

# **Большая четвёрка уже сделала это. Когда российский rental дойдёт до AI и что строить до того, как стало поздно**

2026-05-05

## **Большая четвёрка уже сделала это. Когда российский rental дойдёт до AI и что строить до того, как стало поздно**

В августе 2025 года United Rentals сообщила, что 76% её выручки в 2025 году пришло от клиентов, использующих digital-инструменты. В 2023 году этот показатель был 70%, в 2024-м — 73%. Шесть процентных пунктов в год при выручке около 16 млрд долларов — это не маркетинговый слайд, это фактический сдвиг операционной модели. Тот же отчёт фиксирует +22% online-выручки и +31% онлайн-платежей год к году, а ML-рекомендатор Smart Suggestions уже даёт -27% времени на подбор и заказ техники на пилотных аккаунтах ([investors.unitedrentals.com](https://investors.unitedrentals.com)).

В это же время большинство российских арендодателей спецтехники принимают заявки телефонным звонком, ведут партнёров в Excel и проверяют наличие машины ручным обзвоном. Это не оценка, это наблюдаемая реальность отрасли, в которой основной канал поиска подрядчика — Авито, а основной операционный софт — мессенджеры. Разрыв между двумя картинками — не «отставание из-за санкций» и не «русские не умеют в AI». Это окно, которое закроется в течение 18–24 месяцев — и закроется не само, а руками тех, кто решит занять вертикальный слой раньше остальных.

### **Что значит «AI у большой четвёрки» сейчас**

Под большой четвёркой мирового rental-рынка понимаются United Rentals (~\$16 млрд выручки 2025), Sunbelt Rentals в составе Ashtead Group (~\$8 млрд+), Loxam (€2,47 млрд) и Herc Rentals (~\$3 млрд). У всех четырёх в 2024–2025 годах появился публично заявленный AI-контур, и архитектурно он устроен похоже.

United Rentals публикует Total Control как proprietary fleet management platform: web и mobile, заказ и возврат техники, разнесение затрат по объектам, управление инвойсами, расширенная телематика. Поверх этой поверхности в 2025 году добавлены три AI-функции: Smart Suggestions предсказывает следующий заказ клиента на основе истории, сезонности и характера объекта; Equipment Fit AR позволяет через камеру телефона разместить 3D-модель техники на стройплощадке и проверить, пройдёт ли она в узкое место; predictive

maintenance закрывает поломки до их появления через ML на телематических данных.

Sunbelt идёт по более тяжёлому пути. В ноябре 2025 года компания расширила партнёрство с Trackunit и подключила к платформе IrisX более 20 000 единиц техники, включая аккумуляторные хранилища, солнечные модули и башенные осветительные мачты — то есть нетипичные для классического rental позиции. Поверх этого работает AI-driven customer portal с метриками утилизации и downtime, приложение True Fuel Costing и открытый Fleet API. На уровне группы это одна из пяти стратегических осей Sunbelt 4.0 — connectivity и data перестали быть «инициативой ИТ» и стали отдельным направлением P&L. Архитектурно за этим стоит не велосипед: Sunbelt США давно живёт на PTC ThingWorx как IoT-агрегаторе, нормализующем данные с разнородных OEM.

Лохам в финансовом отчёте 2025 года прямо заявляет: «вся цепочка процесса с клиентом теперь оцифрована — от заказа до управления контрактом онлайн, а deployment AI продвинулся, в особенности в predictive maintenance и fleet management». Herc Rentals продаёт ProControl с технологией M.A.C. — multi-user billing, geofencing, контроль доступа к технике, ETA-прогноз, mobile-first UX. В спонсорском материале Wired Herc формулирует это как «следующее поколение аренды техники в кармане у клиента» — и эта формулировка показывает, что для них мобильное приложение клиента уже не дифференциатор, а минимум.

Общий паттерн у всех четверых одинаковый. Никто не строит всё внутри: у каждого есть собственный customer-facing portal плюс интеграция с горизонтальными B2B-сетями — Trackunit и SmartEquip для парка и запчастей, ThingWorx как промышленный IoT-слой. То, что стоит дороже всего, — нормализация данных от десятков OEM и обвязка операционных процессов вокруг этой нормализации. Это и есть defensible часть. Модель и UX — заменимые.

Оператор	Выручка (2024)	AI-продукт	Интеграция	Статус
United Rentals	\$16 млрд	Smart Suggestions, Equipment Fit AR	Proprietary Total Control	AI в продакшне
Sunbelt/Ashtead	\$8+ млрд	Sunbelt 4.0, IrisX telemetry	Trackunit IrisX, PTC ThingWorx	AI в продакшне
Loxam	€2.47 млрд	AI fleet management, predictive maintenance	Собственная платформа	AI в продакшне
Herc Rentals	\$3 млрд	ProControl, M.A.C. tech	Собственный портал	AI в продакшне
Авито Спец-техника	н/д	Онлайн-аренда, ЭДО	Transbaza, Контур.Диалог	Платформа без AI-диспетчера
Российский SMB-rental	н/д	—	Авито + Excel + мессенджеры	Цифровизация = 0

### Что в этой архитектуре делает вертикальный AI

Vertical AI — это операционный слой, в котором AI решает не общую задачу (написать текст, ответить на письмо), а конкретную последовательность шагов внутри одной отрасли, опираясь на её собственную модель сущностей, статусов и инвариантов. Для аренды спецтехники такой слой описывает, что считается заявкой, какой статус у партнёра, что значит «техника подтверждена», как переходят между состояниями документ и платёж. Это не «прикрутить чат-бот к сайту» — это построить диспетчерский контур с confidence scoring по парку и рейтингом по партнёрам, в который потом встраиваются языковые модели как исполнители, а не как продукт.

Большая четвёрка, по сути, уже построила такой слой и теперь докручивает в него AI. На фоне этого индустрия фиксирует базовое условие: по исследованию Quipli за 2025 год только 16% rental-операторов в США имеют полностью интегрированные системы, ещё 67% живут на частично интегрированных, а 50% по-прежнему вручную переносят данные между системами. Большая четвёрка — это исключение, а не среднее. Российский рынок аналогичный слой не построил пока ни на каком уровне — и здесь проходит развилка.

## **Российская картина: где мы сейчас и где пройдёт граница**

Российский рынок аренды спецтехники структурно отличается от американского по нескольким измерениям, и большую часть этих различий нельзя проигнорировать. Мирового масштаба IoT-инфраструктуры в РФ нет: Trackunit-устройство стоит порядка 10–30 долларов в месяц на единицу, и для парка 200 машин это 200–600 тыс. рублей ежемесячно — годовая выручка одной единицы. OEM-производители тяжёлой техники не отдают CAN-данные на старых моделях. Retrofit-сенсоры стоят 50–200 тыс. рублей за единицу. Полноценный predictive maintenance на сенсорной телеметрии в SMB-rental в горизонте 2026–2028 годов нерентабелен; это не выбор, это арифметика.

Зато оцифрован соседний слой. ATI.SU (биржа грузоперевозок) ввела банковскую верификацию через Т-Бизнес, СберБизнес и Альфа-Бизнес, ML-детектор подозрительных аккаунтов и публичную «Карту грузов» с heatmap спроса по регионам (ati.su). ATI.SU занимает в грузоперевозках ту же позицию, в которой кто-то скоро окажется в аренде спецтехники: централизованная верификация контрагентов, репутационная база, операционная аналитика поверх. Это не гипотеза — это работающая модель в смежной нише.

Именно поэтому август 2025 года был ключевым для отрасли. Тогда «Контур.Диадок», Transbaza и «Авито Спецтехника» публично объявили интеграцию ЭДО прямо в платформу аренды. Цифры из релиза: 60% арендаторов на Авито Спецтехнике — юридические лица, число арендодателей выросло на 15% за 2024 год, документооборот ускорился в 10 раз, а по оценкам платформы автоматизация документов экономит 2% бюджета строительной сметы (при том, что сама спецтехника — это около 20% бюджета стройки).

Сложение читается прямо: маркетплейс с трафиком и рейтингом, нишевая CRM с историей в учёте аренды спецтехники, инфраструктура ЭДО федерального масштаба. Этой связке не хватает двух элементов — диспетчерского AI и dynamic pricing — чтобы стать «Яндекс.Аренда спецтехники» де-факто. Оба элемента технически доступны: GigaChat 3 Pro и YandexGPT 4 закрывают LLM-слой, Яндекс Маршрутизация с 300+ параметрами и заявленными –30% логистических затрат закрывает route optimization, российские поставщики голосовых агентов — общение с водителями и партнёрами. Никто из big tech пока не запустил продукт целиком — но запретов нет, и это главное.

## **Цена входа и реальная экономика**

Параллельно стало понятно, сколько стоит вертикальный AI на российских данных. Опубликованный на vc.ru разбор 50 кейсов внедрения GigaChat и YandexGPT даёт устойчивые цифры: средний бюджет внедрения — 75 тыс. рублей в месяц, окупаемость 3–6 месяцев, ROI 150–400% за полгода, доля провалов 23%. Простой Telegram-бот для приёма заявок — 15 тыс. рублей внедрение и 3 тыс. в месяц, экономит около 30 тыс. на зарплате оператора. Голосовой ассистент для входящих звонков — 120 тыс. внедрение и 25 тыс. в

месяц, заменяет двоих администраторов из трёх. Это не «AI-революция», это бытовая операционная экономика, которая уже работает.

То же на международной стороне. По данным Qippli за 2025 год, 83% rental-операторов борются с дефицитом персонала, 67% теряют ресурсы на задачи, которые могла бы решить автоматизация, и только 16% имеют полностью интегрированные системы. Большая четвёрка двинулась в AI не из любви к технологиям, а потому что не хватает людей, и это единственный способ удержать утилизацию парка выше 30% по EBITDA-маржинальности. Российский рынок ровно в той же демографической ловушке.

### **Что это означает для трёх типов решений**

Первое — для собственника rental-парка. Конкретный тест: посмотрите, какой процент входящих заявок попадает в CRM в течение 15 минут, и какой процент партнёров имеет хоть какой-то рейтинг или confidence-метрику. Если первый показатель ниже 40%, а второй ниже 30%, вы строите бизнес на интуиции диспетчера. Это работало в 2018 году, в 2026-м работает по инерции, к 2028 году не будет работать. Минимальный AI-контур — парсер заявок из чатов с автозаписью в CRM плюс бот первой линии — стоит 50–150 тыс. рублей разово и окупается за квартал. Дальше идёт диспетчерский слой с confidence по партнёрам и dynamic pricing vO на правилах.

Второе — для руководителя направления в крупной компании, у которой rental — часть строительной или промышленной операции. Возможный тест: оцените, какой процент решений о выборе техники проходит через сравнение нескольких поставщиков. Если меньше 50% — вы не пользуетесь рынком, вы пользуетесь привычкой одного менеджера. К 2027 году платформенный слой (Авито + Transbaza + Диадок и преемники) сделает прозрачность default. Решение о подключении к этой экосистеме лучше принять до того, как она станет обязательной — переговорная позиция в двух случаях разная.

Третье — для инженера или продукт-менеджера, рассматривающего вертикальный AI как направление. Конкретный тест: можно ли описать модель сущностей, статусов и инвариантов выбранной отрасли в одном документе размером 5–10 страниц без внутренних противоречий. Если нет — представления нет, и значит модель будет встраиваться в чужой UX (как в случае с Авито). Если есть — есть шанс на собственный диспетчерский слой и собственную позицию в стеке. Большая четвёрка строила эти представления десятилетиями; российский SMB-rental не строил их никогда, и это одновременно недостаток и форточка возможностей. Подробнее о том, почему горизонтальные AI-решения проигрывают вертикальным в B2B: [\[\[/2026/04/harness-commodity-operating-layer\]\]](https://2026/04/harness-commodity-operating-layer).

### **Три сигнала, по которым видно скорость закрытия окна**

Три сигнала, которые покажут, как закрывается окно. Первый — публичный запуск AI-чата или voice-агента на Авито Спецтехнике или внутри Transbaza,

с привязкой к ЭДО. Это означает, что горизонтальная платформа закрыла customer-facing AI-слой и нишевый игрок остаётся снаружи. Второй — сделка между крупным rental-оператором (СтройТакси, Перевозка24) и одной из big tech (Яндекс или Сбер) о технологическом партнёрстве. Это означает консолидацию платформы и снижение независимой переговорной силы региональных арендодателей. Третий — появление публичного списка SMB-rental-компаний, опубликовавших собственный AI-контур (диспетчерский, dispatcher-mode, predictive «по симптомам»). Это означает, что окно ещё открыто, но конкуренция идёт уже не за концепцию, а за качество исполнения.

Большая четвёрка прошла развилку «строить вертикальный слой или быть поставщиком в чужом UX» примерно в 2018–2020 годах и выбрала первое. Российский рынок проходит её сейчас. Здесь нет отрицательного ответа — есть только разный возраст ответа, и более ранний всегда стоит дешевле.

## Главное

- United Rentals в 2025 году получала 76% выручки от клиентов, использующих digital-инструменты, и эта доля растёт примерно на 6 процентных пунктов в год; AI-функции (Smart Suggestions, Equipment Fit AR, predictive maintenance) уже встроены в основной customer-facing продукт.
- Большая четвёрка строит двухслойную архитектуру: собственный customer-portal плюс интеграция с горизонтальными B2B-сетями (Trackunit, SmartEquip, ThingWorx). Никто не делает всё внутри — основная защищённая часть это нормализация данных и операционные процессы вокруг неё.
- На российском рынке аренды спецтехники связка «Авито Спецтехника + Transbaza + Контур.Диадок» с августа 2025 года уже закрыла маркетплейс, нишевую CRM и ЭДО. Не хватает диспетчерского AI и dynamic pricing — обе компоненты технически доступны, но пока никем не запущены.
- Окно для вертикального AI-слоя в российском rental сужается к 2027–2028 годам, после чего AI-чат, мобильное приложение клиента и автоматический ЭДО станут минимумом, а не дифференциатором. Компании, которые построят собственный диспетчерский слой раньше, сохранят прямой доступ к клиенту; остальные будут поставщиками техники в чужом UX.

## FAQ

**Кто такие «большая четвёрка» в мировой аренде спецтехники?** United Rentals (США, ≈\$16 млрд выручки), Sunbelt Rentals в составе Ashtead Group (UK, ≈\$8 млрд+), Loxam (Франция, €2,47 млрд) и Herc Rentals (США, ≈\$3 млрд). Это публичные операторы, которые в 2024–2025 годах публично заявили AI-функции в основных продуктах и публикуют операционные метрики этих функций.

**Может ли United Rentals или Loxam выйти на российский рынок?** В горизонте 2026–2028 годов — нет. Loxam фокусируется на Европе, MEA и Латинской Америке, United Rentals — на США, Канаде, Австралии и UK. Санкционный режим и капиталоемкость входа делают прямое присутствие маловероятным.

Угроза приходит не от них, а от локальных аналогов, которые копируют архитектуру.

**Чем Vertical AI отличается от обычного чат-бота?** Чат-бот — это интерфейс, способный отвечать на вопросы. Vertical AI — это операционный слой со своей моделью сущностей и статусов конкретной отрасли, в котором языковая модель работает как исполнитель шагов, а не как продукт. У чат-бота нет понятия «партнёр с confidence 0.7 и историей 12 месяцев». У вертикального слоя — есть, и именно это делает его трудно копируемым.

**Что должен сделать средний rental-оператор в России в ближайшие 12 месяцев?** Минимум — закрыть две вещи: автоматический парсинг входящих заявок из чатов и Авито в CRM с временем реакции до 15 минут, и базовый рейтинг партнёров с confidence-метрикой, которая обновляется по факту сделок. Это закрывается бюджетом 50–200 тыс. рублей разово и 5–25 тыс. рублей в месяц на сопровождение, окупается на горизонте квартала. Всё остальное — диспетчерский слой, dynamic pricing, predictive по симптомам — стоит начинать после того, как закрыт этот минимум.