



Садясь в машину с шашечками, многие люди ворчат (пусть даже не вслух) – дорого. Давайте сегодня поговорим об образовании тарифов на услуги легальных такси, попробуем разобраться, из чего состоит тариф и, собственно, почему дорого?

### **А дорого ли?**

Вопрос риторический. Смотря с чем сравнивать. Большинство людей склонны сравнивать с тарифами на услуги «частников». Между тем, само понятие «частник» - очень размытое. Частниками зовут и профессора, пытающего по дороге домой заработать копейку, и профессиональных аэропортовых извозчиков. И если с интеллигентным дедушкой на старенькой «шестерке» можно договориться на совсем небольшие деньги, то в аэропорту лучше запариться и заказать такси по телефону – будет и лучше, и дешевле.

Оплачивая услуги легального такси, нужно понимать, что одна из составных частей этой услуги – ваша безопасность. Машины легальных перевозчиков регулярно проходят технический, а водители – медицинский осмотр. Кроме того, многие перевозчики страхуют пассажиров и багаж «от греха подальше». Поймав машину «с руки», вы лишаетесь любых гарантий. И не беда, если колымага сломается по дороге. Хуже, если вы попадете в аварию или вас отвезут в неизвестном направлении. Интернет кишит рассказами о бомбилах-клофелинщиках и прочих ужасах частного извоза.

### **Природа тарифов «частников»**

Разобраться в тарификации услуг частников – гораздо сложнее, чем понять, из чего складывается тариф легального такси. Как правило, у частника вовсе нет никакого тарифа. Исключением нередко являются обладатели минивенов, регулярно подрабатывающие извозом и частные такси, продвигающие свои услуги через интернет. У них, как правило, есть четкий тариф, рассчитанный исходя из времени поездки. В остальных случаях – оплата сдельная, и торг уместен. Отчего же не подвезти людей, если все равно едешь в нужном им (или примерно нужном им) направлении? Бензин все равно горит, а двести рублей лишними не бывают. И вот вы уже едете через всю столицу за двести, посмеиваясь, что в такси пришлось бы отдать, как минимум, вчетверо больше. Причем, нередко едете на хорошей машине. Кстати, в Европе и Америке с вас вообще не возьмут денег за «подброс».

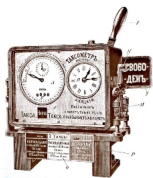


Профессиональный бомбила, в большинстве случаев, возьмет с вас ровно столько, сколько захочет. Торгуясь, он прошупывает, на какие расходы вы готовы. Нытье помогает несколько вздуть цену, «по километрам много получается» и «на жизнь еле хватает» - любимые присказки «бомбил». Если начать разбираться, поездки с этими ушлыми ребятами лишь немного дешевле услуг легального такси. Жертвовать при этом приходится комфортом и безопасностью. Стоит ли овчинка выделки? На этот вопрос каждый отвечает сам.

Аэропортовые и вокзальные извозчики – самые наглые товарищи. Впрочем, и не товарищи они вовсе, а самые настоящие мошенники. Самый дешевый способ уехать с вокзала – заранее заказать такси по телефону. Эффективно и сделать заказ у фирменной диспетчерской стойки такси. Впрочем, караулящий у края платформы или перед выдачей багажа «менеджер» доходчиво объяснит вам тарифную политику. Видите ли, легальное такси «столько заломит, что рады не будете», ведь они «обалдели совсем». Не то, что честные друзья «менеджера», готовые отвезти вас с Ленинградского вокзала на Курский за какие-то смешные три тысячи рублей. А что? По километрам много выходит.

### Такси от слова «такса»

И длинная собака тут вовсе не причем. Такса – это и есть тариф. Именно это слово лежит в основе слова «такси». Фиксированный тариф – именно то, что отличает легальное такси от любого другого (читай: от нелегального).



Вариантов тарификации может быть несколько. Самый простой и, на мой взгляд, честный способ – оплата по счетчику. Пассажир платит ровно столько, сколько получил услуг. Пробег и простой машины считает компьютер, а его интеграция с навигационной системой не дает водителю нарезать круги, чтобы накрутить счетчик. Ну, это в идеале. Нашли службу, где так делают – любите ее!

Довольно логичным и справедливым представляется и другой способ оплаты – по [тарифным зонам](#)

. Как правило, так считают стоимость поездок из какого-то одного места (трансферов) – из аэропорта, с вокзала, из гостиницы и так далее. Город делят на районы (часто деление совпадает с административным), за поездку в каждый район устанавливается фиксированная цена – тариф. В небольших городах нередко и вовсе действует один тариф – поездка в любую точку города стоит одинаково. Иногда небольшую доплату просят за поездки на вокзал или в аэропорт – так бывает, если указанные точки расположены на отшибе.

В Москве широкое распространение получила еще одна, третья, система оплаты услуг такси – оплата по времени. Минимальной, как правило, считается получасовая поездка, далее тарификация повременная. Такая практика есть, но мне она не кажется очень уж честной. Впрочем, возникновение такой системы связано с особенностями дорожного движения в столице нашей родины – перевозчиков можно понять. Кстати, многие специалисты рынка таксомоторных перевозок считают, что именно тарифные привычки – причина того, что московские операторы такси не особенно охотно приходят в Петербург, где принято платить «за километры». Так гораздо сложнее планировать бизнес.

Впрочем, довольно теории! Из чего же получается тариф? На самом деле, есть два режима работы такси – автопарк и диспетчерская. Давайте рассмотрим оба варианта по очереди.



Доход диспетчерской – это комиссия с заказов. Как правило, она составляет 20-25 процентов от стоимости заказов. За эти деньги служба содержит саму диспетчерскую, оплачивает работу диспетчеров и операторов. Кроме того, фирма несет расходы на рекламу. Талантливый менеджер способен обеспечить чистый доход диспетчерской на уровне 10-15 процентов от валовой выручки. Нетрудно подсчитать, что 80% стоимости поездки достаются водителю. На эти деньги он должен содержать машину и кормить семью. Работящий человек на хорошем автомобиле (иномарке среднего класса, не старше пяти лет) может таким образом неплохо зарабатывать.

Гораздо сложнее приходится владельцам таксомоторных предприятий – автобаз. Здесь доходы, как правило, распределяются наоборот – 20% уходит в фонд оплаты труда водителей (зарплаты и бонусы), а остальное – оперативные расходы. Помимо содержания диспетчерской, автобаза должна содержать ремонтную зону, мойку, а также поддерживать в адекватном состоянии автопарк – регулярно обновлять парк, ремонтировать и обслуживать имеющиеся машины. Эксперты рынка уверены, что такой бизнес – гораздо более выгоден, нежели диспетчерский.

Впрочем, многие службы комбинируют оба вида деятельности. Компания получает комиссию от водителей, как диспетчерская, а автомобили сдает им же в аренду. Так гораздо удобнее планировать бизнес. Каждый день водитель должен занести определенную сумму. Нередко через какое-то время (два-три года) компания передает машину в собственность водителю (это называется «выкат»). За несколько лет честной работы можно стать владельцем автомобиля – для многих людей это отличный вариант «сбычи мечт» о своем железном коне.

### Что входит в стоимость услуг такси?

Как правило, в тариф входят подача автомобиля, пять-десять минут, ожидания при подаче, поездка в пределах, установленных тарифной сеткой (по времени или по пробегу). Некоторые компании включают в стоимость услуг стоимость полиса страхования ответственности перевозчика за жизнь и здоровье пассажиров, сохранность груза. Плюс легального [такси](#) в том, что за свои деньги вы имеете право требовать. Требуйте чистой машины, опрятного и вежливого водителя, своевременной подачи, правильно заполненной квитанции. Разумеется, никаких доплат за пользование кондиционером быть не должно (нечистые на руку водители нередко разводят пассажиров на доплату). А вот ожидание пассажиров сверх входящих в тариф минут придется оплатить дополнительно. Это касается и ожидания при подаче, и ожидания в промежуточных точках.



Многие компании требуют доплату за провоз багажа в салоне, встречу на вокзале или в аэропорту с табличкой, поездку с крупной собакой. Кроме того, как правило, на пассажира ложится оплата платных парковок и въездов/выездов. Это вполне справедливо. Несправедливой лично мне кажется доплата за детское кресло. Я считаю, что обеспечить безопасность маленьких пассажиров и соблюдение правил дорожного движения – не опция для пассажиров, а прямая обязанность перевозчика. Наша

компания даже несколько детских кресел предоставляет бесплатно, несмотря на то, что подобные заказы технически более сложны – водитель должен заехать за креслами на «базу», а после поездки вернуть инвентарь на место.

Важно, чтобы вы помнили, что всегда необходимо ознакомиться с тарифами выбранной службы еще до поездки. Если услуга уже оказана, спорить бесполезно – придется оплатить услуги перевозчика в соответствии с тарифной сеткой. Что называется, «согласно купленным билетам».

Будьте внимательны и придирчивы при выборе такси. При этом всегда пользуйтесь услугами легальных перевозчиков. Это залог вашей безопасности и экономической стабильности государства.

**Михаил Виноградов,**  
**Генеральный директор «Престиж-Групп»,**  
**основатель и совладелец компании «Такси-Караван»,**  
специально для [www.taxodrom.ru](http://www.taxodrom.ru)