

КОНЪЮНКТУРА

ТЕНДЕНЦИИ

Вас ожидает...

Как агрегаторы такси захватили рынок легковых перевозок

Дмитрий Енцов

Рынок таксомоторных перевозок положительно воспринял новости о грядущем повышении стоимости проезда в общественном транспорте. Представители эконом-такси ожидают, что число их клиентов возрастет. На элитный сегмент рынка это вряд ли повлияет: у них уже есть устоявшаяся клиентская база. Ясно одно: кризиса в этой сфере перевозок в последние годы точно нет. Рынок активно развивается за счёт агрегаторов и частных на личных автомобилях, которые работают через приложения.

Серый фон

Городские власти анонсировали грядущее повышение тарифа на проезд в общественном транспорте. По их расчётам, стоимость одной поездки вырастет с 20 до 28 руб. Не факт, что с этим согласятся депутаты гордумы, но с вероятностью 99% в следующем году стоимость проезда в любом случае хоть насколько-то повысится. Без этого никак, иначе частные перевозчики массово начнут уходить с рынка, а это никому не нужно.

Эту новость пусть без особого ликования, но положительно встретили участники рынка легкового такси, особенно его экономсегмента. Они ожидают, что клиентов, скорее всего, станет больше. О том, что этот рынок уж точно не в кризисе, причём в масштабах всей страны, свидетельствуют и данные банка HSBC за 2019 год.

Так, россиянам, которые проезжают меньше 5,3 тыс. км в год, пользоваться такси в течение 10 лет выгоднее, чем покупать личный автомобиль. Более того, в России один из самых низких тарифов на проезд в такси — в среднем поездка стоит 130 руб., а это, для сравнения, на 75% дешевле, чем в США. При этом у 45% населения в телефоне установлено хотя бы одно приложение для вызова такси. Это третий показатель в мире после Китая и Мексики.

В Пермском крае цены на проезд в такси достаточно низкие. А в условиях подорожания топлива, техобслуживания и так далее пользоваться такси действительно может быть даже выгоднее, чем иметь собственный автомобиль.

«Вы помните сцену из фильма «Бриллиантовая рука», где управдом заявляет: «Наши люди в булочную на такси не ездят»? Так вот: сейчас ездят. Это в советские времена такси было роскошью. Да что уж говорить, даже в 1990-е годы такси было дорогим и немногие

им пользовались. Сейчас всё поменялось коренным образом», — рассказывает один из партнёров крупного сервиса такси.

В Пермском крае рынок таксомоторных перевозок — очень специфическая сфера. Достаточно сказать, что никто не знает, сколько точно юридических и физических лиц являются его участниками. По данным краевого минтранса, всего в регионе разрешение на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси имеют 445 юрлиц, а легальный таксопарк (автомобили, которые имеют разрешение на эту деятельность) составляет 1933 единицы.

Но большинство собеседников «Нового компаньона» рассказали, что в действительности и юрлиц, и задействован-

ных в данной сфере. В соответствии с законодательством разрешения выдаются на срок пять лет, никаких отчислений в краевой бюджет, кроме платы за получение государственной услуги по выдаче разрешения, перевозчики не производят (законодательством не установлена такая возможность или обязанность). Проще говоря, заплатил за лицензию, а дальше все финансовые вопросы уже в твоих руках.

Власть агрегаторов

Участники рынка назвали главных игроков в Перми: «Яндекс.Такси», «Везёт», Gett, TapTaxi, Wheely и Uber.

Если сравнивать пермский рынок такси сейчас и, скажем, лет пять назад, то глобальных изменений несколько.

«Вы помните сцену из фильма «Бриллиантовая рука», где управдом заявляет: «Наши люди в булочную на такси не ездят»? Так вот: сейчас ездят»

ных автомобилей куда больше. Просто многие официально не афишируют свою деятельность как такси. Отсюда и ещё одна особенность собеседников — почти все попросили не называть их имена и названия их контор: никто не хочет лишней раз «светиться», чтобы не лишиться дополнительной копеечки.

Это логично, так как в том же минтрансе на вопрос о системе финансовых отношений между властью и такси ответили следующее: «Отношения между перевозчиками и министерством выстраиваются в рамках реализации функций по выдаче разрешений на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси и осуществления регионального кон-

Во-первых, игроков стало значительно меньше. Например, «Яндекс.Такси» фактически поглотило Uber, заявило о приобретении крупного игрока «Везёт» (правда, сделка пока не одобрена в УФАС, поэтому формально они ещё разные организации).

По словам собеседников, пикантность ситуации в том, что «Яндекс.Такси» — это сервис, объединяющий сотрудничающие с ним юридические и физические лица. Отсюда и второе глобальное изменение — подобные сервисы сейчас задают тон всей отрасли.

По словам одного из партнёров сервиса, в Перми на него работает порядка 100 организаций с автопарком от двух до 100 автомобилей, и это не считая част-

ников на личных автомобилях. Никто не может подсчитать точное количество пермяков, которые регистрируются в системе и периодически подрабатывают таксистами. Например, берут один заказ по пути домой или таксуют в свободные пару часов. Фактически они такие же участники рынка, но нигде не оформленные и не уплачивающие налоги. При этом многие «периодические» таксисты работают сразу на несколько сервисов. Поэтому на сегодняшний день фактическое соотношение частных и таксопарков, по мнению участников рынка, — 70 на 30% (можно предположить, что реальных такси в Перми не около 2 тыс., а примерно 5 тыс.).

«Безусловно, в экономсегменте тенденция к монополизации очень заметна. Независимых игроков стало существенно меньше, особенно если мы говорим о традиционных таксопарках, на которых лежит весь спектр затрат: не только привлечение клиентов, но и обслуживание автопарка, медицинские осмотры водителей, отчисления в ПФР. Таким компаниям крайне сложно конкурировать на рынке и действовать независимо от агрегаторов, структура затрат и уровень бюджетов которых кардинально другие», — считает руководитель регионального развития Wheely в России Антон Петровцев.

Работа таксиста через агрегатор выстроена очень просто. «Отношения с «работодателями» следующие: за каждую поездку контора, от имени которой я приехал к клиенту, снимает от 14 до 18% стоимости поездки, несколько процентов забирает себе фирма-партнёр агрегатора. Оставшиеся средства переводят мне либо на карту, либо на электронный кошелек, например Qiwi», — рассказывает частник Евгений Ильин.

По словам собеседника, такая система актуальна для разовых заказов. Если водитель хочет отработать всю смену,

ФОТО АЛЕНА УЖЕГОВА

