



18 до 50 лет, который был проведен консалтинговой компанией Roland Berger и НТИ «Автонет», в свою очередь, продемонстрировал, что только 17% автолюбителей планируют после пандемии использовать каршеринг и 52% предпочтут ездить на личных автомобилях. Остальные же 18% респондентов собираются ездить на такси, 11% возьмут авто в долгосрочную аренду и 2% с выбором пока не определились.

«В ближайшие годы каршеринг ожидают непростые времена,— прогнозирует Олег Заглядин, генеральный директор лизинговой компании Carcade.— Процесс восстановления каршеринга после пандемии будет достаточно долгим. Даже когда после снятия ограничений интерес к каршерингу вернется, спрос долгое время будет низким и не позволит операторам поддерживать уровень выручки, необходимый для обслуживания даже лизинговых платежей. Пользователи, испуганные распространением вируса, будут стараться пользоваться индивидуальным транспортом. Таким образом, каршеринговым компаниям автопарки придется сокращать, а значит, насыщение городов их автомобилями будет падать, поиск ближайшей машины станет проблемой, и это вызовет новую волну отказов. Многим из суще-

ствующих операторов в итоге придется пройти через банкротство».

«Главная проблема шеринговых сервисов не в том, что на них упал спрос, а в том, что они не успели набрать достаточную базу постоянных клиентов до того, как разразилась эпидемия,— соглашается Валерий Емельянов, аналитик инвестиционной компании „Фридом Финанс“.— Отсутствие надежного денежного потока усугубляется тем, что большинство таких компаний не успели получить первые инвестиции. Каршеринги завязли в кредитах и лизинговых контрактах, что повышает вероятность их банкротств, и сейчас это общий мировой тренд».

Впрочем, сами каршеринговые компании, хотя и признают спад спроса на свои услуги, заявляют, что их бизнес будет продолжать развиваться. Один из главных аргументов: даже в условиях пандемии использование каршеринга более безопасно, чем передвижение на общественном транспорте. А в условиях падения платежеспособности населения каршеринг остается более выгодным, чем приобретение и обслуживание личного автомобиля. «Сейчас самое главное, чтобы каршеринги выстояли и не начали сокращать автопарки,— говорит Екатерина Макарова, сооснователь каршеринго-

вого сервиса BelkaCar.— В условиях ухудшения экономической ситуации располагаемый доход населения сильно снижается, и каршеринг как более дешевый вид передвижения будет забирать аудиторию у того же такси».

Дешевле при небольших пробегах

В пользу каршеринга и такси играет тот факт, что в крупных городах совместное использование машин становится выгоднее. «Мы посчитали расходы на содержание в год собственного, даже самого недорогого автомобиля, купленного без заемных средств, в ценовом сегменте до 500 тыс. руб.,— рассказывает Шамиль Гареев, директор по развитию компании „Старбас“ (шеринговые услуги автобусных перевозок).— Согласно нашим расчетам, при среднем пробеге в день туда и обратно на работу в 40 км, время в дороге 60 мин., 270 рабочих дней в году (выходные не учитывались) при условии покупки автомобиля без заемных средств каршеринг будет экономить 35,2 тыс. руб. в год. Автомобиль же, купленный в кредит со средней банковской ставкой 15% в год, обеспечит экономию уже в 71,2 тыс. руб., и это без учета трат на парковку, которая в центре Москвы стоит очень дорого».

«Каршеринг, как правило, выгоднее собственной машины,— соглашается Валерий Емельянов из „Фридом Финанс“.— Стоимость владения автомобилем с учетом амортизации, постоянного удешевления купленной модели, а также топлива, ТО и страхования в России составляет от 20 тыс. руб. в месяц, или около 12 руб. за каждый километр пробега. Несложно подсчи-

тать, что на эти деньги можно ежедневно пользоваться каршерингом, проводя за рулем каждый будний день по два часа как минимум. В городах за пределами Москвы на ту же сумму можно ежедневно ездить на работу и обратно на такси. С учетом платных парковок (а это еще от 15 тыс. руб. в месяц) выходит, что и в Москве собственный автомобиль менее выгоден, чем каршеринг и такси».

Впрочем, выгода от пользования каршерингом нивелируется, если ездить на общих автомобилях на дальние расстояния — например, на дачу: согласно подсчетам исследовательской компании Data Insight совместно с компанией «Яндекс», эксплуатация личного автомобиля Hyundai Solaris в Москве при небольшом среднегодовом пробеге в 5 тыс. км обходится сейчас владельцу в 329 тыс. руб. в год (включая затраты на топливо, штрафы, техническое обслуживание, сезонную смену резины, но без учета расходов на парковки), а проехать аналогичное расстояние на каршеринговом автомобиле будет стоить втрое дешевле — 102 тыс. руб. При среднегодовом пробеге в 10 тыс. км расходы на каршеринг уже выйдут примерно на треть дешевле — 340 тыс. руб. против 211 тыс. руб. Но ситуация изменится при более значимом пробеге. Если он достигнет показателя в 20 тыс. км, то пользование каршерингом от такого интенсивного использования будет уже дороже: передвижение на своем авто обойдется в 361 тыс. руб., а на каршеринге — 423 тыс. руб. Также выгоднее при небольших пробегах пользоваться и такси. Причем, согласно подсчетам специалистов, на маршрутах длительностью менее 30 минут такси обходится даже дешевле каршеринга. И при этом пользоваться такси гораздо выгоднее при небольших пробегах: согласно подсчетам Data Insight, при пробеге в 5 тыс. км пользоваться такси в Москве выходит дешевле, чем личным автомобилем, более чем в два раза (142 тыс. руб. против 329 тыс. руб.), а уже при пробеге в 20 тыс. км такси получается дороже более чем в полтора раза (586 тыс. руб. против 361 тыс. руб.).

При определенных условиях еще дешевле каршеринга могут оказаться такие формы совместного использования авто, как подписка — подобие долгосрочной аренды автомобиля, которую в последнее время начинают предоставлять сами автопроизводители (в частности, подписка в России официально запущена автоконцернами Volvo и Hyundai). «В принципе подписка на автомобиль дешевле каршеринга,— подсчитывает Олег Заглядин из Carcade.— Подписка на автомобиль Volvo XC60 обойдется в 65 тыс. руб. в ме-

СРАВНЕНИЕ РАСХОДОВ НА АВТОМОБИЛЬ В МОСКВЕ (ТЫС. РУБ.)			
ПРОБЕГ (ТЫС. КМ)	ЛИЧНЫЙ АВТОМОБИЛЬ	КАРШЕРИНГ	ТАКСИ
5	329	102	142
10	340	211	293
20	361	423	586

Источники: Data Insight, «Яндекс», расчеты «Денег». *При покупке нового Hyundai Solaris сроком на 5 лет, включая затраты на топливо, техническое обслуживание, сезонную смену резины, но без учета расходов на парковки.