

## Свой оборотистый бизнес: открытие пункта обмена валют

Денежные потоки. Если посмотреть на объявления о продаже действующих фирм, то пункты обмена можно найти в изобилии. Правда, если пять лет назад средняя цена предложения составляла \$4-5 тыс., то сейчас стоимость работающих обменных пунктов со штатом и всей необходимой документацией от \$4 тыс. только начинается и может достигать \$35 тыс. Такое большое расхождение, как правило, обусловлено разницей в объявленных доходах: соответственно от \$800 до \$5-6 тыс. в месяц. Наиболее часто встречаются предложения по цене в \$10-12 тыс. с ожидаемой прибылью \$2-3 тыс. Фантастическая доходность, позволяющая окупить вложения за полгода? Не совсем так — владелец сети обменных пунктов Андрей Каредин вносит реалистичные уточнения: «Чтобы обменный пункт работал, в розничной кассе должно находиться не менее \$10-15 тыс. Если место проходимое или есть оптовые операции, то необходимая сумма может составить \$30, \$50, а то и более \$100 тыс.». Таким образом, окупаемость вложений приближается к характерному для небольших предприятий сроку — год-полтора. Доход обменных пунктов формируется за счет курсовой разницы. В течение трех летних месяцев 2005 года, по данным ЦБ, средняя маржа с одного доллара находилась в диапазоне 27-29 копеек. Евро был прибыльнее — соответственно 50-53 копейки, но на него даже в лучшие месяцы едва приходится пятая часть всех сделок с наличной валютой. Оставшаяся доля почти полностью принадлежит доллару, прочим валютам остается не более 1%. Чтобы при такой курсовой разнице доход обменного пункта был хотя бы на уровне \$5 тыс. в месяц, необходим оборот не менее \$600 тыс.

Доход напрямую зависит от оборота, а оборот — от места расположения. В среднем затраты на организацию нового обменного пункта составляют \$10 тыс., но в наиболее привлекательных местах могут достигать и \$20-30 тыс. «Во-первых, это совсем другой уровень требований к оформлению и отделке помещений. К смете сразу добавляется несколько тысяч долларов, — объясняет Андрей Каредин. — Во-вторых, в некоторых торговых центрах в той или иной форме предусмотрена плата за эксклюзивность аренды, которая может достигать \$10 тыс.».

В разовых затратах от места зависит существенная доля — стоимость открытия меняется в разы (см. табл.). Ежемесячные расходы меньше привязаны к месту — платежи редко оказываются за пределами диапазона \$3-5 тыс. Так как доход меняется от \$4 тыс. до \$10 тыс., а при оптовых операциях и гораздо больше, то рентабельность может существенно варьироваться.

Войти в бизнес. Хотя главный ценообразующий фактор при продаже действующего обменного пункта — размер его дохода, получается, что в большинстве случаев покупка и открытие нового стоят приблизительно одинаково. Там, где открыть недорого, и доход невелик. А там, где ожидается высокая прибыль, просто так не откроешь. За 14 лет свободной торговли валютой большинство интересных мест уже заняли, а новые появляются редко — в строящихся торговых и развлекательных центрах например. Если подходящего места на примете нет, то лучше сразу рассмотреть варианты покупки. «В месяц в Москве заключается около 10 сделок по продаже действующих обменных пунктов, — рассказывает генеральный директор консалтинговой группы «Магазин готового бизнеса — Deloshop» Вадим Самсонов. — Предложение их мало зависит от сезона и достаточно стабильно уже в течение трех лет, разве что в последний год несколько уменьшилось».

Ближайший конкурент обменных пунктов — операционные кассы. На них при открытии новых точек делают ставку банки. В операционные кассы переоборудуются и действующие обменные пункты. При оценке обменника обязательно надо учитывать, позволяет ли спрос в месте расположения и конструкция переоборудование его в операционную кассу. В удачной ситуации дополнительные расходы не превысят первоначально \$2-5 тыс. и небольшой платеж ежемесячно. При этом прибыль на обслуживании денежных переводов, приеме платежей и пополнении счетов может составить \$2-3 тыс. в месяц. У операционной кассы есть еще один плюс. Обычно банки инкассируют выручку от платежных операций раз в неделю, а до того эти средства могут заменить часть наличных, используемых для обменных операций.

Еще один потенциальный конкурент обменных пунктов — автоматы по обмену валюты. Пока их распространение сдерживается недоверием населения к такого рода технике. Но количество автоматов растет и через несколько лет они могут повлиять на рынок обмена наличной валюты.

«Это непростой бизнес и в нем много хитростей, — поясняет Вадим Самсонов, — Например, обычный пункт часто или только продает, или только покупает валюту — таков спрос в месте его расположения. Чтобы действовать эффективно, желательно владеть сетью обменных пунктов, которые позволят избежать конвертации у сторонних организаций. Если человек не готов серьезно входить в этот бизнес, я бы советовал ему воздержаться от инвестиций».

Юридические казусы. Главная угроза для бизнеса на обменных пунктах находится не внутри рынка, а за его пределами. Помимо предпочтений населения, на которых сказывается стабилизация экономики, большинство рисков сосредоточено в законодательном поле. В некоторых странах СНГ все более понятно: половина обменных пунктов, по данным Национального Банка Украины, работает по агентским договорам с банками. Хотя в последнее время НБУ вводит для них жесткие ограничения, само наличие такого бизнеса не вызывает вопросов. Однако в ЦБ узнать что-либо о небанковских обменных пунктах вряд ли удастся — официально в России их не существует.

Как это обычно бывает, между фактической и юридической картиной обнаруживается большая разница. Владелец оборудования и кассовой кабины вкладывает в бизнес также наличные оборотные средства, решает вопросы с арендой площадью, подбирает персонал. Однако вести валютнообменную деятельность он не имеет права, так как для этого необходима лицензия.

Поэтому кассир в любом обменном пункте имеет специальное образование и является сотрудником не собственника бизнеса, а кредитной организацией. Все операции производятся под ее юрисдикцией, за что она получает определенный доход. Для того чтобы инвестор имел официальное право принимать участие в деятельности обменного пункта, он тоже может быть оформлен как управляющий.

Отношения между владельцем обменника и банком организуются по-разному. Например, банк берет помещение и оборудование в субаренду, что позволяет получить на точку сертификат и зарегистрировать ее в ЦБ. В свою очередь владелец обменного пункта оплачивает банку, например, «ежемесячное обслуживание кассы (инкассация, пересчет и упаковка наличности, сопровождение программного обеспечения)». За обменник такие платежи составляют \$650-800, обслуживание операционной кассы может стоить \$750-900. Банк формирует отчетность пункта, производит минимальные необходимые налоговые платежи и т. п. В случае нарушений со

стороны владельца обменного пункта банк закрывает его, извещая об этом ЦБ. В свою очередь при возникновении проблем у кредитной организации, например отзыве лицензии, собственник обменника может обратиться в другой банк. «Вся процедура получения банком разрешения в ЦБ составляет не более трех недель, — рассказывает Андрей Каредин, — так что перерыв в работе будет небольшой».

Наиболее крупные банки таким «франчайзингом» не занимаются, но у многих, что поменьше, есть по нескольку десятков и даже сотен обменных пунктов. Особо выделяется банк «Холдинг-кредит», у которого в Москве и области более 200 обменников и оперкасс. О форме работы с реальными собственниками, которым принадлежит оборудование и на ком числится первоначальная аренда, некоторые сотрудники банков рассказывают, но только анонимно.

Готовый обменник продается, как правило, с наработанными деловыми связями, и продавец рекомендует их сохранить. Фактически это может означать покупку имущества, составляющего сам обменный пункт, и заключение договора между банком и новым собственником. Такая ситуация в этой сфере приводит к тому, что личные отношения начинают стоить больше, чем документы.

Риск, который может возникнуть в результате проверок ОБЭПа и ЦБ, можно уменьшить. Дело в том, что выполнение официальных требований к обменным пунктам обременительно не столько с точки зрения денег, сколько с организационной. Например, круглосуточная деятельность многих пунктов связана не с ночным спросом на обмен валюты, а с необходимостью ежедневной инкассации. При таком режиме работы инкассация проводится по необходимости. По оценкам некоторых, не пожелавших назвать себя участников рынка, чистое ведение дел — отражение всех обменных операций в отчетности, фиксирование и синхронизация с банком каждого изменения курса валют и т. п. — приведет к дополнительным расходам в 5% плюс налоги на показанную прибыль.

По словам тех же источников, владельцам обменников уже выдвигались претензии о незаконном ведении банковской деятельности, но пока только в случаях, когда нарушения были действительно грубыми. Например, они продолжали работу после того, как банк прерывал с ними отношения и уведомлял ЦБ о закрытии пункта. Если обменный пункт работает честно (декларируя точный курс обмена, избегая мошенничества) и не вызывает нареканий со стороны ОБЭПа, риск осложнить отношения с банком минимален.

Возможно, новые нормативные акты нарушат баланс, однако участники рынка смотрят вперед с оптимизмом. По их мнению, пока все изменения были скорее на пользу. С отменой 1% налога с продажи валюты уменьшилась мотивация к серым схемам, что сразу понизило интерес ОБЭПа к обмену валют. А требования последней инструкции ЦБ по обменным пунктам (№ 113-И от 28.04.04) либеральнее, чем были раньше. Тем более что вопросы к трактовке законов по-прежнему остаются. Например, требование устанавливать личность клиента не выполняется при обмене валюты через автомат.

Одна из главных причин, почему такой непрозрачный вид бизнеса продолжает пользоваться спросом у небольших инвесторов, связана с самой спецификой. Собственник получает определенные гарантии хотя бы потому, что половина, а то и более вложенных средств находится в самой ликвидной форме — в наличных. Так что получить их можно в тот же день, когда

принимается решение о прекращении операций.

#### ЗАТРАТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ НАЧАЛА РАБОТЫ ОБМЕННОГО ПУНКТА, \$тыс.

Оборудование защищенного помещения в соответствии с ГОСТами 3,5-4  
Отделка, если пункт располагается в торговом центре и т. п. 2-3  
Плата арендодателю за эксклюзивное расположение в ТЦ и т. п. до 10  
Оснащение необходимой техникой: касса, компьютер, детектор, счетчик от 1  
Арендная плата за так называемые первый и последний месяцы + за время монтажа от 2  
Подключение охранной (ЧОП) и пожарной сигнализации 0,4-0,5  
Оборотные средства в зависимости от объема операций 10-100

При разных вариантах вложения в открытие могут составить:

Для обычного обменного пункта 20-30

Для обменного пункта с повышенным оборотом 50-55

Для оптового обменного пункта 50-125

#### ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ, \$ ТЫС.

Арендные платежи (за одноместный ОП менее 10 м<sup>2</sup>) 1-3  
Так называемые ежемесячные платежи банку за обслуживание кассы 0,7-0,8  
Расходы на персонал (в зависимости от количества смен) 0,8-1  
Сигнализация:  
- если ЧОП 0,15  
- если ВОХР от 0,35  
Итого в месяц от 3000

14 лет бизнеса

Пункты обмена валют начали действовать в России с 1991 года. За это время ушла из обращения немецкая марка, появился евро, не раз изменился налоговый режим, но оборот обмена все это время исчислялся в миллиардах. В одной только Москве работает около 2 тыс. обменников. Существенный толчок этому бизнесу дал кризис — в конце 1998 года количество обменных пунктов достигало почти 3 тыс.

#### Наличная статистика

По данным Банка России, чистый спрос на наличную валюту за январь-август 2005 года составил \$8,3 млрд. Это меньше, чем за первые восемь месяцев 2004-го (\$9,8 млрд). Причина снижения не в общем тренде — на статистику прошлого года повлияли летние месяцы, когда население массово закупало валюту в связи с банковским кризисом. Если оценивать динамику рынка за пределами этого пика, то она устойчиво растет. В 2003-м в России за аналогичный период было куплено \$7 млрд, еще раньше — в 2000-м — всего \$3,9 млрд. Однако спрос указывает на общий объем обменных операций косвенно. Только, по официальным данным, в 2005 году население

каждый месяц продавало банкам \$1,5-2 млрд и покупало \$3-3,8 млрд. При этом многие эксперты сходятся на том, что показатели ЦБ уступают реальным объемам обмена. Это происходит потому, что многие операции в обменных пунктах не отражаются в отчетности.

**Источник:** <http://www.fr.ru>

**Материал взят с сайта:** <http://www.createbusiness.ru/>