

«Шашки наголо — и побежали»

Иркутский предприниматель Илья Филиппенко за полтора года создал в городе крупнейшую компанию такси. Доказав, что можно сделать цивилизованный бизнес и на «серых» рынках, наполненных мелким бандитизмом.



«Желтое такси» сделало иркутский рынок гораздо «белее»

Эта история началась несколько лет назад, когда 23-летний иркутянин Илья Филиппенко сел в такси в китайском городе Шанхай. К этому времени за его спиной было незаконченное высшее образование, несколько лет работы барменом в иркутских заведениях и вполне успешный проект в интернет-бизнесе. И самое главное — работа в качестве помощника известного иркутского предпринимателя Игоря Кокоурова, создателя теперь уже федеральной сети пабов Harat's. «Кокоуров стал моим учителем не только в бизнесе, но и в жизни. Старший товарищ, которого я научил отправлять sms и искать информацию в Википедии, а он меня — управлять компаниями и путешествовать по миру», — позже оценит знакомство Филиппенко.

Очень серый рынок

В Шанхае Илья оказался не только из-за страсти к путешествиям — там он зарабатывал деньги. Но отчего-то у Филиппенко была мечта — создать в Иркутске цивилизованное такси. Кроме того, он как предприниматель новой, «открытой» формации понимал, что люди с растущими доходами в городах все больше нуждаются в сервисе. Вечный вопрос «вам шашечки или ехать?» все больше стал сдвигаться в сторону варианта «шашечки». Но этих «шашечек» в Иркутске, по сути, и не было — такси и в 2010 году (когда был запущен проект «Желтое такси» в Иркутске) было одним из последних оплотов 1990-х: бизнесом «с понятиями», «бомбилами» с семечками, золотыми зубами и орущим из динамиков радио «Шансон».

Заметим, что Иркутск в этом смысле — не исключение. Такси как вид бизнеса до сих пор, как правило, «серый»: чаще всего не известны ни владельцы компании, ни, тем более, их финансовые показатели. Эта сфера контролируется неизвестными бизнесменами, про которых порой можно узнать лишь то, что они «местные». Например, на новосибирский рынок такси первая федеральная сеть «Такси 24» пришла лишь в прошлом году — но и про ее собственников известно лишь, что они «москвичи». «Комментировать особенно нечего», — сообщили «Эксперту-Сибирь» в компании в августе прошлого года, когда готовился материал о выходе «Такси 24» на рынок столицы Сибири.

О том, что такси как вид предпринимательской деятельности вообще существует, общественность за последние годы вспомнила только однажды — когда в сентябре 2011 года вступили в силу новые правила, регулирующие таксомоторные перевозки. Федеральный закон тогда возродил систему лицензирования,

отмененную с 2005 года, обязал устанавливать на машину «шашечки», а к 2014 году — перекрасить все такси региона в единый цвет (какой — должны решить местные депутаты). Кроме того, компания, именующая себя «такси», должна была иметь в собственности хотя бы один автомобиль.

Сегодня ясно — на «нелегальных» перевозчиках закон никак не отразился. Предприниматели наладили систему продажи лицензий — за несколько тысяч рублей вчерашний «бомбила» становится лицензированным водителем такси. И все же в итоге в том же Новосибирске количество машин такси оценивается в семь–восемь тысяч при количестве заказов до 100 тыс. в день. Тогда как парк всех «легальных» такси можно оценить не более чем в 700–800 автомобилей.

«Желтые короли»

На таком рынке и начал свой проект «Цивилизованное такси в Иркутске» Илья Филиппенко. Сегодня он утверждает, что его «Желтое такси» — крупнейшее за Уралом, с парком в 150 машин. Справедливости ради отметим, что новосибирские компании «Гранд-Авто» и «Мой город» сообщают, что в их парках — до 320 автомобилей в каждом. Опять же, объективной оценки не существует — ни в каком органе статистики не считается количество автомобилей у конкретного оператора такси.

А вот чем точно иркутское «Желтое такси» отличается от остальных, так это принципами устройства бизнеса и форматом общения с внешним миром. В Иркутске любой желающий может узнать собственника «Желтого такси», написать ему сообщение в социальных сетях, а водители раз в две недели узнают от него о принятых в компании решениях и достигнутых финансовых результатах. А с точки зрения бизнеса «Желтое такси» рассматривается своим создателем как полноценная «белая» компания — с бесплатным детским садом для детей сотрудников, бесплатным проездом ветеранов ВОВ, социальным пакетом для водителей. Интересна и система финансового стимулирования водителей, в которой применяются элементы сетевого маркетинга. Водители, которые приведут друга, первые месяцы за каждую его рабочую смену будут получать 200 рублей в день. Кроме того, водители могут стать партнерами Филиппенко по бизнесу — купить автомобиль и сдать его в аренду компании, получая свои дивиденды и участвуя в управлении. Таких в компании уже два десятка — их называют «желтыми королями».

Такая работа с кадрами стимулирует их приток в компанию. «Вы устраиваться на работу?», — строго спрашивает меня охранник на проходной к офису компании. Офис — это восьмиэтажная «свечка», принадлежащая компании Игоря Кокоурова, расположенная посреди иркутского частного сектора.

«Я могу рассказать о русской мечте»

— Судя по тому, что мы встречаемся в здании Игоря Кокоурова, встреча с ним все же была судьбоносной?

— С ним — да. Это было, когда я учился в институте. Я пошел работать к нему помощником бармена и, находясь на этой должности, проявил себя в рекламе. Карьера пошла в гору, и в итоге я стал его заместителем и помощником. После этого я уехал жить в Шанхай. А потом вернулся в город с деньгами и опытом работы, который накопил как в Иркутске в команде Кокоурова, так и в Шанхае.

— Вам наверняка часто задают вопрос, почему вы вернулись. И все же?

— Иркутск — это город, где можно сделать бизнес. Здесь люди многого не видели, многого не знают. И можно брать идеи на Западе или в Азии, привозить сюда и успешно воплощать в жизнь. Вот и я решил сделать такое же такси так, как там. Сейчас многие люди возвращаются из Москвы, из той же Америки, везде появляются специалисты новой формации, с открытым отношением к миру, глобальные люди. Они видят, что в России есть возможности заработать. Вот сейчас много говорят об американской мечте, а я уже могу сказать о русской мечте.

— И в чем она?

— В том, что здесь все можно делать. Да, здесь это намного сложнее, намного криминальнее. Но если хорошо трудиться, работать и думать о работе 24 часа — то все получится.



Илья Филиппенко: «На нас смотрели, нас ненавидели, нам портили имущество, но у нас получилось выжить»

— Вы вернулись из Шанхая и начали проект с такси. Сначала он был кустарным?

— Не то слово, это была полная самодеятельность. Мы купили «Короллу», мою ровесницу — 1984 года выпуска, я ее сам покрасил баллончиком в желтый цвет, наклеил на нее наши фирменные наклейки. Моя подруга Юлия Новикова в итоге стала диспетчером, а я ездил по заказам. Хочу подчеркнуть — это мне не «добрый дядя помог», как многие считают. Все начиналось буквально с «нуля».

— А потом пришло понимание, что таким кустарным способом много не заработать?

— Да, это как будто мы ногой только воду попробовали — холодная или нет. Мы прождали два года, в 2010–2011 годах такси было полностью убыточным. И потом мы решили, что надо действовать. Мы сложились с друзьями и купили в лизинг первые 15 машин. Это было в сентябре 2011 года, уровень первых вложений — около 7 миллионов рублей. Хотя они были не первые, а третьи или четвертые, если считать с первой «Короллы».

«Это не соответствует закону»

— Есть ощущение, что такси — это такой смутный бизнес с непонятными владельцами и еще менее понятными правилами игры... Это так?

— На самом деле это так. Очень много мутных владельцев, мутных водителей. Много вообще подводных камней, о которых я и не предполагал.

— Например?

— Например, «бомбилы», бандиты, занятый вокзал, вообще все остановочные места. Все кому-то принадлежат, и если ты туда встанешь, то тебе проколют колеса, и так далее. Кстати, это сыграло нам на руку: все боялись лезть в этот бизнес.

А мы пошли туда «шашки наголо — и побежали». Хотя всего, чего мы боялись, произошло раз в десять больше, чем мы предполагали. Мы закрылись в себе, не общаясь поначалу ни с одной компанией такси. На нас смотрели, нас ненавидели, нам портили имущество, но у нас получилось выжить. И теперь нам очень легко. Потому что все эти смутные люди — очень мелкий криминал, даже не организованная преступность. Это какие-то два «бомбилы» с битами и один с ножом. Против них было очень легко бороться — они были разрозненны. Сейчас крупная фирма в городе одна, остальные как-то выживают. С несколькими фирмами мы уже объединились — взяли их под свое управление. В том числе по франшизе.

— У вас на сайте написано, что «Желтое такси» — крупнейшее такси за Уралом. Это так?

— Вместе с заказанными, у нас сейчас 150 машин, а всего «цивилизованных» машин в городе еще порядка сотни. Только не говорите об этом в ФАС. Мы смотрели данные по Новосибирску, Красноярску, Владивостоку: есть большие компании, есть сетевые компании, но ни у одной нет во владении такого парка.

— А каково количество машин у средней компании на рынке?

— Начиная с двух. А разрешение на работу такси можно получать вообще на одну машину. Поэтому такси —

это в основном семейные предприятия, в которых несколько машин, и то они в собственности водителей. Это нелегально, это не соответствует новому закону, но такие диспетчерские еще есть. Хотя они только и делают, что разоряют своих основателей.

«Сейчас уже можно об этом сказать»

— *Сколько сейчас водителей в «Желтом такси»?*

— Водителей — порядка 260 человек, и административный аппарат — 18 человек вместе со мной. Это те, кто обслуживает парк и технику. Есть даже отдел, который по ночам в специально отведенном месте наклейки новые наклеивает.

— *Вы говорили о проблемах нелегальных таксистов. Наверное, сознание ваших водителей переломить не менее сложно?*

— Я провожу над этим день и ночь. Все думаю, как людям донести, что они не псевдобандиты, которые слушают радио «Шансон», семечки лузгают и «по фене ботают». Я пытаюсь внушить им, что водители — представители города, наша визитная карточка для тех же иностранцев, которые приезжают летом на Байкал. Поэтому и знать английский не зазорно бы. Пусть вместо «фени» лучше учат английский.

— *Вы им в этом помогаете?*

— На данный момент все водители могут бесплатно обучаться в школе английского. И их дети бесплатно обучаются. Для ребятшек водителей организован детский сад. Мы стараемся, чтобы они себя не чувствовали, как раньше, на социальном дне.

— *Первые водители уже сами стали собственниками машин — «желтыми королями». Такая практика оправдала себя?*

— Очень оправдала. На самом деле, это нас и спасло — когда мы не могли найти первых водителей, то придумали эту схему. Мы хотели, чтобы она стала самовоспроизводящейся. То есть, чтобы каждый водитель такси, который получал машину, мог себе позволить купить вторую машину, которую также делали бы «Желтым такси». Иными словами, они на заработанные деньги покупают еще машины, сдают их нам в аренду, мы их сдаем в субаренду новым сотрудникам. Плюс некоторая часть машин берется в лизинг. А те, что покупаются за наличные, мы привозим из Москвы — там и условия лучше, и скидки больше.

— *Сколько вы получаете с каждой машины?*

— Каждая машина накатывает по 5 тысяч рублей в день. Большую часть забирает водитель, уровень аренды — около 2 тысяч рублей. Остальное идет в развитие, в покупку новых машин.

«Каждую ночь я просыпаюсь от звонков»

— *Закон о такси работает уже полтора года. Как он отразился на вашей работе?*

— Почти никак. Разве что теперь мы платим за техосмотр два раза в год, а раньше — раз в два года. Все эти разрешения ни к чему не привели: как ездили «бомбилы», как были диспетчерские службы без единой машины — так все это и осталось. Все, что нам дал закон, — это дополнительные расходы. Надеюсь, что пока.

В данный момент мы создали Ассоциацию такси по Иркутской области, я стал ее председателем. Все легальные таксисты теперь обязаны подчиняться этой ассоциации — это единая система обслуживания, единые телефоны жалоб и предложений. Единственное, для чего эта ассоциация была создана, — улучшить качество обслуживания.

— *Получилось всех собрать?*

— На это ушел год, но мы это сделали. Теперь, по идее, хорошо бы организовать что-то вроде саморегулируемой организации. Это позволит ввести единый цвет такси, единые тарифы. А в ближайших планах — лоббирование создания комиссии по такси на уровне администрации Иркутска.

— *Насколько затратным оказался новый закон о такси для компании?*

— Для нашей схемы работы — не очень. У нас уже были новые машины, таксометры. Техосмотр — ну, еще

тысяча рублей в год. Другое дело, что новый закон сильно ударил по компаниям, которые привлекали водителей со своими машинами. Он предполагал их уход с рынка. Только беда в том, что нет и не было никаких органов, которые бы это контролировали. Что, полицейский будет ходить по городу и искать нелегальных таксистов? Нет, конечно.

— *Какие подводные камни бизнеса вскрылись уже по ходу работы?*

— Мы не думали, что так часто придется обслуживать машину. Такси проходит в день порядка 300 километров, то есть в месяц — 10 тысяч. А обслуживание очень дорогое, потому что мы проводим его у официальных дилеров, это сильно съедает бюджеты. Про мелкий криминал я уже говорил — «колет пятки».

Ну и это огромная рутина: каждый день ночью я просыпаюсь от звонка и, прежде чем взять трубку, стучу по дереву три раза — не дай бог что-то случилось. Потому что каждую ночь кто-то звонит.

— *Что случается?*

— Да начиная с того, что девушка забыла после клуба сумочку в машине. А Иркутск — город маленький, и она обязательно оказывается знакомой моих знакомых и звонит не в диспетчерскую, а прямо директору. И заканчивая ДТП, конечно.

«Не верьте пиару»

— *Вас часто подозревают в том, что вот вы заработаете денег в Иркутске и уедете обратно в Китай. Есть такие планы?*

— Могу лишь заявить, что я не обязательно уеду в Китай. Потому что правильно кто-то сказал: я на этот рубль веселее в другом месте проживу. Но мы деньги активно и в Иркутске тратим. Благодаря нашей компании работают три автосервиса — только на нас держатся, я это точно знаю. Работают рекламные агентства, химчистки — чистка салона ведь проводится раз в неделю. Ну и водители деньги зарабатывают.

А на себя я не так много и трачу. Ну да, меня обвиняют, что я сходил в Китае в ресторан и потратил 10 юаней — но это же несерьезно. Поэтому возвращаться в Китай или куда-то еще, чтобы жить — точно нет. Но на пляж я буду ездить туда, где есть пляж. И смотреть на нью-йоркские небоскребы я точно не смогу под Иркутском. То есть, отдыхать я буду не здесь, а рутинно работать — в Иркутске, в родном городе.

Автор: Сергей Чернышов © Эксперт ОБЩЕСТВО, РОССИЯ 👁 4760 14.05.2014, 00:47 📌 964

URL: <https://babr24.com/?ADE=125740> Bytes: 15135 / 14681 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Сергей**

Чернышов .

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24_link_bot

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24_link_bot

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24_link_bot

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24_link_bot

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: @tomsk24_link_bot

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)