власти смогут самостоятельно решить проблему обеспечения города таким автопарком. Денег на такое количество автомобилей у городских властей нет. Ставка делается на частных инвесторов. Разработана отраслевая схема размещения объектов инфраструктуры такси в г. Москве.

BG: Городские власти уже несколько лет не могут принять закон о такси, который смог бы, как считается, решить все проблемы. Что мешает?

Ю. С.: Кроме проекта московского закона «О такси» существует также проект устава автомобильного транспорта — это федеральный закон, который прошел первое чтение в Госдуме. В уставе есть раздел, посвященный таксомоторным перевозкам. Но надеяться на то, что эти документы смогут, скажем, сразу победить бомбил или все исправить, нельзя, так как в 2005 году лицензирование этого вида деятельности было отменено на федеральном уровне. И сегодня законодательство разрешает любому гражданину заниматься извозом при условии, что он пройдет официальную регистрацию как индивидуальный предприниматель. Такой предприниматель может только по собственной воле принять стандарты по обслуживанию пассажиров такси.

BG: Может, и не нужны никакие законы? Рынок сам все расставит по своим местам?

Ю. С.: Ни в одной развитой стране Европы рынок ничего самостоятельно не решил. На рубеже 80–90-х годов там произошло дерегулирование рынка таксомоторных услуг. И сегодня многие страны возвращаются к серьезному контролю со стороны властей за этой сферой. Оптимальную модель предложил, на мой взгляд, в 2004 году Норвежский институт экономики и транспорта. Это модель жесткого допуска к профессии (под профессией понимается деятельность транспортного оператора) при свободном допуске к рынку. У нас же на сегодня полная анархия и никакого контроля — ни за допуском к рынку, ни за допуском к профессии, ни за тарифным регулированием. Типичный представитель этого «бизнеса» сегодня плохо знающий Москву и русский язык водитель на разбитой «копейке» с 30-летним стажем.

«РЫНОК СТОЛИЧНОГО ТАКСИ, ОЦЕНИВАЕМЫЙ В 10 МЛРД РУБЛЕЙ, НЕ ПОДЧИНЯЕТСЯ НИКАКИМ ЗАКОНОМ»

АЛЕКСАНДР КОВАЛЕВ,

депутат Мосгордумы,
один из авторов городского закона
о таксомоторных перевозках



BUSINESS GUIDE: Работа над законом ведется с 2005 года. В каком он состоянии сейчас?

АЛЕКСАНДР КОВАЛЕВ: Он находится в состоянии доработки. Пока он еще не готов к тому, чтобы выносить проект на рассмотрение думы. Есть необходимость разобраться в вопросе, какое такси мы хотим иметь в городе.

BG: А нужен ли вообще такой закон? Может быть, рынок сам все расставит по своим местам?

А. К.: Закон, бесспорно, необходим, он должен быть внедрен, а рассчитывать на саморегулирующую функцию рынка нет никакого основания. Городские властные структуры

должны иметь инструмент влияния на рынок таксомоторных перевозок и инструмент его регулирования. В частности, для того, чтобы избежать повторения ситуаций прошлых лет, когда на площади трех вокзалов шли бои между бомбилами и таксистами. Это были настоящие «бои без правил», и вместо рыночного регулирования таких ситуаций идет их криминализация. Многие люди сегодня испытывают последствия хаоса в сфере таксомоторных услуг на собственном опыте, когда они вынуждены платить до \$500, чтобы добраться, ска-

жем, из аэропорта Домодедово до ближайшей станции метро. Они сталкиваются с настоящим рэкетом, а не с рынком.

Но самая главная цель закона — создать систему надежного обеспечения услугами такси и гарантировать безопасность тех, кто пользуется этими услугами.

BG: Безопасность от рэкета?

А. К.: Не только. Здесь можно говорить о безопасности во всех аспектах. Сегодня пассажир такси никак не защищен. Автомобиль, в котором он едет, может быть технически неисправен, он может быть выпущен еще в советское время. Водитель такси, с которым он едет, может не обладать достаточными навыками, он может быть физически или психически нездоров. Никакой системы

контроля водителей такси, никаких стандартов обслуживания пассажиров и никаких единых требований к техническому состоянию автопарка сегодня не существует.

BG: Можно ли сказать, что основная цель закона — защита официально зарегистрированных компаний и борьба с бомбилами?

А. К.: Основная цель — организация ясной, продуманной и безопасной системы таксомоторных перевозок. Искоренение бомбил — задача вторичная. Думаю, что процесс вытеснения пройдет естественным путем, когда заработает слаженный механизм контроля за деятельностью всех участников рынка, включая и зарегистрированных частных предпринимателей. Их, кстати, новый закон тоже будет защищать.

BG: А возрождению муниципального такси закон не поможет? Идея столичных властей с метрокэбом окончились неудачно.

А. К.: Я бы не сказал, что метрокэб совершенно неудачная затея. Она помогла оценить рынок, понять возможности бизнеса и увидеть направления развития. Вообще идея государственного такси не дискредитировала себя сама. Если разобраться, то система государственного такси была растворена напрямую в стихийном рыночном водвороте. Переход государственных таксопарков в частную собственность не всегда шел законным путем. Как раз наш закон поможет установить, в каких случаях процедурные вопросы оформления предприятий был решены честно, а в каких — жульническим образом.