

ДЛИННОБОЙЩИКИ

ПРОКАТ ЛИМУЗИНОВ В РОССИИ СТАНОВИТСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ, КОТОРЫЙ И КАЧЕСТВЕННО, И КОЛИЧЕСТВЕННО ПОДТЯГИВАЕТСЯ К МИРОВЫМ СТАНДАРТАМ. КОМПАНИИ СПОСОБНЫ УДОВЛЕТВОРИТЬ РАСТУЩИЕ ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ, УВЕРОВАВШИХ В ТО, ЧТО КРАСИВО ЖИТЬ НЕ ЗАПРЕТИШЬ.

АНДРЕЙ КОРОТАЕВ

ЖИЗНЬ ЗА ШИРМОЙ Согласно классическим канонам, лимузином называется автомобиль, имеющий перегородку между первым рядом сидений и остальным салоном. На конвейерах лимузины не изготавливают. Их обычно делают на базе серийных машин небольшие фирмы. Наиболее известные из них — Tiffany Coachworks, Dream Coachworks, Krystal Enterprises. Специалисты этих компаний используют кузов серийной машины. Теоретически на роль базы для лимузина может подойти любой автомобиль: большой внедорожник (например, Hummer), представительский седан (Lincoln) и даже малолитражка (Mini Cooper). Кузов разрезается посередине, между передними и задними дверями вваривается короб с окнами, дорабатывается несущая конструкция кузова. После этого происходит перепланировка салона. Лимузин не за пределами дорогая машина. В России слегка подержанный, трехлетний шести-восьмиместный «американец», например Lincoln Town Car, может обойтись в \$70–80 тыс. Цена лимузина с эксклюзивной отделкой и аквариумом в салоне может достигать \$0,5 млн.



ДИМИТРИ ПЕВЧЕВ

кузи. Такой «лимузино-бассейн» может быть весьма вместительным — достигая в длину 3,5 м, в нем могут одновременно принимать водные процедуры два-три человека. За границей такой бассейн на колесах довольно распространенное явление. В Россию же летом этого года лимузин с бассейном планирует привезти компания «Абсолют Корона».

АВТОПАРК АТТРАКЦИОНОВ Бизнес проката лимузинов развивается динамично. В лидерах, понятное дело, столица, где насчитывается около двух десятков фирм. Наиболее известные — «Абсолют-Корона», «Лимо-Клуб», «Мир лимузинов», «Фантом».

Отличительная особенность крупной компании — наличие собственного автопарка, состоящего из нескольких десятков лимузинов. «Компания, которая может позволить себе иметь в парке большое число лимузинов, безусловно, получает преимущество на рынке», — говорит Алексей Прозоров, директор компании «Фантом». — Она может более гибко реагировать на запросы клиентов и вовремя предоставлять им нужный автомобиль».

Наряду с крупными компаниями на рынке присутствует и много мелких и средних компаний, которые зачастую являются посредниками. Получив заказ, такая фирма берет лимузин в субаренду у другой компании. «Мелкие компании, работающие по принципу субаренды, не всегда имеют возможность полностью удовлетворить запросы клиента», — продолжает Алексей Прозоров. — Бывает, они берут обязательство предоставить ту или иную машину, но выясняется, что у сторонней компании таковой в наличии нет. И они вынуждены давать клиенту не то, чего он хочет. Поэтому, обращаясь в небольшую фирму, человек рискует основательно испортить себе настроение».

«Я КАТАЮ НА ПОХОРОНАХ И СВАДЬБАХ» Для чего люди арендуют лимузины? По словам участников рынка, около 70% заказов — это свадьбы. «Свадьба в России считается очень торжественным мероприятием, поэтому большинство наших клиентов берут лимузины для обслуживания церемонии бракосочетания», — рассказывает Валентина Ключанова, менеджер компании «Абсолют Корона». — Причем если раньше на лимузине было принято возить только жениха или невесту, то сейчас лимузины берут и для перевозки гостей».

Используют лимузины и для деловых поездок. В последнее время все чаще компании арендуют такие машины, чтобы встретить делового партнера или с помпой прибыть на важную встречу. Все чаще лимузины арендуют и для того, чтобы справить день рождения. Для этого обычно заказывают большие машины, в которые может поместиться до

20 пассажиров. Берут лимузины и для корпоративных праздников. Иногда корпоративные праздники принимают гигантские масштабы. Например, в фирме «Фантом» рассказали, что в прошлом году на празднование окончания МГУ было арендовано 100 лимузинов, которые везли выпускников через всю Москву на загородные торжества.

Впрочем, все активнее лимузином пользуются не только для того, чтобы добраться до места торжества, но и для того, чтобы праздновать непосредственно в автомобиле — благо места в нем достаточно. В связи с ростом числа таких заказов многие фирмы предлагают услугу «вечеринка на колесах». В этом случае лимузин может сдаваться «в наборе» с диджеем, тамадой или клоуном.

Бывает, что лимузин нанимают для доставки молодой мамы и новорожденного из роддома. Или для транспортировки спортивных болельщиков, которые, украсив лимузин в цвета любимой команды, приезжают на нем на футбольный или баскетбольный матч. Растет число и таких клиентов, которых представители лимузинного бизнеса называют героями-любимками. В этом случае машина используется как инструмент покорения дамы сердца.

Наконец, все больше клиентов берут лимузин «просто так», например чтобы покататься по городу, говорит Владимир Еридеков из компании «Лимо-Клуб». Такие люди просто получают удовольствие от того, что едут в роскошной машине с хорошей музыкой и напитками.

ГОЛУБИ В ПОДАРОК Ценообразование в бизнесе проката лимузинов осуществляется по довольно сложным схемам. Прежде всего цена аренды зависит от машины. Самый простой лимузин, рассчитанный на шесть-семь пассажиров, может обойтись в \$40–50 за час. Более вместительные, с дорогой отделкой, стоят в среднем \$200 в час. А эксклюзивные, например на 20 человек, «с полным фаршем», будут стоить \$300–400 в час.

Помимо этого цена аренды лимузина зависит еще от ряда факторов. Например, во многих компаниях действует правило минимального времени заказа — это обычно три-пять часов. Другая тонкость — когда вам в заказе в графе «время аренды» ставят «+1»: это означает, что к основному времени плюсуется дополнительный час за доставку машины. Часто берется доплата и за выезд за пределы города.

Сезон и день недели тоже влияют на цену аренды. «Спрос на лимузины очень зависит от времени года», — говорит Валентина Ключанова. — Пик спроса приходится на лето, когда люди больше веселятся и отмечают различные праздники. Важен и день недели: самые занятые дни — это вечер пятницы и суббота. В эти дни цена на лимузин может увеличиваться в два, а то и в три раза. При этом иногда даже на какие-то летние выходные дни свободный лимузин бывает найти крайне сложно. На летний период свадьбы, например, рекомендуем резервировать лимузины за два-три месяца».

А в периоды, когда спрос падает, владельцы лимузинов идут на всякие ухищрения, чтобы избежать простоя. Они обещают клиентам бонусы. Так, многие компании предлагают бесплатно украсить арендуемый для свадьбы лимузин. Или сулят бесплатный букет цветов для встречи из роддома. А некоторые предлагают в определенные дни безлимитное использование спиртных напитков, имеющихся в баре лимузина. Наконец, в этом году стали устраивать для арендатора лимузина бесплатный фейерверк, а молодоженам предлагать выпустить на волю голубей, для того чтобы «гарантировать» долгую и счастливую супружескую жизнь. ■

ДОСУГ. ДОРОГО Фирмы, специализирующиеся на предоставлении в прокат лимузинов, появились в России в начале 1990-х. Правда, тогда качество автомобилей оставляло желать лучшего. «В 1990-е годы парк предлагаемых в аренду лимузинов был в ужасном состоянии», — вспоминает Владимир Еридеков, совладелец компании «Лимо-Клуб». — Компании пытались покупать машины за границей подешевле, и лимузины были настолько стары и изношены, что иногда их владельцы просто молились, чтобы они благополучно доехали до гаража после заказа».

Сейчас ситуация иная. В базовой комплектации почти всех лимузинов обычно имеются не примитивные автомобильные сиденья, а удобные, обитые дорогой кожей диваны. Помимо этого почти обязательны бар или даже барная стойка с холодильником и набором хрустальных бокалов. Другие обязательные составляющие — телефон с системой интеркома для общения с водителем, аудиосистема класса High End, домашний кинотеатр с DVD-проигрывателем и плазменной или жидкокристаллической панелью, телевизионная антенна. Особое внимание в лимузинах уделяется световому оформлению. Пол, стены, потолок интерьера таких машин обычно оформляются подсветкой. Владельцы лимузинов готовы потакать любой прихоти клиента.

Небольшие лимузины, сдающиеся напрокат, способны вместить семь-девять пассажиров. Такие машины обычно изготовлены на базе седанов Lincoln Town Car или, скажем, Chrysler 300C. Однако в последнее время спросом пользуются лимузины, рассчитанные на более многочисленные компании. Роскошные лимузины, способные перевозить 16–20 пассажиров, делаются из больших внедорожников — Hummer, Lincoln Navigator, Ford Excursion. В них может быть установлено, например, профессиональное дискотечное оборудование — дым-машины и лазерные пушки. Для людей, предпочитающих поездки в спокойной обстановке, предназначены машины с аквариумами, цветочными клумбами и проч. А в последнее время потолок лимузинов часто стали оформлять в виде ночного звездного неба или делать его зеркальным.

Пол роскошной машины может быть отделан мрамором. Наконец, верх шика — оснастить лимузин бассейном и джа-

ПИК СПРОСА НА ЛИМУЗИНЫ ПРИХОДИТСЯ НА ЛЕТО, КОГДА ЛЮДИ БОЛЬШЕ ВЕСЕЛЯТСЯ И ОТМЕЧАЮТ РАЗЛИЧНЫЕ ПРАЗДНИКИ. ВАЖЕН И ДЕНЬ НЕДЕЛИ: САМЫЕ ЗАНЯТЫЕ ДНИ — ЭТО ВЕЧЕР ПЯТНИЦЫ И СУББОТА. В ЭТИ ДНИ ЦЕНА НА ЛИМУЗИН МОЖЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ В ДВА, А ТО И В ТРИ РАЗА



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



**Райффайзен
ЛИЗИНГ**

**АВТО
ЛИЗИНГ**

Новые победы Вашего бизнеса!

Лизинг грузового
и коммерческого транспорта

Москва (495) 721 9980

Санкт-Петербург (812) 718 6828

Новосибирск (383) 210 5914

Екатеринбург (343) 378 4717

Самара (846) 267 3879

Н. Новгород (831) 231 7010

Краснодар (861) 210 9924

www.raiffeisen-leasing.ru

leasing@raiffeisen.ru

**Райффайзен. Разница
в отношении**