

РУЛЬ НАПРОКАТ

В РОССИИ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ ФЕНОМЕН КАРШЕРИНГА

По данным PwC, стоимость владения машиной продолжает расти: увеличиваются цены на авто, топливо, страховку. Потребители все чаще выбирают альтернативу — к примеру, такси стало более конкурентоспособным по цене способом совершения поездок. Другим выбором стал неизвестный россиянам еще пару лет назад каршеринг — краткосрочная аренда автомобилей без водителя для поездок по городу с поминутной тарификацией. Но сегодня каршеринг уже в моде: в 2017 году такими услугами пользуются сотни тысяч человек, а сами сервисы без труда привлекают финансирование от венчурных инвесторов.

Только в Москве уже работает целый ряд сервисов каршеринговых компаний — «Делимобиль», YouDrive, AnytimeCar, BelkaCar, Car5. На днях о своем запуске объявил Easyride, совладельцем которого оказался брат бывшего премьер-министра Италии и экс-владельца «Милана» Сильвио Берлускони Паоло.



Важный фактор, влияющий на состояние рынка, — уровень продаж автомобилей. Во многом именно локальным падением продаж объясняется появление на рынке новых игроков и расширение автопарка существующих, отмечают эксперты. По их словам, столкнувшись с «затовариванием» рынка, автопроизводители через собственные лизинговые компании «спихивают» машины сервисам каршеринга, получая минимальный, но доход. Многие бренды даже пытаются использовать каршеринг как платный тест-драйв, передавая туда люксовые автомобили и убивая, таким образом, двух зайцев — получая промоактивность и зарабатывая деньги, считает замгендиректора «Делимобиля» Станислав Грошов. «Однако этот эксперимент в долгосрочной перспективе не может не провалиться. Как бы ни хотели недавние школьники гонять по городу на Mercedes CLA, одно дело платить за это сэкономленные на завтраках 15 руб. в минуту, а другое выложить 2,5 млн руб. за покупку такой машины. Так что при улучшении экономической ситуации и росте продаж машин рынок ждет ухудшение условий лизинга, и многие каршеринги столкнутся с проблемами в своей бизнес-модели», — говорит он.

Следующим этапом борьбы за клиента после дизайна приложений станет гонка за эффективностью IT-инфраструктуры. Сейчас сервисы каршеринга сосредоточены на анализе поведения пользователей, стараясь за счет контроля стиля вождения очистить свою клиентскую базу от агрессивных водителей и таким образом снизить износ техники и вероятность аварии, а значит, и страховой тариф. На очереди сбор и использование компаниями «больших данных» (Big Data), на основании которых они будут формировать свои предложения и тарифы, а возможно, и позиционирование. ●

По динамике роста автопарка каршеринга Москва занимает первое место в мире, радуются в столичном департаменте транспорта: «Ожидается, что к 2020 году число зарегистрированных пользователей таких сервисов вырастет до 15 млн человек». Объем услуг каршеринга составляет \$115 млн, а потенциальная емкость рынка — 10 тыс. машин, оценивали в московском департаменте. При этом спрос на автомобили уже настолько хорош, что их не хватает, а сам рынок ежегодно растет в два-три раза, делятся наблюдениями участники рынка.

Пока в силу своего становления в России каршеринг развивается преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге. Но, по мнению сооснователя BelkaCar Екатерины Макаровой, для каршеринга перспективны все города с большим турпотоком и автомобильными пробками. «Чем больше город и плотность населения, тем выше потенциал каршеринга, собственный автомобиль перестает быть источником комфорта и становится источником проблем», — говорит она.

Сами участники рынка не питают излишних иллюзий относительно отсутствия жесткой конкуренции в каршеринге: по словам основателя и гендиректора YouDrive Бориса Голикова, до конца года ожидается старт еще нескольких новых компаний. Впрочем, чем игроков больше, тем лучше для общего развития, добавляет он. Активно поддерживает каршеринг и московский департамент транспорта, стремящийся снизить нагрузку на дорожную сеть и выступающий за рост количества каршеринговых автомобилей, говорит Борис Голиков. «Если сложить парки всех игроков, то получится не более 5 тыс. автомобилей на всех. Но к концу года их число достигнет 10–12 тыс.», — полагает он.

Развитие российского рынка каршеринга сдерживают онлайн-агрегаторы такси, тарифы которых в последние годы стали намного доступнее, а скорость прибытия машины — почти немедленной. Это делает каршеринг менее выгодным, например, при коротких поездках. Кроме того, тормозящим рост фактором является отсутствие федерального законодательства, регулирующего новый рынок.