

ТАКСИ В АРЕНДУ

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ОБЪЕМ РЫНКА УСЛУГ ТАКСИ ТОЛЬКО В МОСКВЕ СОСТАВЛЯЕТ \$400–500 МЛН В ГОД, А ПО ВСЕЙ РОССИИ ЭТА ЦИФРА ПРЕВЫШАЕТ \$2,5 МЛРД. И, БЕЗ СОМНЕНИЯ, ТАКСИ-РЫНОК БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ. МНОЖЕСТВО МОЛОДЫХ КОМПАНИЙ СТРЕМЯТСЯ УСПЕТЬ ВОЙТИ В БИЗНЕС, ДЛЯ ЧЕГО ОБРАЩАЮТСЯ В ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ С ЦЕЛЬЮ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПАРКА АВТОМОБИЛЕЙ. ПЕТР СУПОНЕВ.

ЗЕЛЕНЬ ОГОНЕК БЕЗ ЛИЦЕНЗИИ Сегодня во всем мире лизинг является самым популярным способом приобретения корпоративного автотранспорта (в США покупки автомобилей составляют около 1/3 всех лизинговых контрактов). Преимущества лизинга для транспортных компаний очевидны — это возможность приобрести технику за минимальный авансовый платеж, причем залогом может выступать сам автомобиль. «Существенным преимуществом лизинга в отличие от кредита является то, что лизинговые платежи можно учитывать как часть себестоимости, что позволяет сэкономить при уплате налога на прибыль», — добавляет Артур Николаев, директор департамента лизинга легкового автотранспорта компании «Центр-Капитал». — При этом лизинговые компании могут предложить более гибкие условия оплаты по сравнению с банками».

По мнению Александра Михайлова, директора по развитию бизнеса компании Europlan, лизинг транспортными компаниями стал активно использоваться уже в 1990-х, однако это были преимущественно машины для маршруток, а не легковые такси. «В целом по рынку лизинг автомобилей для такси — это молодой продукт, ему всего два-три года», — говорит Михаил Лысков, руководитель отдела лизинга автотранспорта компании «Номос-Лизинг».

Причин для очевидного роста спроса на такси-лизинг эксперты называют несколько. «В последнее время многие транспортные компании, особенно специализирующиеся на корпоративных клиентах, стремятся выйти из тени», — считает Артур Николаев. — А для прозрачного бизнеса лизинг как эффективная форма снижения налогооблагаемой базы весьма востребован».

Сильный импульс для роста интереса к такси-бизнесу и к автолизингу дала отмена в 2005 году лицензии на перевозку пассажиров. Это, по словам Дамира Курмаева, генерального директора компании «Такси-Ритм», привело к тому, что рынок серьезно вырос. «Когда в 2005 году мы открыли свою компанию, то число московских операторов, имеющих автопарк больше ста машин, было около десяти», — говорит он. — Сегодня их уже в два раза больше».

По словам Александра Михайлова, в последнее время на рынке появилась нишевая тенденция. Компании стали покупать машины представительского класса для услуги VIP-такси или же для специализированных сервисов, таких как, например, «женское такси». «В 2006 году, когда появилась наша компания «Женское такси» (первоначально «Розовое такси»), мы взяли в лизинг парк автомобилей Daewoo», — говорит Ольга Фомина, создатель и генеральный директор фирмы. — Сегодня в нашем автопарке 18 машин марки Volvo, и мы по-прежнему используем лизинговую модель».

Перспективность такси-направления для лизинговых компаний очевидна. «Сегодня во многих городах до сих пор дикий рынок такси. До 80–90% рынка принадлежит водителям-нелегалам», — считает Михаил Лысков. — Однако спрос постепенно меняется в пользу качественного обслуживания, которое могут предложить только официальные перевозчики».

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ МНОГИЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОМПАНИИ, ОСОБЕННО СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИЕСЯ НА КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТАХ, СТРЕМЯТСЯ «ВЫЙТИ ИЗ ТЕНИ», А ДЛЯ ПРОЗРАЧНОГО БИЗНЕСА ЛИЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА СНИЖЕНИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ВЕСЬМА ВОСТРЕБОВАН



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ПОСТАВЩИКИ ИНОМАРОК ГОТОВЫ ПРЕДЛАГАТЬ ТАКСИПАРКАМ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ МАШИН В ЛИЗИНГ, НО «ВОЛГА» ПО-ПРЕЖНЕМУ ПОКОРЕЯЕТ ВСЕХ РЕМОНТОПРИГОДНОСТЬЮ

По разным оценкам, сегодня совокупный автопарк служб такси в Москве составляет около 4 тыс. машин. При этом потребность столицы как минимум в пять-шесть раз больше.

По наблюдениям Артура Николаева, наиболее популярными среди такси-компаний являются бюджетные иномарки — Renault Logan, Ford Focus, некоторые модели Chevrolet, Hyundai Accent. В компанию «Номос-Лизинг», по словам Михаила Лыскова, поступали заявки на машины марки Skoda и даже иранской марки Samand. Машины российского производства по опыту остаются популярными в небольших городах.

БАЛАНС ПРЕВЫШЕ ВСЕГО По словам экспертов, самыми привлекательными для лизинговых компаний являются крупные фирмы, уже имеющие собственный автопарк. Эту категорию клиентов отличает высокая прозрачность и стабильность бизнеса. Представляющими самый высокий риск для лизинговых компаний являются начинающие предприниматели. «Лизинговая компания, как и банк, и страховая компания, — это прежде всего финансовая структура, стремящаяся свести риски к минимуму», — подчеркивает Артур Николаев. — Поэтому при знакомстве с потенциальным лизингополучателем мы изучаем экономику компании. Зачастую у молодых компаний нет ни положительного баланса, ни кредитной истории, без чего мы не можем заключить договор».

Впрочем, даже в этом случае у компании есть возможность все-таки получить искомый транспорт. Для этого на-

до представить дополнительное обеспечение, которым может быть недвижимость, другой автотранспорт, ценные бумаги или поручительство банка. «Кроме того, мы можем предложить лизингополучателю внести больший, нежели в стандартном варианте, аванс (до 30%),» — говорит Михаил Лысков. — Или уменьшить сроки лизингового договора, скажем, с трех до двух лет. Практика показывает, что многие такси-компании способны выплатить лизинговую сумму уже через год».

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ В начале 2006 года предпринимательница Ольга Фомина решила создать первое в Москве «женское такси». «Тогда ничего подобного в Москве не было, это был первый «женский» проект», — иронично отмечает Ольга. — Однако, несмотря на подробный и проработанный бизнес-план, в первых десяти компаниях нас ждал отказ. В конце концов одна из лизинговых компаний согласилась, и мы купили десять автомобилей Daewoo — Matiz и Nexia».

Впрочем, по словам госпожи Фоминой, сейчас она не стала бы заключать подобный контракт. «Я рекомендую всем крайне внимательно изучать детали договора», — подчеркивает она. — В нашем случае мы столкнулись со скрытыми процентами, и в итоге размер платежей вырос до куда большей суммы, нежели оговаривалось изначально».

Кроме того, по наблюдениям Ольги Фоминой, следует быть осторожными с выбором страховой компании: «Сегодня мы отказались от страхования каско. Нам пришлось столкнуться с тем, что работа со страховщиками мо-

жет иметь самый непредсказуемый характер. В случае аварии выплаты могут поступить только через полгода, при этом машина будет находиться в нерабочем состоянии и не приносить выручку».

По словам Дамира Курмаева, когда в 2005 году он создавал компанию «Такси-Ритм» и пытался взять в лизинг парк автомашин, ему пришлось обойти более 30 компаний. «Поиск занял два месяца», — рассказывает он. — Где-то требовали значительное обеспечение, а где-то соглашались, но предлагали слишком большую процентную ставку. В итоге только в одной компании мне сделали подходящее предложение. Однако мне пришлось по требованию лизинговой компании увеличить стартовый аванс до 40%. При этом я понимаю, что эти требования справедливы. Только за прошлый месяц к нам обратились представители пяти убыточных такси-компаний с предложением взять их автомобили в аренду или в управление. Такси — это очень трудный бизнес».

По опыту главы «Такси-Ритма» компании, желающей получить интересное и выгодное предложение, стоит изучить абсолютно все предложения на рынке — и от крупных, и от маленьких компаний. «Сегодня мы уже входим в число крупных компаний, в нашем автопарке более ста автомобилей. Разумеется, мы получаем большое количество предложений от самых разных лизинговых операторов, в том числе лидеров рынка», — говорит Дамир Курмаев. — Однако для нас оказалось очень выгодным сотрудничество с небольшой компанией, в штате которой всего четыре человека. В конце концов, все решает личный профессионализм менеджеров».



ПРЯМАЯ РЕЧЬ КАКАЯ МАШИНА ДОЛЖНА СМЕНИТЬ «ВОЛГУ» В ТАКСИ?

Алексис Родзянко, управляющий директор банка CREDIT SUISSE:

— Ford, скорее всего, Mondeo. Это недорогая машина, надежная и комфортная. К тому же делается в России, но, в отличие от действительно российских машин, на ходу не разваливается. И уж, во всяком случае, она лучше «Волги».

Валерий Шанцев, губернатор Нижегородской области:

— «Волга» будет выпускаться до 2012 года, так как она хорошо покупается. А после 2012 года судьбу этого популярного автомобиля решат акционеры завода. Выпускаемая сейчас «Волга» прошла глубокую модернизацию и оснащена надежным двигателем Chrysler. Значительно изменен интерьер и экстерьер. Впервые за многие годы за этим автомобилем стоит очередь. Поэтому я уверен — «Волга» для такси пока лучшая машина. А потом ей на смену придет какой-нибудь народный отечественный автомобиль, надежный и недорогой.

Владимир Винокур, артист:

— Китайская. Китайцы сейчас завоевывают автомир. Их машины модные, современные, а главное, дешевые. А так как наш автопром загибается, то его место,

естественно, займут шустрые китайцы. Впрочем, и правильно. Китайские машины долгой эксплуатации не выдерживают, а из-за их дешевизны их проще будет списать. Может, тогда на наших дорогах не будет «убитых» машин-такси с водителями-гастарбайтерами.

Анфиса Чехова, телеведущая:

— Недорогие иномарки типа Fiat или Kia. Вряд ли это будут отечественные машины: они же на ходу сыплются. «Лада» — это вообще позор для России, на нее без жалости нельзя смотреть. Сейчас даже милицию пересадили на иномарки: они прочнее и надежнее. К тому же иностранные названия звучат солиднее. Например, когда вы заказываете такси и вам говорят, что придет «комфортабельная иномарка», вы поневоле радуетесь, даже если речь идет о каком-нибудь задрипанном Hyundai. Вообще, было бы замечательно ездить на Volkswagen Passat, но на это владельцы парков не разорятся.

Олег Мазуров, гендиректор УК «Альянс Росно»:

— Хотелось бы, чтобы безопасные. Например, в Европе именно из-за безопасности в качестве такси используют Mercedes E-класса.