

году перешел в собственность государственного ФГУП «НАМИ». Сообщалось, что сделка была совершена за символическую стоимость и предполагает опцион обратного выкупа в течение шести лет. Закрыл и выставил на продажу свой автозавод в Петербурге и автоконцерн Toyota. К сделке, как с Nissan, по предварительным данным, компания не готова и надеется получить с реализации актива рыночную прибыль.

По словам госпожи Дятловой, в 2022 году ушел с российского рынка и американский производитель офисной бумаги Sylvamo (компания International Paper, которая в то же время владеет 51% группы компаний «Илим»). При этом был заморожен проект стоимостью \$230 млн по модернизации в Ленобласти производства Светогорского целлюлозно-бумажного комбината, анонсированный в конце января 2022 года и рассчитанный до 2025-го. «Это один из самых привлекательных активов компании в России. При этом, по имеющейся в открытом доступе информации о предельном уровне цены, американская компания сможет продать свои активы в России в десять раз ниже рыночной оценки стоимости доли компании. Вместо рыночной оценки в \$8 млрд называют цену сделки в \$800 млн», — отмечает эксперт.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ В настоящее время в рамках процессов поглощений у бизнеса идет выстраивание новых вертикально интегрированных структур или холдингов из приобретаемых компаний, отмечает директор, руководитель департамента «Технологии и системная интеграция» Axenix (ранее Accenture) Мария Григорьева. Такие изменения сопровождаются определенным перечнем действий. От стандартного обсуждения с юристами разных сторон условий сделки и финансистами сложностей казначейский операций, до решения технических задач, влияющих на непрерывность работы бизнеса. «Ключевые моменты таких технических особенностях сделок: обеспечение передачи и сохранения данных, поддержка на период перехода, замена инфраструктуры и сетевых мощностей, проработка систем безопасности. Кроме того, наблюдается агрессивно быстрое импортозамещение ERP-систем и обеспечение работы роботизированных систем, по которым прекращается поддержка», — рассказывает госпожа Григорьева.

Сложности интеграции IT в компаниях, сменивших владельцев, подтверждает и генеральный директор компании DataRu Роман Гоц. Он также отмечает, что в самой IT-отрасли активный выход из материнских компаний и продажа локального бизнеса наблюдались весной. В последние несколько месяцев поток таких сделок практически завершился. «Почти все иностранные IT-компании, включая китайские, либо закрыли офисы в России, либо релоцировали сотрудников. Где это было возможно — они продали часть или весь бизнес российским физическим или юридическим лицам. Это, в купе с растущим интересом к технологическому суверенитету, привело к множественным слияниям и поглощениям на российском IT-рынке. У кого уже был бизнес, связанный с технологическим суверенитетом, — сливаются с другими компаниями. У кого нет — оперативно запускают стартапы на продажу», — добавляет он.

ТРЕНДЫ СОХРАНЯТСЯ По мнению экспертов, основные тренды 2022 года на рынке M&A сохраняются и в 2023-м. «Мы ожидаем, что рынок будет оставаться довольно активным и в наступающем году. Как минимум в первом полугодии будет продолжаться выход западных инвесторов из российских активов, и мы увидим еще целый ряд закрытых сделок. Также будет продолжаться активность между российскими инвесторами, обусловленная запущенными процессами по перестройке российской экономики и ее адаптацией к новым рыночным условиям», — считает госпожа Ершова.

По словам господина Саськова, говоря о возможных перспективах рынка в 2023-м, можно предположить, что в условиях токсичности российских денег, а также собственных ограничений на вывод капитала они могут быть направлены на приобретение активов в условиях стресс-скупки внутри страны. Это, в свою очередь, может повлечь снижение как стоимости сделок, так и их объема, ведь часть владельцев попытается сохранить активы, не продавая их в отсутствие разумной конъюнктуры. ■

МАШИНА НА ПОДМЕНУ

ВОССТАНОВЛЕНИЕ СПРОСА НА КАРШЕРИНГ МОЖЕТ НАЧАТЬСЯ УЖЕ В 2023 ГОДУ, ПРОГНОЗИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ. СПЕЦИАЛИСТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО В ТЕЧЕНИЕ ДВУХ-ТРЕХ ЛЕТ АВОПАРК КАРШЕРИНГА МОЖЕТ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕЙТИ НА КИТАЙСКИЕ МАШИНЫ.

АЛЕКСАНДРА ТЕН

По данным Почта-банка, средняя стоимость поездки на каршеринге в январе — сентябре 2022 года выросла на 25%, до 440 рублей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В Tinkoff Data зафиксировали рост на 17%, до 493 рублей, а в CloudPayments — на 29%, до 319 рублей. По прогнозу заместителя генерального директора по инвестициям и стратегическому развитию фонда «Транспортные инновации Москвы» Андрея Попова, на конец этого года объем рынка каршеринга в России составит около 66 млрд рублей при среднем чеке 365 рублей за поездку. 48% рынка от общего объема придется на Москву (примерно 32 млрд рублей при среднем чеке 493 рубля за поездку). Доля рынка Санкт-Петербурга — 23% рынка (примерно 15 млрд рублей при среднем чеке 413 рублей за поездку).

ЦЕНА ПРОКАТА В связи с уходом из России большинства зарубежных автопроизводителей продажи новых автомобилей в 2022 году упадут примерно втрое, что скажется и на каршеринге, констатирует Максим Шишко, генеральный директор компании «Автодом Подписка». В связи с ростом цен на страхование и техническое обслуживание (увеличение в 2022 году превысило 30–40% по отношению к прошлому году, когда рост был в пределах 5–10%), скорее всего, продолжат свой рост и тарифы каршеринга.

Лилия Маркова, генеральный директор компании «Газпромбанк Автолизинг», считает одним из трендов последних двух лет постепенный переход операторов проката автомобилей от схемы поминутной аренды к подписочным моделям и более длительным срокам аренды. «Этот тренд усиливается с ростом стоимости владения транспортным средством. Помимо роста рекомендованных розничных цен на новые автомобили на 40–60% с начала года и удорожания на 20–40% машин с пробегом, растет и стоимость их содержания», — объясняет специалист.

Руководитель компании «Автодом Подписка» также полагает, что спрос на подписку на автомобили китайских брендов (аренда на полгода и более) будет расти, так как это может стать альтернативой покупке подорожавших автомобилей на фоне снижения выдачи кредитов и роста ставок. «Но здесь потребуются трансформация ожиданий клиентов: если ранее они могли за 50–60 тыс. в месяц получить немецкий автомобиль в подписку, то сейчас за этот же бюджет доступны менее статусные китайские марки», — обращает внимание господин Шишков.

КИТАЙСКОЕ ЗАМЕЩЕНИЕ «Парк автомобилей в каршеринге будет стареть, то есть срок нахождения одного авто и его пробег внутри сервиса будут увеличиваться и более медленно обновляться только за счет доступных моделей китайских и отечественных производителей», — продолжает господин Шишков. С экспертом согласна госпожа Маркова: «Операторы каршеринга испытывают серьезные проблемы с пополнением парков, связанные с отсутствием на рынке новых автомобилей, рассматриваемых в качестве целевых. Речь идет о популярных массовых моделях (Volkswagen Polo, Renault Kaptur), которые оказались в числе дефицитных после ухода из России производителей».

По мнению автоэксперта Дениса Гаврилова, сервисы каршеринга уже переориентировались в новых закупках на автомобили китайских брендов. В основном это Haval, Geely, Chery. «Как и ранее в случае с европейскими марками, для китайских брендов каршеринг представляется платформой для знакомства автолюбителей с их продукцией. То есть это канал расшире-



В СВЯЗИ С УХОДОМ ИЗ РОССИИ БОЛЬШИНСТВА ЗАРУБЕЖНЫХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В 2022 ГОДУ УПАДУТ ПРИМЕРНО ВТРОЕ, ЧТО СКАЖЕТСЯ И НА КАРШЕРИНГЕ

ния собственного присутствия на рынке», — поясняет господин Гаврилов. Те машины, которые еще остаются доступны для пользователей, постепенно будут вымываться в силу большого пробега и неактуальности для автомобильного рынка.

«Скорее всего, в ближайшие годы мы увидим в каршеринге и автомобили отечественных марок. Это могут быть как „Москвич“ и Evolute, так и новые модели Lada, но обязательно с автоматической коробкой передач или вариатором. Можно предположить, что сервисное обслуживание этих марок будет более доступно по цене», — добавляет господин Гаврилов.

«Рынок аренды уже сейчас чувствует все последствия событий 2022 года, но каршеринговые сервисы начали реагировать своевременно. Поэтому уже сегодня мы можем наблюдать большое количество китайских марок в приложениях по краткосрочной аренде автомобилей», — уточняет господин Попов.

ВЫРАБОТКА РЕСУРСА Автомобили, которые активно закупали каршеринговые компании в 2019–2021 годах, к следующему году могут стать технически непригодными для комфортного и безопасного использования клиентами, а их содержание и обслуживание — слишком дорогими для оператора, оценивает перспективы господин Шишков. «Если в крупных городах улучшится ситуация с зарядной инфраструктурой, в каршеринге станет больше электрических автомобилей, так как себестоимость в расчете на один километр пробега у электроавтомобиля существенно ниже, чем у авто с двигателем внутреннего сгорания», — предполагает эксперт. — Это позволит формировать более низкие тарифы».

Денис Гаврилов считает, что в ближайшее время закупки электромобилей известных мировых брендов (Tesla или Volkswagen) будут единичными (имиджевыми).

ПРОГНОЗНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ Мнения специалистов о том, когда сервис каршеринга в полной мере ощутит на себе последствия кризиса на

отечественном автомобильном рынке и как долго будет восстанавливаться, разделились. Максим Шишко дает неоднозначный прогноз: с одной стороны, на фоне падения доходов населения многие люди откажутся от владения личным автотранспортом и будут отдавать предпочтение общественному транспорту, такси и каршерингу, так что спрос на эти услуги может восстановиться в 2023 году. «С другой стороны, трудно прогнозировать, когда рынок каршеринга восстановится и восстановится ли он в полной мере, так как это достаточно молодой бизнес. Большинство компаний только в прошлом году начали демонстрировать прибыль. А при снижении спроса и сокращении парка операторов каршеринга сохранить прибыльность может быть проблематично», — рассуждает эксперт.

Андрей Попов полагает, что, несмотря на геополитическую ситуацию, рынок каршеринга ожидает рост, связывая это с изменением культуры потребления в больших городах. Эксперт думает, что стабильная тенденция к росту станет заметна в 2023 году.

Денису Гаврилову представляется, что если китайским брендам удастся обеспечить необходимый объем машин, то негативных последствий для каршеринга в уходе европейских брендов может и не быть. Другое дело, что стоимость закупок автомобилей по сравнению с прошлыми годами заметно вырастет. «Если VW Polo, Kia Rio, Hyundai Solaris можно было приобрести по цене около 1 млн рублей и даже меньше, то теперь чек по китайским брендам вырос и стремится к среднему значению в районе 2 млн рублей. Плюс сервисное обслуживание упомянутых седанов было дешевле, чем китайских кроссоверов в настоящее время», — указывает господин Гаврилов.

При этом он не исключает, что спрос будет расти: «С рынка ушли продукты подписки на автомобили, поэтому в массовом сегменте аренды автомобилей остался только каршеринг. К тому же многие потенциальные покупатели новых автомобилей сейчас по разным причинам откладывают приобретение машин, и в этом случае они смогут стать клиентами каршеринговых сервисов». ■