

Ceny benzínu stále rostou. Ušetří podnikatelé využitím carsharingu?

JANA LANGEROVÁ

Včera

Doba čtení: 7 minut

PŘIDEJTE NÁZOR

Sdílet

- [Sdílejte na Facebooku](#)
- [Sdílejte na Twitteru](#)



Autor: [Depositphotos.com](#) podle licence: [Rights Managed](#)

V České republice působí několik společností nabízejících sdílení aut. S čím se potýkají a jak se dívají na ceny pohonných hmot?

Carsharing patří do sdílené ekonomiky a může být provozován buď jako služba fungující mezi lidmi na principu sdílení, nebo prostřednictvím společností umožňujících půjčování vozů. I na tento byznys tak dopadají rostoucí **[ceny pohonných hmot](#)**.

Co se dozvíte v článku

- [Carsharingu se rok od roku daří lépe](#)
- [Roste také zájem o sdílení aut](#)

- [Motivací pro carsharing nejsou jen rostoucí ceny PHM](#)
- [Komu se tedy vyplatí carsharing?](#)
- [Jak to u sdílení aut vypadá s cenami?](#)

Carsharingu se rok od roku daří lépe

JAROMÍR KLIMEK z AJO carsharing uvádí, že v covidovém roce 2021 i přes řadu restrikcí dosáhli historicky nejvyššího obratu a nejlepšího hospodářského výsledku. Letos očekávají další růst obratu a další vylepšení hospodářského výsledku. Také zájem o HoppyGo každým rokem roste. Na základě tohoto dlouhodobě pozitivního trendu na českém trhu se loni rozhodli "vyjet" za hranice České republiky a koncept flexibilní, komunitní a udržitelné mobility představit také v Polsku a na Slovensku. Auta na této platformě jsou "od lidí pro lidi", tak je jejich benefitem atraktivní a pestrá nabídka, která čítá jak nové, tak lehce ojeté vozy rozličných typů a může být v podstatě nevyčerpatelná. V současné chvíli na všech třech trzích zaznamenávají silné předrezervace na právě začínající letní sezónu.

Společnosti CAR4WAY se daří dobře a v blízké době je čeká rozšíření flotily o dalších 200 vozů a chystají se zařadit novou značku automobilů. V prvním českém casharingu Autonapůl v loňském roce přes třetinu kilometrů najezdili firemní zákazníci a tvořili tak zhruba 15 % sdílníků. Carsharing podle dat společnosti využívají často jako dočasné posílení vlastní flotily nebo jako způsob, jak se nezavazovat k operativnímu leasingu nebo k investici do nového vozu. MICHAL ŠIMONÍK, ředitel / COO Autonapůl, serveru Podnikatel.cz potvrdil, že se aktuálně potýkají s extrémními dodacími lhůtami nových vozů. Loni na podzim v dostatečném předstihu objednali 20 nových aut, ale z nich byli dodavatelé schopní dodat před začátkem letní sezóny pouze pět. To je nepříjemná situace, ale pracují na ní a narychlo zařazují v období zvýšené poptávky další vozy z řad skladových.

Carsharing GoDrive působí v Českých Budějovicích, kde, na rozdíl od velkých měst, není povědomí o carsharingu tak rozšířené jako třeba v Praze nebo v Brně. O to více bychom potřebovali i mnohem konkrétnější podporu města například v souvislosti s parkovacími oprávněními a s informováním veřejnosti. Lidé si na sdílení teprve zvykají a potřebují vidět, že i město považuje carsharing za jednu z cest k udržitelné dopravě, dodává ONDŘEJ ZENKL, jednatel carsharingu GoDrive.

Roste také zájem o sdílení aut

Jak je popsáno výše, HoppyGo je specifický typ carsharingu, takzvaný peer-to-peer carsharing. Jde tedy o službu, přes kterou si lidé mohou mezi sebou sdílet svá vlastní auta, která by jim jinak stála nevyužitá v garáži nebo parkovala na chodníku. Délka zápůjčky pak záleží jen na vzájemné domluvě. Za 5 let existence HoppyGo na českém trhu můžeme deklarovat neustále rostoucí zájem o tento typ sdílení vozů, kdy letos opět meziročně rosteme v desítkách procent. Nyní začíná pro HoppyGo hlavní sezóna, množství poptávek na celé léto je už nyní značné, upřesňuje ROBIN ŠVAŘÍČEK, CEO carsharingové platformy HoppyGo od ŠKODA AUTO DIGILAB. Také Ondřej Zenkl říká, že

za České Budějovice navzdory covidu i situaci na Ukrajině neustále rostou a meziroční nárůst počtu výpůjček i nově registrovaných uživatelů se pohybuje mezi 25 – 33 % procenty. Stále rostoucí poptávku po carsharingu eviduje i Autonapůl, kde aktuálně nabízí přes 80 vozů v 9 krajských městech ČR.

Podle PAVLA LOUDY, majitele společnosti CAR4WAY, je vidět rostoucí obliba používání carsharingu jako běžné součásti městské dopravy a pozorují i stoupající zájem u firem, které pomocí sdílených aut **snižují náklady** na vozový park. nemusí platit pořizovací náklady ani náklady na servis vozů, platí pouze za použití vozidla v době, kdy ho potřebují, a to v závislosti na ujeté vzdálenosti. A současně mohou nabídnout „služební vůz“ více zaměstnancům. Firmy tak snižují nejen své náklady, ale také svou uhlíkovou stopu. Občas také díky sdíleným vozům překlenují zpoždění v dodávkách nových aut, doplňuje.

Psali jsme: [Doba sdílení je tady. Půjčování aut, kol a koloběžek dosahuje vrcholu](#)

Motivací pro carsharing nejsou jen rostoucí ceny PHM

V Autonapůl sledují rostoucí zájem o carsharing související s aktuální situací. Motivací jsou podle Michala Šimoníka nejen rostoucí ceny nových i ojetých aut, pojištění, servisu či pohonných hmot, ale také snaha větší udržitelnost v oblasti dopravy či snaha snížit závislost na dovozu fosilních paliv z nestabilních či nepřátelských zemí. Carsharing se ukazuje jako flexibilní služba, která uživatele z řad firem, organizací i fyzických osob v nejisté době k ničemu nezavazuje, a proto jej vítají. Dá se také velmi dobře kombinovat s dalšími druhy udržitelné dopravy jako MHD, chůzí, kolem či vlaky a autobusy pro meziměstské cesty a využít vozu jen na nezbytně nutnou dobu v jiném městě, popisuje dále.

I Robin Švaříček jednoznačně potvrzuje, že zájem o nabídnutí vlastního vozu ostatním řidičům v posledních měsících stoupá a souvislost s rostoucími náklady na vlastnictví a provoz vozu, ale i s rostoucí inflací obecně je naprosto zřejmá. Pro majitele aut totiž HoppyGo představuje příležitost přijít si i na několik tisíc korun měsíčně navíc bez zásadnějšího omezení vlastní mobility. Potenciál výdělku samozřejmě vždy záleží na autě samotném a jeho lokalitě, jakož i na počtu dní v měsíci, na které je majitel schopen jej nabídnout ostatním, dodává.

Pavel Louda uvádí, že se lidé naučili využívat sdílených aut během covidu, kdy při omezování kontaktů preferovali sdílená auta. Vůz mohou mít jen pro sebe až na celý týden a vždy mají jistá 4 volná sedadla a jedná se tak v podstatě o alternativu veřejné individuální dopravy. Carsharing je ze svého principu sdílení jednoho auta více uživateli výrazně levnější variantou k vlastnění vozu. Takže ano, rostoucí ceny dávají stále větší význam pro používání této služby, shrnuje. Naopak v AJO carsharing ani v GoDrive v tuto chvíli data neukazují, že by zvyšování cen pohonných hmot mělo přímý vliv na nárůst či pokles zájmu o carsharing. Očekáváme ale, že pokud bude růst pohonných hmot pokračovat podobným tempem, v dlouhodobějším horizontu čím dál víc lidí začne uvažovat o tom, zda se jim vlastní auto skutečně vyplatí, podotýká Ondřej Zenkl.

Komu se tedy vyplatí carsharing?

Podle Ondřeje Zenkla se to, že lidé využívají carsharing, v konečném důsledku nejvíce vyplácí městu. Konkrétně České Budějovice dlouhodobě bojují s hustotou opravy i s nedostatkem parkovacích míst, momentálně se navíc opravují významné dopravní tepny a je skutečně třeba, aby se lidé naučili tam, kde je to možné, využívat alternativní formy dopravy, jako je veřejná doprava, MHD, kola, koloběžky, chůze, sdílená auta nebo taxi. Vlastní auta by ve městě měla být až tou poslední možností. Tuto myšlenku prozatím nejvíce chápou a sdílejí mladí lidé ve věku 20–35 let, ale v poslední době o ni projevují zájem zejména kvůli úsporám i malé a střední firmy. Sdílené auto je ideální také jako druhé či „náhradní“ auto do domácnosti, protože zde naprosto odpadají pořizovací i provozní náklady. Člověk auto využívá pouze tehdy, když jej skutečně potřebuje, shrnuje.

A promotional banner for a conference. The background is dark blue with a pattern of binary code (0s and 1s) and glowing blue circles. The text is white and yellow. The main title is 'Cloud Computing 2022'. Below it, it says 'ONLINE konference - 7. června na vašem monitoru'. Then, a list of topics: 'Cloudy a regulace • chytré strategie • IT bezpečnost • UI • cloud ve veřejné správě • hybridní licencování • multicloud'. At the bottom, there is a yellow button with the text 'Chci se registrovat zdarma'.

Michal Šimoník vyjmenovává, že se carsharing vyplatí lidem, ale i firmám či organizacím, které s vozem najedou ročně do cca 10 tis. km a nepotřebují auto každý den, typicky z větších měst, kde je velmi dobrá nabídka dalších druhů dopravy. Firmy podle něj často využívají službu i jako dočasné posílení své vlastní flotily vozidel, například v kombinaci s vlakem nebo při potřebě dalšího či specifického vozidla, jako je dodávka nebo elektromobil. „Carsharing se vyplatí obyvatelům Prahy a Brna, kteří ročně najedou do 10 –15 tisíc km,“ přidává Jaromír Klimek. V případě HoppyGo jsou zde výhody pro obě strany: pro řidiče v tom, že si mohou vybrat z nejširší nabídky na trhu, co se týká ceny, značky, typu a karoserie vozu, a vozidlo si mohou zapůjčit na den i rok. A pro majitele je pak výhoda HoppyGo v tom, že jim umožní nabídnout jejich vozidlo na HoppyGo a tím si mohou přivydělat. Využívat naši službu carsharingu se vyplatí každému, kdo chce zajistit svoji mobilitu co nejvýhodněji a hlavně bez starostí, myslí si Pavel Lauda.

Jak to u sdílení aut vypadá s cenami?

Tím, že je HoppyGo zprostředkovatel, si cenu za půjčení vozu primárně určuje majitel konkrétního vozu. Palivo si platí řidič sám, takže u této služby nemuselo dojít ke zdražení zápůjčky vozu. K mírnému zdražení pak museli přistoupit v CAR4WAY, kde se u svých uživatelů setkali s pochopením tohoto kroku. Rostou ceny nových aut, pojištění, servisních služeb a v neposlední řadě rozhodně i paliv, která tvoří součást koncové ceny. To vše jsme tedy museli zahrnout do koncových cen služby a ty navýšit. Naposledy letos

v dubnu po zahájení války na Ukrajině, říká Michal Šimoník. Podobně v AJO carsharing mají klienti v ceně služby zahrnuto i palivo, takže na rostoucí ceny museli reagovat a na konci března zvýšili sazbu ze 4,99 Kč/km na 5,99 Kč/km. Také v GoDrive kilometrovou sazbu zahrnující palivo upravili tak, aby nárůst cen alespoň částečně pokryla. I tak ale část rostoucích nákladů absorbujeme. Na průměrné rezervaci si náš uživatel připlatí spíš v řádu korun než desetikorun, upřesňuje v závěru Ondřej Zenkl.