

РЫНОК АРЕНДЫ МАШИН УПЕРСЯ В ПОТОЛОК

РЫНОК ПРОКАТА АВТОМОБИЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРИБЛИЗИЛСЯ К СВОЕМУ ПРЕДЕЛУ.

ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО РОСТ ЗА ТЕКУЩИЙ ГОД СОСТАВИТ 10–12%,

А ОБЩИЙ ОБЪЕМ УСЛУГИ ДОСТИГНЕТ 3 МЛРД РУБЛЕЙ. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

По словам генерального директора «Аларм-рент» Кирилла Дубова, общий размер парка прокатных автомобилей в Петербурге составляет от 1500 до 2000 штук, а объем рынка в 2012 году может достигнуть 3 млрд рублей. По мнению технического директора ГК «АвтоМобильность» Андрея Бербера, рынок растет не более чем на 10–12% в год. Новым компаниям будет сложно найти свою нишу.

«Прокат на сегодняшний день существует разрозненно, начиная от специализированных прокатных компаний, заканчивая интеграцией в части больших холдингов. Там прокат занимает позицию дотационного подразделения», — говорит Андрей Бербер.

МЕШАЮТ БОМБИЛЫ По словам участников рынка, сфера проката в Петербурге уже достаточно насыщена, крупные игроки появляются все реже, поэтому и темпы развития достаточно низкие. Причина — в слаборазвитой междугородней мобильности населения, кроме того, в Россию приезжает не так много «путешественников», которые самостоятельно передвигаются по стране. «У прокатных компаний нет разветвленной сети офисов по стране, чтобы клиент создал свободный маршрут путешествия, не задумываясь о том, где можно сдать автомобиль, плюс ко всему — несовершенное законодательство», — говорит генеральный директор «Аларм-рент» Кирилл Дубов.

Частично прокатчикам мешает конкуренция с легальными такси и «бомбилами», хотя сами игроки не считают такое соперничество серьезным. Председатель правления Ассоциации таксомоторного транспорта городов России Юрий Вейков с этим мнением не согласен и считает, что оба рынка очень близки друг другу и могут конкурировать между собой в сегменте машин бизнес-класса. «И там, и там уровень цен на услугу достаточно высокий. Здесь основное отличие заключается лишь во временном диапазоне: прокат исчисляется сутками, а такси — часами», — говорит господин Вейков.

КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ Основная масса клиентов берет автомобиль на 2–5 дней. Стоимость автомобиля в час варьируется от 900 до 1,5 тыс. рублей. Стоимость за сутки может составить до 10 тыс. рублей в зависимости от класса машины, что может позволить себе не каждый житель города. Частным клиентам, как правило, машина нужна на короткий период, поэтому они для прокатчиков последние в списке приоритетных.

Как следствие, предпочтительными для российских прокатных компаний стали корпоративные клиенты, заключающие договоры на длительный срок. Кирилл Дубов отмечает, что такие юридические лица «ходят по кругу», то есть не имеют конкретной привязанности к компании. «Корпоративные клиенты перетекают из компании в компанию, они делают это циклично. Сейчас к нам приходят клиенты, с которыми мы работали пять лет назад», — говорит господин Дубов.

Компании-участницы рынка отмечают, что сравнительно недавно появился новый вид



СРЕДИ ПРИЧИН МЕДЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОКАТА СПЕЦИАЛИСТЫ НАЗЫВАЮТ СЛАБОРАЗВИТУЮ МЕЖДУГОРОДНЮЮ МОБИЛЬНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: У ПРОКАТНЫХ КОМПАНИЙ НЕТ РАЗВЕТВЛЕННОЙ СЕТИ ОФИСОВ ПО СТРАНЕ, ЧТОБЫ КЛИЕНТ СОЗДАЛ СВОБОДНЫЙ МАРШРУТ ПУТЕШЕСТВИЯ, НЕ ЗАДУМЫВАЯСЬ О ТОМ, ГДЕ МОЖНО СДАТЬ АВТОМОБИЛЬ

клиентов. Это так называемые «радищевы», которые берут автомобиль для путешествий из Петербурга в Москву. Маршрут достаточно популярен — от двух до четырех заказов в месяц. «Такие арендаторы собираются по три-пять человек и комфортно доезжают как в одну сторону, так и обратно из Москвы», — говорит Андрей Бербер. Получается, что цена услуги вполне сопоставима со стоимостью поезда. Так, в среднем, стоимость Skoda Octavia на автоматической трансмиссии сроком на три дня в разных компаниях по безлимитному тарифу обойдется в 9–10 тыс. рублей за весь срок аренды.

На сегодняшний день услуги проката автомобилей оказывают порядка 40 компаний. По словам участников рынка, парк в 30 автомобилей с загрузкой в 70% является тем минимумом, ниже которого нет смысла заниматься прокатной деятельностью. Компаний, которые имеют в автопарке 100–150 машин, в городе не более семи, поэтому и места для новых проектов почти не осталось. «Рынок уже поделен, но всегда есть место для работы», — рассуждает Андрей Бербер, отмечая при этом, что сейчас главная работа ведется за улучшение уровня сервиса.

Так, в апреле текущего года на петербургский рынок пришла международная компания Dollar Thrifty, которая имеет филиалы в 70 странах мира. В компании уверены, что на петербургском рынке проката есть незанятые ниши. По мнению главы местного офиса компании Артура Райхруда, иностранным предпринимателям легче развивать свой бизнес за счет налаженной системы работы, улучшенного программного обеспечения и стандартов, наработанных годами. «Несомненно, имя говорит за себя, и есть клиенты, которые за ним шагают. Их доля не превышает в Петербурге 5–7 процентов», — говорит Артур Райхруд. Представитель компании отмечает,

что при работе с юридическими лицами компании с мировым именем проще произвести «первое положительное впечатление».

СТРАХОВКА КАК ГОЛОВНАЯ БОЛЬ Прокатчики считают, что большой проблемой для любой новой компании становится получение страховки. Несмотря на то, что во всех страховых компаниях достаточно высокие тарифы, клиенты в любом случае стремятся застраховать свой автопарк, однако страховщики зачастую им в этом праве отказывают. «Есть компании, которые стремятся сотрудничать с нами, однако сейчас ситуация на рынке такая, что даже если повысить для них тариф на 40–50 процентов, то сотрудничество с ними все равно будет убыточным», — говорит начальник отдела активных продаж филиала ОСАО «Ингосстрах» Наталья Швецова.

Из-за высоких рисков крупные игроки рынка страхования отказываются от сотрудничества с таксомоторными компаниями и не стремятся к расширению базы автопрокатчиков. В частности, филиал ОСАО «Ингосстрах» в своем портфеле оставил лишь одну крупную прокатную фирму. Наталья Швецова объясняет такую тенденцию слишком высокими рисками: «В прокат машина отдается без предъявления каких-либо высоких требований. Прокатчики в основном не учитывают ни возраста, ни стажа клиента. Это приводит к высокому уровню ДТП. Соответственно, в разы увеличиваются риски». Кроме того, для предоставления качественных услуг страховщикам необходим адекватный риск-тариф, на который чаще всего прокатчики не соглашаются.

Страховые компании считают, что физические лица не всегда являются выгодными клиентами, поскольку риск ДТП и уклонения от выплаты штрафа по вине частного лица гораздо выше. Идеальным считается клиент

в возрасте 30 лет, со стажем вождения не менее пяти лет.

Госпожа Швецова отмечает, что страховая компания регулярно анализирует убыточность клиентов. «Сейчас убыточность, которая позволяет страховой компании зарабатывать, составляет 75 процентов. Если выше 75 процентов, то для нас это уже невыгодно», — говорит эксперт. При этом она уточняет, что если убыточность компании не превышает 20%, то это уже позволяет снизить тариф для добросовестного игрока.

Многие компании, в том числе и зарубежные, работают по франшизе, которая оговаривается в условиях договора.

С помощью франшизы игрок старается частично компенсировать непредвиденные расходы. «Можно сказать, что клиент выплачивает нам некую компенсацию за простой автомобиля», — говорит Артур Райхруд. В секторе экономкласса размер франшизы варьируется от 6,5 тыс. рублей.

Некоторые крупные игроки не практикуют внесение в договор различных компенсаций, по их мнению, это ухудшает привлекательность компании в глазах клиента. Так, по мнению Кирилла Дубова, небольшие прокатные компании часто составляют «недобросовестный» договор с большим количеством условий. Риски по условиям ложатся на плечи клиента, создавая ложное предложение с низкими ценами. «Риски эти прячутся в различных залогах, всевозможных оговорках внутри контракта по аренде», — говорит Дубов.

В целом, по прогнозам участников, в ближайшие несколько лет сохранится сегодняшняя картина. Несколько основных игроков по-прежнему будут занимать основную долю рынка, а за счет улучшения сервиса и увеличения количества туристов темпы роста могут увеличиться с сегодняшних 10–12% до 20% в год. ■