



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ПРОЦЕСС ДЕЛЕНИЯ
НАЧАЛСЯ

Каршеринг, еще пару лет назад ка-
завшийся не более чем нишевой,
экзотической услугой, сегодня уже
всерьез начинает влиять на другие
отрасли экономики. Так, в сегменте
автолизинга стали преобладать сдел-
ки с легковыми автомобилями, хотя
еще два года назад больше всего
приобретений в лизинг совершалось
в части коммерческого транспорта:
микроавтобусов и легких грузовиков.
Причина этой перемены — именно в
возросшем спросе на легковые ав-
томобили со стороны каршеринговых
компаний. Статистика впечатляет:
только в Москве парк каршеринговых
машин за три года вырос почти в 150
раз — до 22 тыс. машин.

Судя по всему, серьезную конку-
ренцию этот сегмент стал состав-
лять и службам такси. По крайней
мере, в Петербурге появились райо-
ны — как правило, отдаленные, такие
как Колпино или Красное Село — от
работы в которых некоторые карше-
ринговые компании стали отказы-
ваться. Причина в том, что там целе-
направленно портятся автомобили,
работающие в этом бизнесе. Конеч-
но, нападения на автомобили можно
объяснить обычным вандализмом,
однако маловероятно, что острую
ненависть к каршерингу испыты-
вают жители только определенных
частей города. Проще поверить в
целенаправленные акции против
конкурентов, отбирающих клиентов.

Заставляет нервничать расшире-
ние этого вида бизнеса и автодиле-
ров: очевидно, что если потребитель
«распробует» совместное владение
автомобилем, продажи машин стан-
нут падать.

Разумеется, сейчас хватает скеп-
тиков, которые говорят, что многие
не станут пользоваться каршерин-
гом потому, что не знают, в каком со-
стоянии находится машина, насколь-
ко исправны у нее тормоза и прочее.
Однако со временем, вероятно, эти
«тонкие места» будут устранены и
владельцы бизнеса смогут найти
решение подобных проблем.

Обкатав «экономику деления»
на самом простом сегменте, биз-
нес начнет развивать ее и в других
направлениях. Очевидно, где-то
совместное владение окажется эф-
фективным, а где-то потребитель
по-прежнему предпочтет консер-
вативную собственность. Выиграет
тот предприниматель, который от-
гадает, что придет на смену авто-
мобилям.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

КАРШЕРИНГ ОЖИВИЛ АВТОЛИЗИНГ
НА ФОНЕ ПАДЕНИЯ ПРОДАЖ НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ ДОЛЯ
АВТОЛИЗИНГА В РОССИИ ВСЕ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РАСТЕТ,
И ПОТЕНЦИАЛ ЭТОГО РОСТА ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ИСЧЕРПАН.
СТИМУЛОМ К РОСТУ СЕГМЕНТА СТАНОВИТСЯ АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ
КАРШЕРИНГА, ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ. ЭТО МЕНЯЕТ И СТРУКТУРУ
СДЕЛОК. ЕСЛИ РАНЕЕ ОСНОВНАЯ ДОЛЯ В АВТОЛИЗИНГЕ
ПРИХОДИЛАСЬ НА КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ — НЕБОЛЬШИЕ
ГРУЗОВИКИ И МИКРОАВТОБУСЫ, ТО СЕЙЧАС СТАЛИ ПРЕВАЛИРОВАТЬ
ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ СРЕДНЕГО КЛАССА.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ПАРКИ КАРШЕРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ОСНОВНОМ СОСТОЯТ ИЗ ЛИЗИНГОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ: НАПРИМЕР, ТРИ ГОДА НАЗАД В МОСКВЕ БЫЛО 1,5 ТЫС. КАРШЕРИНГОВЫХ МАШИН, А ПО СОСТО-
ЯНИЮ НА ИЮЛЬ 2019 ГОДА ИХ КОЛИЧЕСТВО СОСТАВИЛО БОЛЕЕ 22 ТЫС.

Последние три года рынок автолизин-
га демонстрирует устойчивый рост: по-
сле максимального спада в 2015 году он
увеличивается в среднем на 27% в год,
говорит Надежда Столярова, менеджер
по маркетингу компании Mio Technology в
России. Если по итогам 2016 года его объ-
ем составлял 128 млрд рублей, то в конце
2017-го он достиг уже 163 млрд, а 2018-м,
согласно данным агентства «Эксперт РА»,
вырос до 208 млрд.

«Если говорить о легковых автомоби-
лях, то не последнюю роль в этом сыграл
бум каршеринга, который начал активно
развиваться в России именно в 2015 году.
Парки каршеринговых компаний в основ-
ном состоят из лизинговых автомобилей:
если три года назад в Москве было 1500
каршеринговых машин, то по состоянию
на июль 2019 года их количество состави-
ло более 22 тыс., и эта цифра продолжает
расти», — отмечает госпожа Столярова.
В Петербурге рост не столь внушительен,
однако сегмент каршеринга также актив-
но развивается.

ПАДЕНИЯ НЕ ОЩУТИЛИ Андрей Вол-
ков, руководитель дирекции продуктового
развития и взаимоотношений с постав-
щиками компании «Балтийский лизинг»,
говорит: «Мы не ощущаем существенного
негативного влияния на рынок автолизин-
га общего падения продаж легковых ав-
томобилей, наблюдавшегося последние

несколько месяцев. Дело в специфике
рынка. Да, общая динамика и правда от-
рицательная, но важную роль в формиро-
вании этой статистики играют физлица,
а они лизингом в нашей стране, как пра-
вило, пользуются очень редко, поскольку
к этому не располагает система налого-
обложения. Мы, наоборот, видим рост за-
явок на лизинг авто от представителей
бизнеса, в этой части растет проникно-
вление лизинга в продажи. Например, по
итогам первого полугодия 2019 года в
сегменте грузового транспорта (в кото-
рый также входят и машины категории
LCV) объем нового бизнеса „Балтийского
лизинга“ вырос на 20% по сравнению с
аналогичным периодом прошлого года и
составил 8,6 млрд рублей (без НДС). По
итогам восьми месяцев отчеты еще фор-
мируются, но мы предполагаем, что рост
также достигнет 15–20%».

Генеральный директор лизинговой ко-
мпании Carcade Олег Заглядин так объяс-
няет рост автолизинга на фоне падения
продаж автомобилей: «Ситуация на авто-
рынке развивается достаточно стандар-
тно для экономической стагнации: про-
дажи автомобилей в целом падают, а их
продажи в лизинг растут. Связано это с
тем, что текущее падение спроса вызва-
но проблемами в экономике и снижением
покупательной способности населения и
компаний. При этом необходимость в ав-
тотранспорте никуда не делась, и если

автолюбители теоретически могут пере-
сесть на автобус, то компании вынуждены
как продолжать эксплуатировать суще-
ствующий транспорт, так и приобретать
новый, но уже используя вместо собствен-
ных средств кредитные и лизинговые ин-
струменты».

Виталий Овчинников, гендиректор
агрегатора служб эвакуации и техпомощи
МЭТР, отмечает: «На фоне падения про-
даж на российском авторынке, доля авто-
лизинга в России все последние годы рас-
тет, и потенциал этого роста по-прежнему
не исчерпан. В частности, отдельные авто-
мобильные бренды до трети машин реали-
зуют посредством лизинговых программ».

Дмитрий Мольков, директор департа-
мента финансовых услуг ГК «Автоспец-
центр», говорит, что по итогам первого
квартала 2019 года сегмент автолизинга
увеличился на 28% — за счет госпрогра-
мы льготной аренды, а также развития
услуг каршеринга и расширения таксо-
парков. При этом господин Овчинников
указывает на то, что если ориентировать-
ся на статистику за первое полугодие
2019 года по рынку лизинга в целом, он
вырос на 9%. «Можно с уверенностью
говорить, что автолизинг по-прежнему яв-
ляется крупнейшим розничным сегментом
в сфере российского лизинга. И опере-
жающими темпами растет именно лизинг
легкового автотранспорта», — рассужда-
ет эксперт.

СЕГМЕНТЫ