

ОБЩИЕ КОЛЕСА

АУДИТОРИЯ КАРШЕРИНГА В РОССИИ ПРЕВЫШАЕТ 1 МЛН ЧЕЛОВЕК. И ХОТЯ, ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, СОДЕРЖАТЬ СОБСТВЕННЫЙ АВТОМОБИЛЬ СЕМЬЕ ВСЕ ЖЕ ДЕШЕВЛЕ, УЧИТЫВАЯ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ, ТАКИЕ ЯВЛЕНИЯ, КАК КАРПУЛИНГ И ВРЕМЕННОЕ ПОЛЬЗОВАНИЕ МАШИНОЙ, БУДУТ БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Каршеринг запустился в 2015 году и постепенно набрал популярность не только в мегаполисах, но и в регионах России. Сервис рентабелен тогда, когда поездок не так много, а за город или не нужно выезжать, или нужно, но редко и на небольшие расстояния, считает директор по развитию в компании «Мой автопрокат» Максим Меженков. Каршеринг может заменить собственную машину тем, кто живет один, а для семей — заменить второй автомобиль для кого-то из работающих супругов, отмечает он.

В то же время конкуренция с личным авто, по его мнению, не стоит обсуждения. «Если пробег составляет около 20 тыс. км в год, то собственная машина намного дешевле в содержании», — приводит расчеты специалист. Разные блогеры и автоэксперты не раз сравнивали стоимость поездок на каршеринге и личном автомобиле. Так, согласно подсчетам одного из них, стоимость использования автомобиля популярных сервисов в месяц достигает 11,2 тыс. рублей, в год — 134 тыс., а в течение пяти лет — 672 тыс. При использовании личного автомобиля (марки Volkswagen Polo) расходы в месяц составят 21,4 тыс. рублей, в год — 129,2 тыс., в пять лет — 603 тыс. Кроме этого, стоит учитывать то, что подержанная машина теряет в стоимости до 50% после пятилетнего срока использования, поэтому каршеринг иногда выгоднее, чем свой автомобиль, указывает независимый финансовый советник Александра Базак. «Не считая стоимости машины и бензина, есть множество других расходов: страховой полис ОСАГО, каско, комплект зимней резины, техобслуживание, расходы на замену резины и мелкий ремонт», — перечисляет она. Владение своей машиной в Москве обходится от 30–50 тыс. рублей в месяц, если считать все сопутствующие издержки (бензин, страховку, обслуживание, а также

платную парковку), приводит расчеты генеральный директор FinHelp Павел Вешаев.

ТРЕНДЫ ШЕРИНГА Татьяна Никифорович, вице-президент по развитию Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование», одной из крупнейших компаний по страхованию каршеринговых автомобилей, уверена, что тренд на постепенный переход от покупки имущества к временному пользованию характерен для всего мира. «В России каршеринг пользуется спросом и развивается значительно быстрее большинства стран. В Москве и Петербурге спрос растет в первую очередь за счет количества доступных автомобилей и возможности парковки в центре города», — подчеркивает она.

В России многие города, особенно мегаполисы, как и весь мир, идут к шеринговой экономике, когда владеть своим дорогим, неудобно и неэффективно, делится господин Вешаев. «Это касается и автомобиля, и квартиры, и офиса, и загородной недвижимости», — говорит он. Хотя, отмечают собеседники ВГ, пандемия заставила многих заново обратиться к вопросам института собственности.

Для российского рынка, в отличие от западного, сам вид услуги до сих пор остается новым и продолжает сталкиваться с менталитетом обязательного владения личным автомобилем, замечает генеральный директор IT-компании Omega Алексей Рыбаков. На данном этапе развития рынка каршеринга вопрос пока стоит на уровне маркетинга всего рынка — сформировать у потребителей саму потребность в услуге, говорит он.

Основными игроками этого рынка являются «Яндекс.Драйв», BelkaCar, «Делимобиль», YouDrive и «Ситидрайв». Совокупная выручка компаний за прошлый год выросла на 9%, добавляет господин

Меженков. Показатели улучшились, даже несмотря на пандемию и сокращение количества поездок (в прошлом году снижение числа поездок на каршеринговых автомобилях составило 10%), подчеркивает госпожа Никифорович. Это следствие пандемии, а точнее — связанного с ней кризиса, уверена она: часть жителей крупных городов отказалась от личных автомобилей. С ней согласен другой эксперт: каршеринг — тот редкий бизнес, который только выиграл от всей этой суматохи с пандемией, потому что автотранспорт — это личная безопасность человека, уверен господин Меженков.

В условиях пандемии популярность услуг по временной аренде автомобилей заметно выросла, подтверждают в BelkaCar: за период с июля по декабрь 2020 года количество поездок на машинах выросло на 39% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Увеличилась и средняя длина поездки, так как многие жители массово перебрались на удаленную работу за город. «Таким образом, выручка на одну машину BelkaCar выросла более чем на 60% по сравнению с допандемийным уровнем. Эти тренды сохранились и в 2021 году. На сегодняшний день в Москве пользователями совершается почти 500 тыс. поездок в месяц, а среднее время движения автомобиля увеличилось до восьми часов в сутки», — приводят данные в сервисе. Другие операторы не прокомментировали запрос издания.

По данным экспертов, на конец 2020 года общий парк каршеринга в России составлял 44,4 тыс. автомобилей. Емкость столичного рынка каршеринга составляет около \$700 млн, емкость всего российского рынка — \$1,5 млрд.

РАЗВИТИЕ СЕРВИСОВ Экспансия в регионы — очевидная тенденция, соглашается

госпожа Никифорович. Кроме этого, набирает популярность шеринг электросамочетов и велосипедов. Отдельное развитие может быть у карпулинга — совместного использования частного автомобиля в регулярных поездках, продолжает господин Меженков. Подобный сервис предлагает BlaBlaCar, но там путешественники объединяются на разовые маршруты и чаще всего на большую дистанцию. Явление популярно в странах, где цены на бензин высокие, а люди заботятся об экологии. Впрочем, ключевой вопрос идеи — в безопасности. «Важно понимать, к кому ты садишься в машину. Вероятно, приложения сделают акцент на постоянных перемещениях, просто знакомя соседей между собой», — предполагает он.

Российский рынок еще далек от насыщения и потенциально в ближайшие пять лет вырастет в четыре раза, уверены в BelkaCar. Набирают популярность такие инструменты, как b2b и премиальный каршеринг. «У собственного авто есть ряд неоспоримых преимуществ, но каршеринг избавляет вас от большого количества хлопот. Мы видим, что у 70% пользователей есть личный автомобиль, поэтому ожидать быстрой смены форм собственности не стоит. Скорее пользователь и дальше будет совмещать каршеринг и личный автомобиль, выбирая тот вариант, который ему удобнее в каждом конкретном случае», — полагают в BelkaCar.

Некоторые сервисы каршеринга отличаются внедрением дополнительного функционала в приложение, рассказывает генеральный директор IT-компании Omega Алексей Рыбаков. Например, тестирование на трезвость по видеоизображению и небольшой опрос водителя перед началом аренды. «Если система определила какую-то небрежность водителя, то услуга может быть заблокирована. Таким образом, компания предотвращает расходы за возможный ущерб, поэтому за счет внедрения новых технологий растут качество услуги и безопасность», — добавляет он. Естественным продолжением каршеринга в будущем будет интеграция в единую транспортную интеллектуальную систему, это продолжает тренд на встраивание сервиса в так называемое понятие Mobility-as-a-Service. Доля пользователей каршеринга через несколько лет возрастет существенно, уверен эксперт.

Опрошенные изданием специалисты не ожидают прихода новых игроков на рынок. По мнению господина Рыбакова, расширение электромобилей в парках зависит исключительно от экономической выгоды в долгосрочной перспективе. В целом, говорят эксперты, чем более развита и стабильна экономика, тем больше людей готовы уходить в шеринг и аренду. Отчасти рост рынка каршеринга — косвенное свидетельство стабилизации экономики страны, заключает господин Вешаев. ■



РОССИЙСКИЙ РЫНОК КАРШЕРИНГА ЕЩЕ ДАЛЕК ОТ НАСЫЩЕНИЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНО В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ВЫРАСТЕТ В ЧЕТЫРЕ РАЗА