

Неутешительные прогнозы для таксопарков дает генеральный директор компании «Эверест 8800» Сергей Муравьев. По его оценке, около 30% автомобилей в службах такси простаивают. И основная причина — не отсутствие спроса на поездки, а нехватка водителей. В связи с этим интересен тренд перехода водителей на газомоторное топливо, так как затраты на бензин сейчас составляют около 20% заработка таксиста. «Недавно в Москве мы провели опрос среди водителей, и оказалось, что почти половина из них рассматривает вариант ухода из профессии, если стоимость бензина превысит 50 рублей», — рассказывает Сергей Муравьев. По его мнению, такси — перспективная ниша для развития электрокаров, но Россия в этом вопросе пока заметно уступает Европе, Северной Америке и Китаю.

НАЛАДИТЬ СЦЕПЛЕНИЕ По словам Павла Стенникова, рынок взрослеет, и его консолидация является логичным результатом органического развития компаний. С другой стороны, он видит возможности взаимодействия бизнеса без слияний и поглощений. В качестве примера господин Стенников приводит проект «Банк заказов», разработанный сервисом «Максим». «Здесь службы такси могут бесплатно брать заказы других служб и делиться своими. Когда нет заказов, служба берет их в „Банке“, и водители не простаивают. Когда на линии не хватает водителей, служба отдает заказы в „Банк“, — рассказывает представитель „Максима“. Пользователи получают услугу вовремя, а взаимовыгодный обмен делает стабильной работу всех служб такси».

В inDriver в качестве нововведения представляют свою идеологию отсутствия между водителем и пассажиром платформы, выступающей посредником и регулятором у агрегаторов. В этой бизнес-модели водитель и пассажир сами связываются между собой и договариваются о всех условиях поездки в ходе быстрого торга. «Это позволяет inDriver не тратить огромные средства на маркетинговое продвижение и на удержание клиентов через субсидирование поездок», — говорят в компании.

ПРИБОРЫ ВРУТ Предсказать успех развития того или иного формата на рынке сложно. По мнению Павла Стенникова, на это влияет множество факторов: менталитет, спрос, технологии, удачи и ошибки их тестирования, законодательство и другие обстоятельства. «Еще недавно люди говорили, что заказ такси по телефону уйдет в прошлое и останутся только приложения, а теперь бывшие онлайн-сервисы тоже развивают телефонию», — рассказывает господин Стенников. — Вполне возможно, что вместо сервисов заказа такси в том виде, в каком они существуют сейчас, когда-нибудь будет голосовой помощник в смартфоне, который сам напомнит о поездке и вызовет автомобиль».

Сергей Муравьев вспоминает, что еще десять лет назад все таксомоторные компании считали, что им не нужны диспетчеры, поэтому активно инвестировали в развитие речевых технологий. «В итоге мы пришли к тому, что такси заказывается через приложение на смартфоне, и ни о каком звонке в диспетчерскую уже речи не идет», — констатирует он. ■

35 → Если рынок придет к таким показателям через 10–15 лет, то, возможно, необходимости в строительстве новых автосалонов уже не будет, замечает Александр Эрнезак: «К этому времени дилерская модель бизнеса просто изменится».

ВСЕ В ОНЛАЙН Несмотря на собственные пессимистичные прогнозы, дилеры все-таки выделяют ниши, которые могут быть интересны для инвестиций. «Сейчас все фокусируется на интенсивном пути развития — повышении эффективности бизнеса. Именно здесь можно наблюдать основные точечные вложения средств», — говорит Сергей Вайнер. «Это могут быть проект-сервисы, направленные на улучшение отношений с клиентами в рамках действующего бизнеса, или смежные бизнесы, позволяющие диверсифицировать профильный актив — от IT-сервисов до детейлинг-центров», — считает господин Эрнезак.

По мнению Сергея Новосельского, рассуждая о новых инвестициях, следует говорить не о глобальных проектах, а прежде всего об оптимизации текущей структуры продаж новых автомобилей. С подачи крупных сетевых игроков автодилеры сами сформировали потребительский экстремизм, который привел к снижению маржинальности продаж до нуля, а где-то и в минус, объясняет он. Поэтому игроки рынка находятся в поисках путей увеличения общей маржинальности сделки. В качестве примеров представитель ОАК-РРТ называет партнерские проекты с банками или страховыми компаниями, включение в сделку дополнительного оборудования. «Если же говорить о принципиально новых проектах, то надо понимать, что все они в сети. И в перспективе двух-трех лет дилеры

вынуждены будут в большей или меньшей степени выйти в онлайн. Кто не выйдет — проиграет», — уверен господин Новосельский. Онлайн-продажи — это не только инструмент для реализации новых автомобилей, добавляет Сергей Вайнер, но и ниша для продвижения услуг автосервиса.

Максим Вирченко предлагает обратить внимание на рынок автомобилей с пробегом как на одно из наиболее динамично растущих направлений деятельности дилеров. Вторичный авторынок, по его словам, становится более цивилизованным, растет количество покупателей, готовых рассматривать приобретение машины с пробегом только у официального дилера. «В то же время будущее этого рынка во многом зависит от того, каким его сделают сегодня ведущие дилеры, какой фундамент его развития они заложат», — подчеркивает господин Вирченко. Он считает, что бизнес по продаже автомобилей с пробегом требует небольших, по сравнению с первичным рынком, инвестиций в строительство автосалонов. Но здесь предъявляются высочайшие требования к технологиям и компетенциям дилера, а также к эффективности бизнес-процессов.

В конечном счете, любые планы по инвестициям в новые проекты зависят от желания собственника бизнеса и текущей доходности, единодушны участники рынка. «Автомобильный бизнес капиталоемкий и низкомаржинальный, поэтому от игроков требуются взвешенный подход в привлечении финансирования и точный и реалистичный расчет сроков окупаемости проектов», — говорит Максим Вирченко. Сергей Новосельский, в свою очередь, замечает, что дилерам важнее снижать закрепитованность и выходить на новые проекты с собственными средствами. ■

Реклама
Крестовский де люкс



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ КРЕСТОВСКИЙ

DE LUXE

ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ

О КРАСОТЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли свое воплощение в современных технологиях и материалах.

606-00-00

www.krestovskiy.spb.ru

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО



ООО «Газпромбанк-Инвест»

