



Аналитический отчет DISCOVERY RESEARCH GROUP

Анализ рынка услуг проката (аренды) автомобилей в России



Агентство DISCOVERY Research Group было создано в 2005 г. За годы работы нашими клиентами стали тысячи компаний. Со списком клиентов можно ознакомиться тут: <http://www.drgroup.ru/clients.html>

Наши клиенты, в том числе - крупнейшие мировые корпорации, выражают благодарность агентству за проведенные исследования <http://www.drgroup.ru/reviews.html>

Почему маркетинговые исследования выгоднее покупать у нас?

1. Мы используем максимально полный набор источников,

который можно использовать в рамках кабинетного исследования, включая экспертные интервью с игроками рынка, результаты обработки баз данных ФТС РФ, данные ФСГС РФ (Росстата), профильных государственных органов и многие другие виды источников информации.

2. Мы обновляем исследование на момент его приобретения.

Таким образом, вы получаете обзор рынка по состоянию на самый последний момент. Наши отчеты всегда самые свежие на рынке!

3. Мы максимально визуализируем данные

путем формирования таблиц и построения диаграмм. Это позволяет клиентам тратить меньше времени на анализ данных, а также использовать подготовленные нами графики в собственных документах. Естественно, при этом очень много выводов дается в текстовом виде, ведь далеко не всю информацию можно представить в виде таблиц и диаграмм.

4. Все наши отчеты предоставляются клиентам в форматах Word и Excel,

что позволяет Вам в дальнейшем самостоятельно работать с отчетом, используя данные любым способом (изменять, копировать и вставлять в любой документ).

5. Мы осуществляем послепродажную поддержку

Любой клиент после приобретения отчета может связаться с нашим агентством, и мы в кратчайшие сроки предоставим консультацию по теме исследования.

Методология проведения исследований

Одним из направлений работы агентства DISCOVERY Research Group является подготовка *готовых исследований*. Также такие исследования называют *инициативными*, поскольку агентство самостоятельно инициирует их проведение, формулирует тему, цель, задачи, выбирает методологию проведения и после завершения проекта предлагает результаты всем заинтересованным лицам.

Мы проводим исследования рынков России, стран СНГ, Европы, США, некоторых стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Основным предназначением *готовых исследований* является ознакомление участников рынка – производителей, импортеров, дистрибьюторов, клиентов, всех заинтересованных лиц, – с текущей рыночной ситуацией, событиями прошлых периодов и прогнозами на будущее. *Хорошее готовое исследование должно быть логически выстроенным и внутренне непротиворечивым, емким без лишней малоприменимой информации, точным и актуальным, давать возможность быстро получить нужные сведения.*

РЫНОЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Хорошее готовое исследование должно отражать данные обо всех ключевых рыночных показателях, а значит содержать в себе информацию:

- об объеме, темпе роста и динамике развития производства, импорта и экспорта, и самого рынка;
- о различных сценариях прогноза ключевых показателей рынка в натуральном и стоимостном выражении;
- о структуре потребления;
- об основных сегментах рынка и ключевых отраслях;
- о ключевых тенденциях и перспективах развития рынка в ближайшие несколько лет;
- о ключевых факторах, определяющих текущее состояние и развитие рынка;
- о потребительских свойствах различных товарных групп;
- о рыночных долях основных участников рынка;
- о конкурентной ситуации на рынке;
- о финансово-хозяйственной деятельности участников рынка;
- иногда проводится мониторинг цен и определяется уровень цен на рынке;
- и др.

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

Для того, чтобы клиент получил максимально детальное представление об анализируемом рынке мы используем все доступные источники информации:

1. Базы данных Федеральной Таможенной службы РФ, ФСГС РФ (Росстат).
2. Материалы DataMonitor, EuroMonitor, Eurostat.
3. Печатные и электронные деловые и специализированные издания, аналитические обзоры.
4. Ресурсы сети Интернет в России и мире.
5. Экспертные опросы.
6. Материалы участников отечественного и мирового рынков.
7. Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств.
8. Материалы отраслевых учреждений и базы данных.
9. Результаты ценовых мониторингов.
10. Материалы и базы данных статистики ООН (United Nations Statistics Division: Commodity Trade Statistics, Industrial Commodity Statistics, Food and Agriculture Organization и др.).
11. Материалы Международного Валютного Фонда (International Monetary Fund).
12. Материалы Всемирного банка (World Bank).
13. Материалы ВТО (World Trade Organization).
14. Материалы Организации экономического сотрудничества и развития (Organization for Economic Cooperation and Development).
15. Материалы International Trade Centre.
16. Материалы Index Mundi.
17. Результаты исследований DISCOVERY Research Group.

Очевидно, что использование большего числа источников позволяет исследователю, во-первых, собирать максимальный объем доступной информации, дополнять информацию из одних источников информацией из других источников, во-вторых, производить перекрестную проверку получаемых сведений.

Периодические печатные и цифровые СМИ подвержены влиянию участников рынка. При анализе необходимо внимательно сравнивать оценки разных показателей, предоставленных различными игроками. В базах данных ФТС РФ декларанты (импортеры и экспортеры) зачастую занижают импортную и экспортную цены. Кроме этого, многие источники не имеют возможности объективно и полно собирать всю необходимую информацию о рынке. Например, ФСГС РФ (Росстат) ведет учет сведений об объемах выпуска продукции не по всем кодам, существующим в классификаторе кодов ОКПД (общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности). Следовательно, часть информации приходится получать из дополнительных источников.

В силу вышеназванных причин очень важно использовать максимально широкий круг источников информации.

ОБРАБОТКА БАЗ ДАННЫХ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

При этом сбор информации – это лишь полдела. Важно *правильно обработать базы данных и рассчитать значения требующихся показателей*. Для этого нужны высокая квалификация и опыт работы в программах Access, Excel, SPSS. Наши специалисты обладают этими качествами.

Кроме того, за годы работы специалистами агентства DISCOVERY Research Group разработаны *собственное специальное программное обеспечение и алгоритмы обработки различных баз данных*, в т.ч. баз данных ФТС РФ. Это позволяет производить более точные расчеты за меньший период времени, экономя тем самым деньги Клиента. *При желании вы можете ознакомиться с ними.*

Наши Клиенты получают возможность оперировать более точными оценками всевозможных рыночных показателей, более обоснованно оценивать позиции своей компании, прогнозировать объемы собственных продаж и продаж конкурентов!!!

Этот отчет был подготовлен **DISCOVERY Research Group** исключительно в целях информации. **DISCOVERY Research Group** не гарантирует точности и полноты всех сведений, содержащихся в отчете, поскольку в некоторых источниках приведенные сведения могли быть случайно или намеренно искажены. Информация, представленная в этом отчете, не должна быть истолкована, прямо или косвенно, как информация, содержащая рекомендации по дальнейшим действиям по ведению бизнеса. Все мнение и оценки, содержащиеся в данном отчете, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения.

DISCOVERY Research Group не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в данном отчете, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Информация, представленная в настоящем отчете, получена из открытых источников. Дополнительная информация может быть представлена по запросу.

Этот документ или любая его часть не может распространяться без письменного разрешения **DISCOVERY Research Group** либо тиражироваться любыми способами.

ВАЖНО!

Задачи, поставленные и решаемые в настоящем отчете являются общими и не могут рассматриваться как комплексное исследование рынка того или иного товара или услуги. Для решения специфических задач необходимо проведение Ad hoc исследования, которое в полной мере будет соответствовать потребностям бизнеса.

Основное направление деятельности **DISCOVERY Research Group** – проведение маркетинговых исследований полного цикла в Москве и регионах России, а также выполнение отдельных видов работ на разных этапах реализации исследовательского проекта.

Также **DISCOVERY Research Group** в интересах Заказчика разрабатывает и реализует PR-кампании, проводит конкурентную разведку с привлечением соответствующих ресурсов.

Специалисты агентства обладают обширными знаниями в маркетинге, методологии, методике и технике маркетинговых и социологических исследований, экономике, математической статистике и анализе данных.

Специалисты агентства являются экспертами и авторами статей в известных деловых и специализированных изданиях, среди которых Коммерсантъ, Ведомости, Эксперт РБК, Профиль и ряд других.

Агентство **DISCOVERY Research Group** является партнером РИА «РосБизнесКонсалтинг» и многих других Интернет-площадок по продаже отчетов готовых исследований.

Содержание

Содержание	8
Список таблиц и диаграмм	11
Таблицы:	11
Диаграммы:	12
Резюме	14
Глава 1. Методология исследования	16
Цель исследования	16
Задачи исследования	16
Объект исследования	16
Метод сбора и анализа данных	16
Источники получения информации	17
Объем и структура выборки	17
Глава 2. Классификация и основные характеристики рынка услуг проката автомобилей	19
Описание и основные характеристики	19
Сегментация рынка услуг проката автомобилей на основе потребительских предпочтений	22
Сегмент 1 «Прокат коммерческих автомобилей»	22
Сегмент 2 «Аренда автомобиля для отдыха»	22
Сегмент 3 «Страховой прокат»	22
Глава 3. Объем и темпы роста рынка услуг проката автомобилей в России	23
В стоимостном выражении	23
Рынок услуг проката автомобилей	23
Рынок услуг каршеринга	26
В натуральном выражении	27
Рынок услуг проката автомобилей в целом	27
Рынок услуг каршеринга	28
Глава 4. Основные каналы аренды услуг на рынке проката автомобилей	29
Глава 5. Конкурентный анализ рынка услуг проката автомобилей в России	32
Рыночные доли компаний	32
Рынок услуг проката автомобилей в целом	32
Рынок услуг каршеринга	34

Рыночные доли сервисов	36
Рынок услуг проката автомобилей в целом	36
Рынок услуг каршеринга	37
Глава 6. Основные события, тенденции и перспективы развития рынка услуг проката автомобилей в России	39
Рынок классических услуг проката автомобилей	39
Перспективы рынка услуг проката автомобилей	39
Спад рынка	39
Проблемы качества услуг	39
Рынок услуг каршеринга	40
Перспективы рынка услуг проката автомобилей	40
Спад рынка	41
Проблемы качества услуг	41
Ключевые события рынка услуг проката автомобилей	42
Событие 1. Компания Europcar ушла с российского рынка	42
Событие 2. Сервис «Делимобиль»	42
Событие 3. Мосгордума объявила тендер на аренду автомобилей бизнес-класса	43
Событие 4. Volvo запустит услуги по каршерингу	43
Событие 5. «Яндекс» запускает сервис каршеринга	43
Глава 7. Факторы развития рынка услуг проката автомобилей в России	44
Фактор 1. Экономическая ситуация	44
Фактор 2. Развитие современных технологий	45
Фактор 3. Развитие рынка туризма	45
Фактор 4. Государственная поддержка	46
Глава 8. Потребительские предпочтения на рынке проката автомобилей в России	47
Рынок услуг проката автомобилей в целом	47
Особенности потребительских предпочтений	47
Сегментация потребителей	49
Особенности регионального поведения потребителей	51
Рынок услуг каршеринга	52
Особенности потребительских предпочтений	52
Сегментация потребителей	52
Особенности регионального поведения потребителей	60

Глава 9. Финансово-хозяйственная деятельность и планы развития ключевых игроков рынка услуг проката автомобилей в России	61
Компании, предлагающие услуги традиционного проката автомобилей	61
Компания 1. АО «Ричмонт Транспортные Услуги» (сервис Hertz)	61
Компания 2. ООО «РентаЛайн» (сервис Sixt)	62
Компания 3. ООО «Райден» (сервис Dollar Thrifty)	62
Компания 4. ЗАО «БИЛАНТЛИЯ» (сервис Avis)	63
Компании, предлагающие услуги каршеринга	64
Компания 1. ООО «Каршеринг Россия» (сервис Делимобиль)	64
Компания 2. ООО «НТС» (сервис YouDrive)	65
Компания 3. ООО «Энитайм» (сервис AnyTime)	66
Компания 4. АО «Каршеринг» (сервис BelkaCar)	67
Компания 5. ООО "ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР "ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ» (Car5)	67
Компания 6. ООО «Шеримобиль»	67
Компания 7. ООО «ЮренКар.ру»	68
Глава 10. Прогноз развития рынка до 2020 г.	69
Объем и темпы роста рынка	71
Основные каналы аренды услуг на рынке проката автомобилей	73

Список таблиц и диаграмм

Отчет содержит 27 таблицы и 21 диаграмма.

Таблицы:

Таблица 1. Объем сегментов рынка услуг проката автомобилей в России, млн. руб.

Таблица 2. Темпы прироста рынка услуг проката автомобилей по сегментам в России, в стоимостном выражении, %.

Таблица 3. Объем рынка услуг каршеринга в России, млн. руб.

Таблица 4. Объем рынка услуг проката автомобилей в России, тыс. шт.

Таблица 5. Объем рынка услуг каршеринга в России, шт.

Таблица 6. Объем каналов аренды рынка услуг проката автомобилей в России, млн. руб.

Таблица 7. Темпы прироста рынка услуг проката автомобилей по каналам аренды в России, в стоимостном выражении, %.

Таблица 8. Объем рынка «Прокат автомобилей Online» в России по категориям, млн. руб.

Таблица 9. Доли компаний в объеме рынка услуг проката автомобилей в России, % от стоимостного объема рынка.

Таблица 10. Доли компаний в объеме рынка услуг каршеринга в России, % от стоимостного объема рынка.

Таблица 11. Лидирующие сервисы рынка услуг проката автомобилей в 2015 г. по ключевым показателям.

Таблица 12. Размер автомобильного парка основных игроков рынка каршеринга в России в 2015-2017 гг., шт.

Таблица 13. Количество пользователей услуг рынка каршеринга по сервисам в России в 2017 г., тыс. чел.

Таблица 14. Стоимость услуг сервисов каршеринга в Москве в 2017 г., руб./мин.

Таблица 15. Основные финансовые показатели АО «Ричмонт Транспортные Услуги», тыс. руб.

Таблица 16. Основные финансовые показатели ООО «РентаЛайн», тыс. руб.

Таблица 17. Основные финансовые показатели ООО Райден, тыс. руб.

Таблица 18. Основные финансовые показатели ЗАО «БИЛАНТЛИЯ», тыс. руб.

Таблица 19. Основные финансовые показатели ООО «Каршеринг Россия» тыс. руб.

Таблица 20. Основные финансовые показатели ООО «НТС» в 2016 г. тыс. руб.

Таблица 21. Основные финансовые показатели ООО «Энтайм» тыс. руб.

Таблица 22. Основные финансовые показатели ООО «Энтайм» 2016 г. тыс. руб.

Таблица 23. Прогноз объема сегментов рынка услуг проката автомобилей в России в 2016-2020 гг., млн. руб.

Таблица 24. Прогноз темпов прироста объема рынка услуг проката автомобилей по сегментам в России в 2016-2020 гг. в стоимостном выражении, %.

Таблица 25. Прогноз объема рынка услуг проката автомобилей по каналам аренды в России в 2016-2020 гг. в стоимостном выражении, %.

Таблица 26. Прогноз темпов прироста рынка услуг проката автомобилей по каналам аренды в России в 2016-2020 гг. в стоимостном выражении, %.

Таблица 27. Прогноз объема рынка «Прокат автомобилей Online» по категориям в России в 2016-2020 гг., млн. руб

Диаграммы:

Диаграмма 1. Объем и темп прироста рынка услуг проката автомобилей в России, млн. руб. и %.

Диаграмма 2. Объем сегментов рынка услуг проката автомобилей в России, млн. руб.

Диаграмма 3. Доли сегментов в общем объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2017г., % от стоимостного объема.

Диаграмма 4. Объем и темп прироста рынка услуг каршеринга в России, млн. руб. и %.

Диаграмма 5. Доли основных каналов аренды услуг в общем объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2017г., % от стоимостного объема.

Диаграмма 6. Доли категорий в объеме рынка «Прокат автомобилей Online» в России в 2017 г., % от стоимостного объема.

Диаграмма 7. Доли компаний в объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2015 г., % от стоимостного объема рынка.

Диаграмма 8. Доли компаний в объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2016 г., % от стоимостного объема рынка.

Диаграмма 9. Основные опасения населения относительно услуг проката автомобилей, %.

Диаграмма 10. Основные причины аренды автомобилей частными клиентами в России в 2017 г., %.

Диаграмма 11. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по полу в Москве в 2017 г., %.

Диаграмма 12. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по семейному положению в Москве в 2017 г., %.

Диаграмма 13. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по образованию в Москве в 2017 г., %.

Диаграмма 14. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по возрасту в Москве в 2017 г., %.

Диаграмма 15. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по роду деятельности в Москве в 2017 г., %.

Диаграмма 16. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по сфере деятельности в Москве в 2017 г., %.

Диаграмма 17. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по наличию/отсутствию собственного автомобиля в Москве в 2017 г., %.

Диаграмма 18. Прогноз объема и темпа прироста рынка услуг проката автомобилей в России в 2016-2020 гг., млн. руб. и %.

Диаграмма 19. Прогноз объема сегментов рынка услуг проката автомобилей в России в 2016 – 2020 гг., млн. руб.

Диаграмма 20. Прогноз доли основных каналов аренды услуг в общем объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2020 г., % от стоимостного объема.

Диаграмма 21. Прогноз доли категорий в объеме канала «Прокат автомобилей Online» в России в 2020 г., % от стоимостного объема.

Резюме

DISCOVERY Research Group завершило исследование российского рынка услуг проката автомобилей.

Объем рынка услуг проката автомобилей в России в 2016 г. составил 6 195,6 млн. руб.

Рынок услуг проката автомобилей состоит из трех основных сегментов: «Прокат коммерческих автомобилей», «Аренда автомобиля для отдыха» и «Страховой прокат».

Лидирующим на рынке проката автомобилей в России в 2017 г. стал сегмент «Прокат коммерческих автомобилей» с долей 43%. Второе место в объеме рынка услуг проката автомобилей с долей 31% занял сегмент «Аренда автомобиля для отдыха».

Лидирующим сервисом рынка услуг проката автомобилей в 2015 г. была АО «Ричмонт Транспортные Услуги» – владелец франшизы Hertz в России.

Также крупными компаниями, предоставляющими услуги проката автомобилей, являются Sixt AG (ООО «РентаЛайн») и ООО «Райден» – представитель сервиса Dollar Thrifty в России. Рыночная доля данных компаний в стоимостном выражении в 2015 г. составила 4,5% и 4,2% соответственно.

С 2015 г. для пользователей услуг аренды автомобилей в России стал доступен такой вид проката, как каршеринг (car sharing) - автоматизированный краткосрочный прокат автомобиля, предполагающий поминутную или почасовую оплату.

Количество машин на рынке услуг каршеринга в 2016 г. составляло 1 660 шт., в 2017 г. численность автомобилей выросла до 2 870 тыс. шт.

В 2016 г. объем рынка услуг каршеринга в стоимостном выражении составил 370,4 млн. руб. По сравнению с 2015 г. объем рынка вырос на 310,6 млн. руб.

В 2017 г. услугу каршеринга предоставляли семь сервисов: Делимобиль, Anytime, YouDrive, Belkacar, Car5, Шеримобиль и URentCar.

Рынок услуг каршеринга в России начал активно развиваться с приходом крупного игрока – Делимобиль, который в 2017 г. стал лидером на рынке данных услуг по размеру автопарка – автопарк сервиса насчитывал 1 300 шт. Далее следуют сервисы YouDrive и BelkaCar, автопарк которых составил 400 и 350 автомобилей соответственно.

Быстрый рост популярности каршеринга в 2016-2017 гг. привел к трансформации рынка услуг автомобильного проката. Так, в 2017 г., чтобы не доводить компанию до больших убытков, Hertz решил признать банкротом своего представителя в России (АО «Ричмонт Транспортные Услуги»). В 2016 выручка АО «Ричмонт Транспортные Услуги» в России в 2016 году сократилась на 11,5% до 504 142 млн. руб., а чистая прибыль снизилась на 61% и составила всего 43 тыс. руб.

Основными потребителями на рынке проката автомобилей в России являются корпоративные клиенты.

Услуги проката автомобилей представлены преимущественно в крупных городах. По данным 2017 г., более 80% компаний-прокатчиков сосредоточены в Москве, Санкт-Петербурге, и крупных курортах Черного моря.

В отличие от рынка услуг классического проката автомобилей, основными потребителями услуг каршеринга являются частные лица. Преимущественно пользователями услуг каршеринга являются жители города, а на туристов приходится лишь 5% всех заказов. Рынок услуг каршеринга представлен в основном в Москве и Санкт-Петербурге.

Согласно прогнозам, объем рынка услуг проката автомобилей в России к 2020 г. может вырасти до 6 394,6 млн. руб. Среднегодовой темп прироста объема рынка составит 0,2%.

Глава 1. Методология исследования

Цель исследования

Охарактеризовать текущее состояние и перспективы развития рынка услуг проката автомобилей в России.

Задачи исследования

1. Определить объем, темпы роста и динамику развития российского рынка услуг проката автомобилей.
2. Выделить и описать основные сегменты рынка услуг проката автомобилей в России.
3. Охарактеризовать предпочтения потребления рынка услуг проката автомобилей в России.
4. Определить рыночные доли основных участников рынка услуг проката автомобилей.
5. Охарактеризовать конкурентную ситуацию на рынке проката автомобилей в России.
6. Составить различные сценарии прогноза ключевых показателей рынка услуг проката автомобилей в России до 2020 г.
7. Определить ключевые тенденции и перспективы развития рынка услуг проката автомобилей в России в ближайшие несколько лет.
8. Определить ключевые факторы, определяющие текущее состояние и развитие рынка услуг проката автомобилей в России.
9. Определить факторы, препятствующие росту рынка услуг проката автомобилей в России.
10. Описать финансово-хозяйственную деятельность участников рынка услуг проката автомобилей.

Объект исследования

Рынок услуг проката автомобилей в России.

Метод сбора и анализа данных

Основным методом сбора данных является мониторинг документов.

В качестве основных методов анализа данных выступают так называемые (1) Традиционный (качественный) контент-анализ интервью и документов и (2) Квантитативный (количественный) анализ с применением пакетов программ, к которым имеет доступ наше агентство.

Контент-анализ выполняется в рамках проведения Desk Research (кабинетное исследование). В общем виде целью кабинетного исследования является проанализировать ситуацию на рынке **проката автомобилей** и получить (рассчитать) показатели, характеризующие его состояние в настоящее время и в будущем.

Источники получения информации

1. Базы данных Федеральной Таможенной службы РФ, ФСГС РФ (Росстат).
2. Материалы DataMonitor, EuroMonitor, Eurostat.
3. Печатные и электронные деловые и специализированные издания, аналитические обзоры.
4. Ресурсы сети Интернет в России и мире.
5. Экспертные опросы.
6. Материалы участников отечественного и мирового рынков.
7. Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств.
8. Материалы отраслевых учреждений и базы данных.
9. Результаты ценовых мониторингов.
10. Материалы и базы данных статистики ООН (United Nations Statistics Division: Commodity Trade Statistics, Industrial Commodity Statistics, Food and Agriculture Organization и др.).
11. Материалы Международного Валютного Фонда (International Monetary Fund).
12. Материалы Всемирного банка (World Bank).
13. Материалы ВТО (World Trade Organization).
14. Материалы Организации экономического сотрудничества и развития (Organization for Economic Cooperation and Development).
15. Материалы International Trade Centre.
16. Материалы Index Mundi.
17. Результаты исследований DISCOVERY Research Group.

Объем и структура выборки

Процедура контент-анализа документов не предполагает расчета объема выборочной совокупности. Обработке и анализу подлежат все доступные исследователю документы.

К отчету прилагается обработанная и пригодная к дальнейшему использованию **база данных с подробной информацией об импорте в Россию и**

экспорте из России проката автомобилей База включает в себя большое число различных показателей:

1. Категория продукта
2. Группа продукта
3. Производитель
4. Сервис
5. Год импорта/экспорта
6. Месяц импорта/экспорта
7. Компании получатели и отправители товара
8. Страны получатели, отправители и производители товара
9. Объем импорта и экспорта в натуральном выражении
10. Объем импорта и экспорта в стоимостном выражении

Содержащиеся в базе данных сведения позволят Вам самостоятельно выполнить любые требующиеся запросы, которые не включены в отчет.

Глава 2. Классификация и основные характеристики рынка услуг проката автомобилей

Описание и основные характеристики

В данной главе рассматривается классификация **проката автомобилей**. Представлены сведения о различных видах **проката автомобилей**, формирующих сегменты рынка.

Рынок услуг проката автомобилей в первую очередь различается по длительности оказываемых услуг. По этому принципу можно выделить следующие виды проката автомобилей:

- *Краткосрочная аренда автомобиля или сервис каршеринга (car sharing)* - автоматизированный прокат автомобиля, предполагающий поминутную или почасовую оплату. Пользуется особой популярностью при внутригородских коротких поездках. Каршеринг является одним из самых молодых явлений рынка услуг проката автомобилей в России.

Особенностью каршеринга является однократное заключение договора с поставщиком услуг. Дальнейшая аренда автомобиля осуществляется автоматизировано через мобильное приложение. Возможность автоматизированного бронирования, взятия и возврата автомобиля, делает каршеринг востребованным в случае срочных поездок.

В зависимости от того, кто владеет автопарком, выделяют три основные модели каршеринга:

- - B2C (business-to-customer) — компания закупает автомобили для дальнейшей сдачи в аренду. B2C является классическим видом каршеринга. По этому принципу в России работает около 6 компаний.
- - P2P (peer-to-peer) — компания является посредником между частными владельцами автомобилей, готовыми предложить услугу проката, и клиентами, интересующимися в услуге. Каршеринг P2P условно можно разделить на два подвида:

- Агрегаторы такси –позволяют выбрать перевозчика для поездки и вызвать автомобиль до необходимого места с помощью мобильного приложения.
- Карпулинг или райдшеринг –совместное использование частного автомобиля с помощью онлайн-сервисов поиска попутчиков. Используется как для длительных междугородних поездок, так и для обычных городских поездок на небольшие расстояния. На сегодняшний день картпулинг представлен двумя компаниями, которые предоставляют услуги на бесплатной основе.

Несмотря на то, что с точки зрения международной классификации «Агрегаторы такси» и «Карпулинг» относятся к видам каршеринга, причислить их к рынку проката автомобилей представляется неправильным. В отчете Discovery Research Group сервисы, предоставляющие услуги карпулинга и быстрого поиска такси, не рассматриваются как часть рынка каршеринга. Причина – статус каршеринга этих сервисов связан с попыткой основателей уйти от уплаты налогов.

- - NFP (non-profit or co-op) — организации предлагают прокат автомобилей с благотворительными целями.
- *Однодневная или посуточная аренда* - предполагает предоставление услуг проката автомобилей на срок не менее 24 часов. Часто используется для свадебных кортежей, празднования выпускных вечеров и т.д.
- *Краткосрочная аренда* - предполагает аренду автомобиля на срок до семи дней. Преимущественно используется при кратковременных деловых визитах или рекреационных поездках.
- *Длительная аренда* – прокат автомобилей сроком от семи дней. Вид услуги пользуется спросом при командировочных поездках.

Классификация рынка услуг проката автомобилей может быть также осуществлена на основе содержания услуги:

- *Аренда без водителя* обеспечивает полную свободу передвижения. Распространяется на машины эконом-класса и среднего класса. За сохранность автомобиля в таком случае отвечает арендатор.
- *Аренда с водителем* часто служит способом подчеркнуть высокий статус при деловых поездках или важных встречах. Ответственность за сохранность машины ложится на водителя.

Сегментация рынка услуг проката автомобилей на основе потребительских предпочтений

На основе потребительских предпочтений можно выделить три основных сегмента рынка услуг проката автомобилей.

Сегмент 1 «Прокат коммерческих автомобилей»

«Прокат коммерческих автомобилей» - обеспечение транспортными средствами юридических лиц. Вид услуги позволяет компаниям арендовать автомобили для сотрудников или бизнес-партнеров, приобретать автомобиль в лизинг.

Аренда автомобилей юридическими лицами пользуется большой популярностью, т.к. не требует внушительных финансовых и временных вложений со стороны компании. Освободившиеся финансы можно инвестировать в развитие деятельности компании. Кроме того, машина, взятая на прокат, не ставится на баланс фирмы и не подвергается амортизации, что облегчает ведение бухгалтерии.

Сегмент 2 «Аренда автомобиля для отдыха»

«Аренда автомобиля для отдыха» предполагает прокат автомобилей частными клиентами. Причина аренды может быть различной: праздничное событие (свадьба, день рождения), важная встреча неформального характера, аренда с туристическими целями.

Сегмент 3 «Страховой прокат»

«Страховой прокат» – вид услуги, включенный в страховой пакет автомобиля. Система обеспечивает застрахованным средством передвижения за счет страховой компании в случае кражи, поломки (ремонта) автомобиля или ДТП.

Глава 3. Объем и темпы роста рынка услуг проката автомобилей в России

В стоимостном выражении

Рынок услуг проката автомобилей

Объем рынка услуг проката автомобилей в России в 2017 г. составил 6 195,6 млн. руб. В 2016 г. он равнялся млн. руб.

Темп прироста рынка в 2017 г. составил

Таблица 1. Объем сегментов рынка услуг проката автомобилей в России в 2012-2017 гг., млн. руб.

Категория	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Прокат коммерческих автомобилей						
Аренда автомобиля для отдыха						
Страховой прокат						
Итого						

Объем сегмента «Прокат коммерческих автомобилей» в 2017 г. составил млн. руб., в 2016 г. он равнялся млн. руб. Объем данного сегмента в 2017 г. на

Объем сегмента «Аренда автомобиля для отдыха» в 2017 г. составил млн. руб., в 2016 г. он составлял 1 937,4 млн. руб. Объем данного сегмента в 2016 г. на
.

Объем сегмента «Страховой прокат» в 2017 г. составил млн. руб., в 2016 г. он составлял 1 641,4 млн. руб. Объем данного сегмента в 2016 г. на

Таблица 2. Темпы прироста рынка услуг проката автомобилей по сегментам в России в 2012-2017 гг., в стоимостном выражении, %.

Категория	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Прокат коммерческих автомобилей					
Аренда автомобиля для отдыха					
Страховой прокат					
Итого					

Диаграмма 1. Объем и темп прироста рынка услуг проката автомобилей в России в 2012-2017 гг., млн. руб. и %.

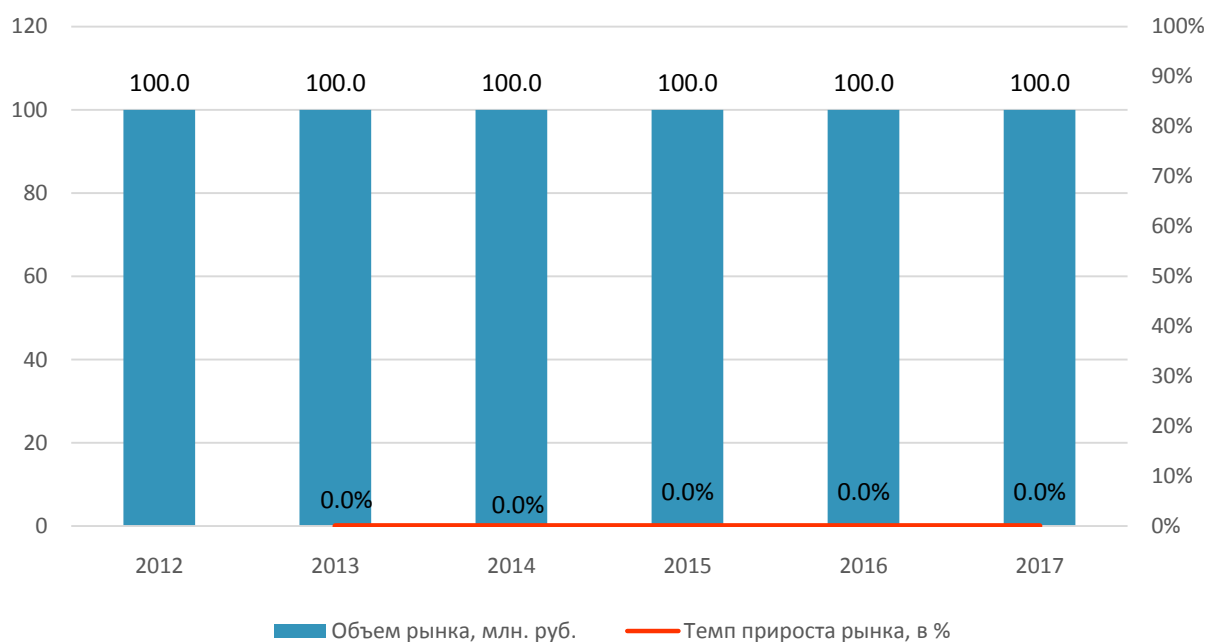
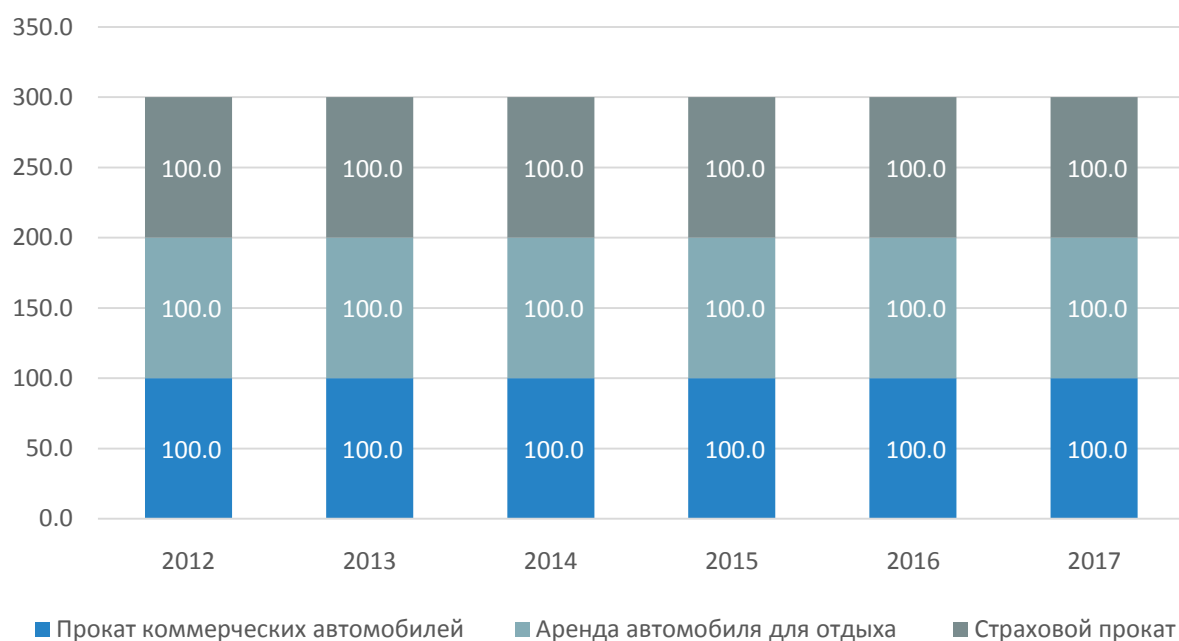
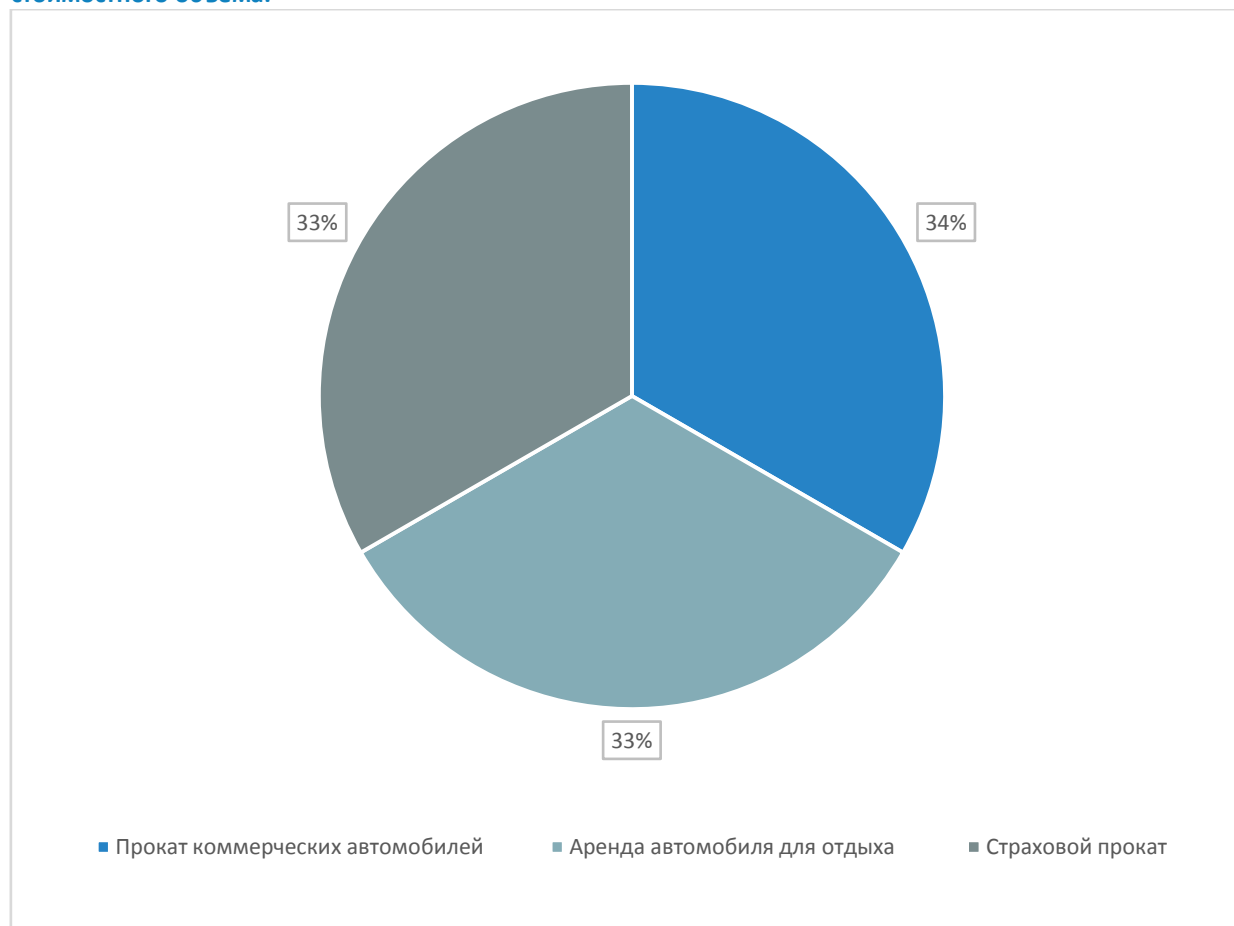


Диаграмма 2. Объем сегментов рынка услуг проката автомобилей в России в 2012-2017 гг., млн. руб.



В 2017 г. ведущим на рынке проката автомобилей в России стал сегмент «Прокат коммерческих автомобилей» с долей 43%. Второе место в объеме рынка услуг проката автомобилей с долей 31% занял сегмент «Аренда автомобиля для отдыха».

Диаграмма 3. Доли сегментов в общем объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2017г., % от стоимостного объема.



Рынок услуг каршеринга

В 2016 г. объем рынка услуг каршеринга в стоимостном выражении составил 370,4 млн. руб. По сравнению с 2015 г. объем рынка вырос на 310,6 млн. руб., что свидетельствует об активном развитии каршеринговых услуг в России.

Таблица 3. Объем рынка услуг каршеринга в России в 2013-2016 гг., млн. руб.

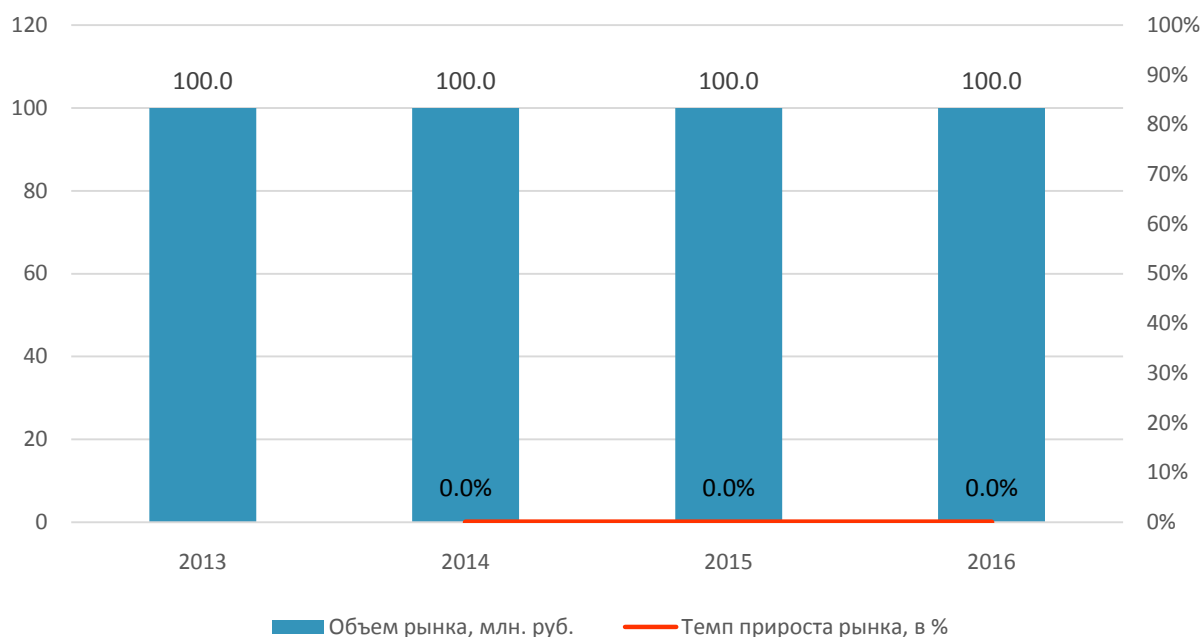
Показатель	2013	2014	2015	2016
Объем рынка				

Источник: расчеты Discovery Research Group

Примечание: объем рынка услуг каршеринга рассчитан на основе выручки ключевых игроков рынка.

Рынок услуг каршеринга в России начал активно развиваться с приходом – в октябре 2015 г. По мнению генерального директора каршеринговой компании, существование рынка услуг каршеринга фактически начинается с выхода на рынок Хотя различные сервисы по предоставлению услуг каршеринга появились в России в 2010 г., именно с основанием сервиса начинается активная популяризация этого вида услуг.

Диаграмма 4. Объем и темп прироста рынка услуг каршеринга в России в 2013-2016 гг., млн. руб. и %.



В натуральном выражении

Рынок услуг проката автомобилей в целом

Рынок услуг проката автомобилей в натуральном выражении может быть оценен несколькими способами. Во-первых, следует обратить внимание на размер автомобильного парка. Количество машин на рынке проката автомобилей в 2017 г. составляло тыс. шт., в 2016 г. – тыс. шт.

Во-вторых, объем рынка услуг проката автомобилей может быть оценен с точки зрения динамики количества сервисов. В 2017 г. на рынке проката автомобилей присутствовало тыс. сервисов аренды. В 2016 г. количество сервисов проката автомобилей составляло тыс. шт.

Также объем рынка услуг проката автомобилей в натуральном выражении может быть оценен с точки зрения количества совершенных сделок. В 2017 г. на рынке проката автомобилей было заключено тыс. сделок. По сравнению с 2016 г., количество сделок в 2015 г. на

Таблица 4. Объем рынка услуг проката автомобилей в России в 2012-2017 гг., тыс. шт.

Категория	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Автомобильный парк						
Количество сервисов						
Количество сделок						

Рынок услуг каршеринга

Количество машин на рынке услуг каршеринга в 2017 г. составило 2 870 шт., в 2016 г. – 1 660 тыс. шт.

В 2017 г. на рынке услуг каршеринга присутствует семь сервисов аренды. В 2015 г. количество сервисов проката услуг каршеринга составляло шт. В 2017 г. на рынке каршеринга было заключено тыс. сделок, в 2016 – тыс. сделок.

Таблица 5. Объем рынка услуг каршеринга в России в 2013-2017 гг., шт.

Категория	2013	2014	2015	2016	2017
Автомобильный парк					
Количество сервисов					
Количество сделок					

Источник: расчеты Discovery Research Group

Перспективы развития рынка каршеринга Согласно оценке сооснователя компании ООО «Каршеринг Россия», в таком крупном городе, как Москва, где численность населения составляет около 12 млн. чел. необходимо около автомобилей, предоставляющих услуги каршеринга. Сегодня же, по оценкам Мостранспорта, автомобильный парк классического каршеринга в столице составляет шт. Для сравнения, в Милане в 2016 г. работает тыс. каршеринговых автомобилей, в то время как население чуть больше 1,5 млн. чел.

Глава 4. Основные каналы аренды услуг на рынке проката автомобилей

Большинство потребителей предпочитают бронировать услуги проката автомобиля Во многом, приверженность потребителей офлайн каналам аренды автомобилей связана с низким уровнем осведомленности населения об альтернативных каналах.

В 2017 г. каналы аренды «Прокат автомобилей Offline», т. е. без использования интернета, в общем объеме рынка составила млн. руб. В 2016 г. этот канал составил млн. руб. Темп прироста объема продаж услуг через канал «Прокат автомобилей Offline» в 2017 г. составил

Объем продаж через канал «Прокат автомобилей Online» (с помощью интернета и современных технологий) в 2017 г. составил млн. руб. В 2016 г. офлайн каналы аренды принесли рынку проката автомобилей млн. руб. Темп прироста объема продаж через «Прокат автомобилей Online» в 2017 г. составил

Таблица 6. Объем каналов аренды рынка услуг проката автомобилей в России в 2012-2017 гг., млн. руб.

Категория	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Прокат автомобилей Offline						
Прокат автомобилей Online						
Итого						

Необходимо отметить, что на рассматриваемом периоде с 2012 по 2017 г. «.....» имел прироста, чем «.....».

По сути, «Прокат автомобилей Online» рынка услуг проката автомобилей в России. Развитие технологий, высокий уровень проникновения различных мобильных устройств в повседневной жизни и повышение осведомленности потребителей о таких услугах «Прокат автомобилей Online» в России.

Молодое поколение, являющееся целевой аудиторией рынка «Прокат автомобилей Online», гораздо больше знакомо с интернет-покупками, бронированием и арендой, чем другие возрастные группы. Поэтому наиболее перспективным способом продвижения услуг проката автомобилей является

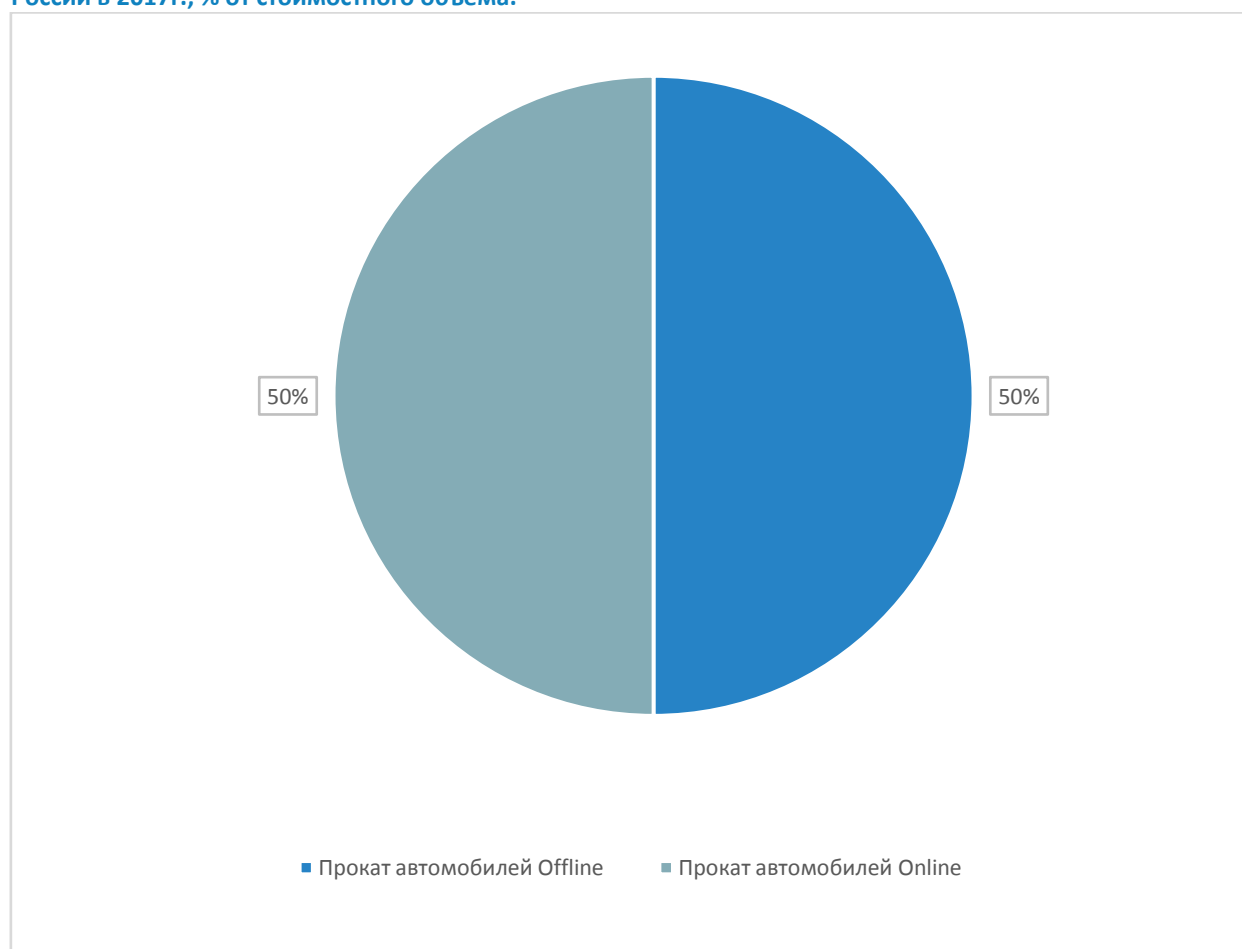
..... канала аренды «Прокат автомобилей Online» удобные приложения для смартфонов. Приложения обеспечивают клиентам автоматизированный доступ к

услугам. Автоматизация позволяет поддерживать качество услуг на более высоком уровне за счет высокой скорости предоставления услуг и принятия жалоб.

Таблица 7. Темпы прироста рынка услуг проката автомобилей по каналам аренды в России в 2012-2017 гг., в стоимостном выражении, %.

Категория	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Прокат автомобилей Offline					
Прокат автомобилей Online					
Итого					

Диаграмма 5. Доли основных каналов аренды услуг в общем объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2017г., % от стоимостного объема.



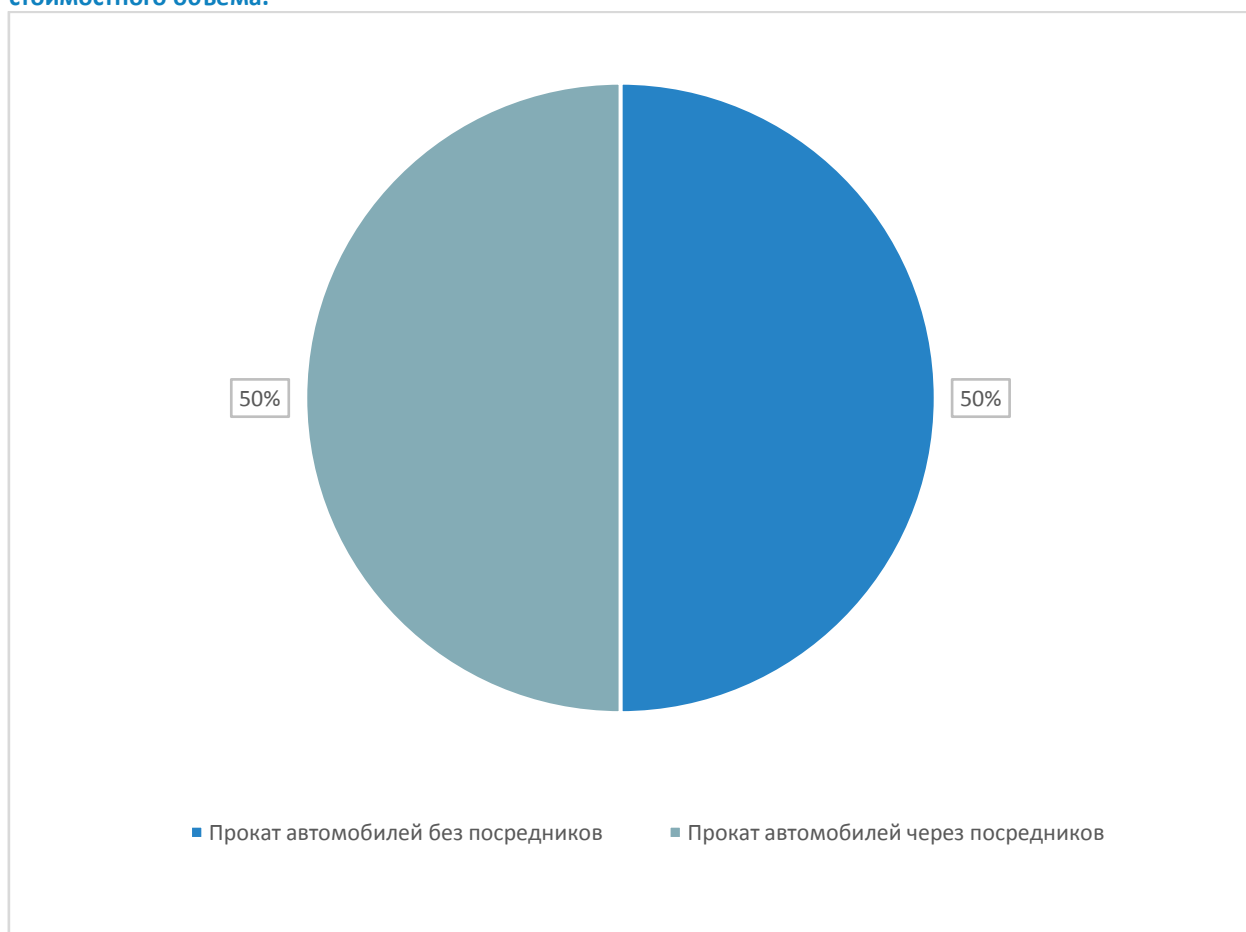
«Прокат автомобилей без посредников» занял рынка услуг проката автомобилей Online. В 2017 г. объем этой категории в общем объеме рынка составил млн. руб. В 2016 г. объем проката автомобилей без посредников составлял млн. руб.

На «Прокат автомобилей через посредников» пришлось рынка.

Таблица 8. Объем рынка «Прокат автомобилей Online» в России в 2012-2017 гг. по категориям, млн. руб.

Категория	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Прокат автомобилей без посредников						
Прокат автомобилей через посредников						
Итого						

Диаграмма 6. Доли категорий в объеме рынка «Прокат автомобилей Online» в России в 2017 г., % от стоимостного объема.



Глава 5. Конкурентный анализ рынка услуг проката автомобилей в России

Рыночные доли компаний

Рынок услуг проката автомобилей в целом

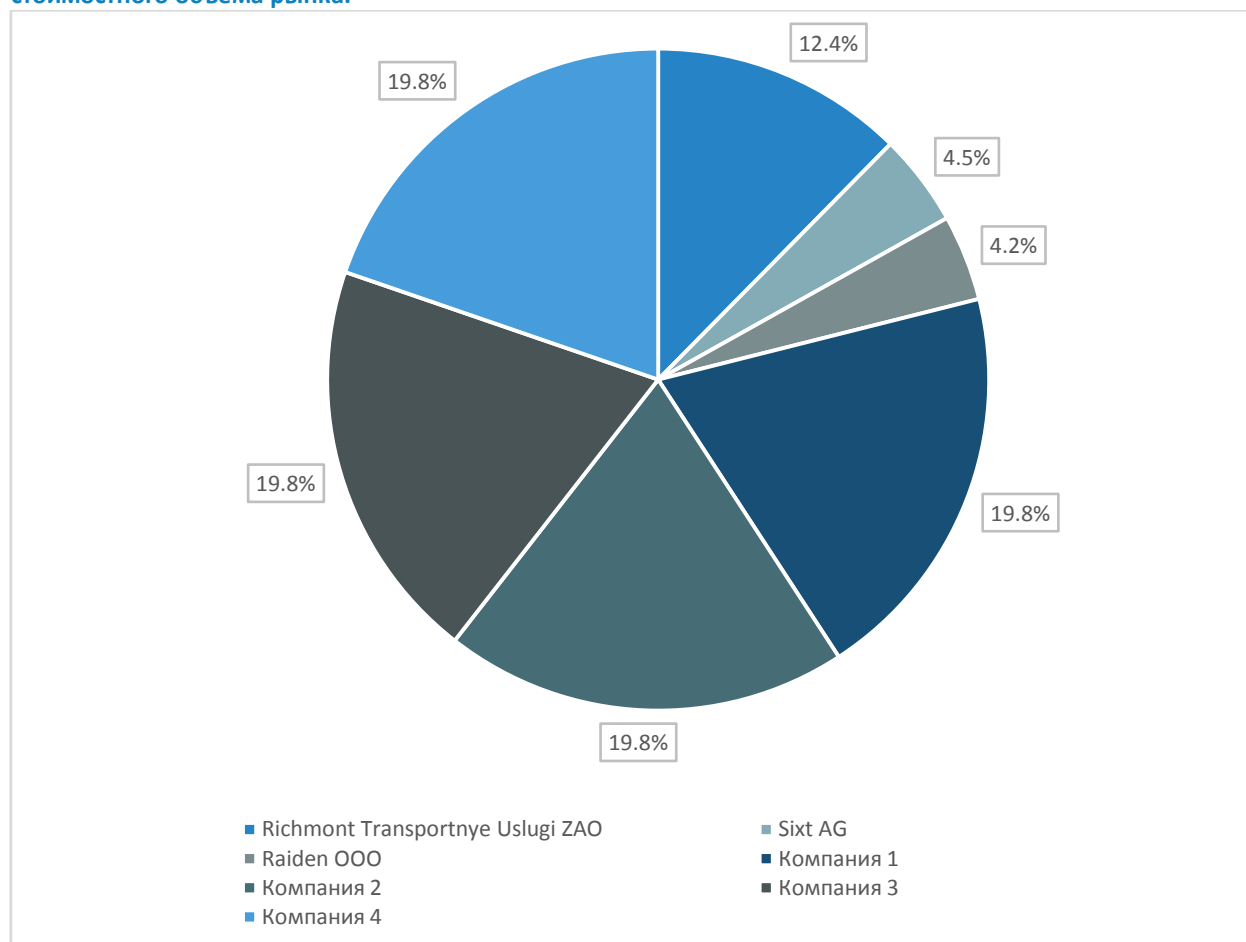
В 2015 г. лидирующее положение на рынке проката автомобилей с долей 12,4% в стоимостном выражении заняла компания АО «Ричмонт Транспортные Услуги», владелец франшизы Hertz в России.

Также крупными компаниями, предоставляющими услуги проката автомобилей, были Sixt AG (ООО «РентаЛайн») и ООО «Райден» (сервис Dollar Thrifty). Рыночная доля данных компаний в стоимостном выражении в 2015 г. составила 4,5% и 4,2% соответственно.

Таблица 9. Доли компаний в объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2011-2015 гг., % от стоимостного объема рынка.

Компания	2011	2012	2013	2014	2015
Richmont Transportnye Uslugi ZAO					
Sixt AG					
Raiden OOO					
Grinkar OOO					
Bilantliya ZAO					
Eleks-Polyus OOO					
Raiden-Rent OOO					
Europcar Russia Ltd					
Другие					
Итого					

Диаграмма 7. Доли компаний в объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2015 г., % от стоимостного объема рынка.



Рынок услуг каршеринга

Директор по развитию AnyTime Антон Гусев считает, что с выходом на рынок, интерес к услугам каршеринга вырос. Он не удивлен, что число клиентов у каршеринговых компаний выросло, ведь мэрия стала активно пропагандировать каршеринг как новый вид общественного транспорта. В связи с этим, по телевидению часто можно услышать о машинах Однако директор AnyTime подчеркивает, что клиенты не особо осведомлены об основных компаниях, поэтому им все равно, кто предоставляет услугу.

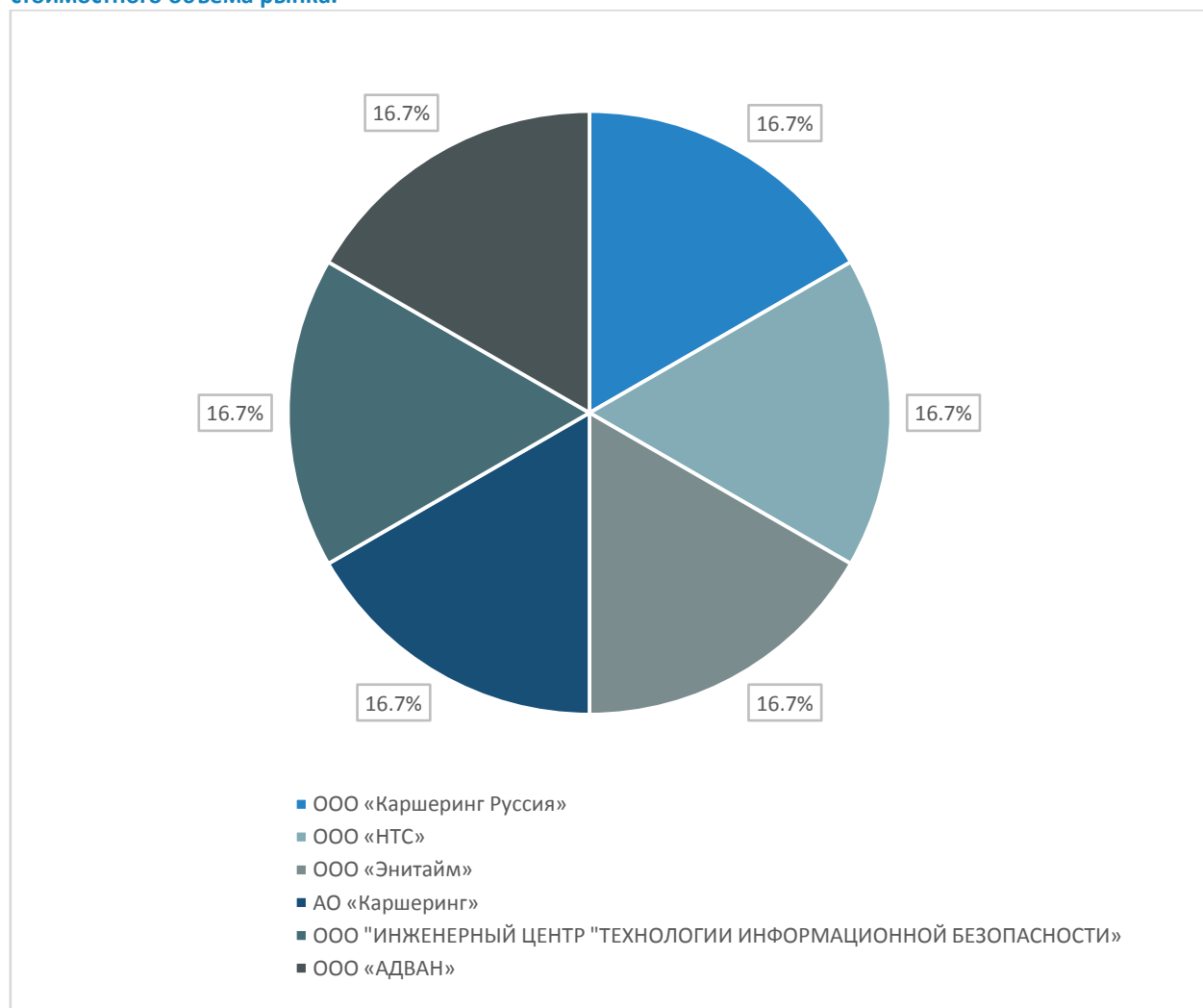
....., владелец сервиса в России, в 2016 г. занимал лидирующее положение на рынке проката автомобилей с долей от стоимостного объема рынка. Сервис — первый российский каршеринг, который запустился в Москве в 2013 году.

Таблица 10. Доли компаний в объеме рынка услуг каршеринга в России в 2015-2016 гг., % от стоимостного объема рынка.

Финансовые показатели	2015	2016
ООО «Каршеринг Россия»		
ООО «НТС»		
ООО «Энитайм»		
АО «Каршеринг»		
ООО "ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР "ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»		
ООО «Стрит кар»		
ООО «АДВАН»		
Итого		

Источник: расчеты Discovery Research Group

Диаграмма 8. Доли компаний в объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2016 г., % от стоимостного объема рынка.



Рыночные доли сервисов

Рынок услуг проката автомобилей в целом

В 2015 г. лидирующим сервисом рынка услуг проката автомобилей стал Hertz. Сервис появился в России в 1996 г. и с тех пор остается ведущим на рынке проката автомобилей. В 2015 г. сервис Hertz имел самый большой парк автомобилей в России, составляющий тыс. шт. машин. Помимо этого, Hertz является лидером по числу операций (..... тыс. шт.).

Второе место на рынке проката автомобилей в России разделяют Dollar Thrifty и Sixt. Размер автомобильного парка этих сервисов составляет тыс. шт. Число операций проката различается незначительно: в 2015 г. Dollar Thrifty удалось заключить тыс. сделок, а Sixt тыс. сделок.

Таблица 11. Лидирующие сервисы рынка услуг проката автомобилей в 2015 г. по ключевым показателям.

Сервис	Среднее число прокатов на одну машину	Средняя продолжительность аренды (дней)	Средняя цена за операцию (руб.)	Затраты на операцию за один день (руб.)	Размер парка автомобилей (тыс.)	Число операций (тыс.)
Avis (Bilantliya ZAO)						
Dollar Thrifty (Raiden OOO)						
Eleks-Polyus (Eleks-Polyus OOO)						
Europcar (Grinkar OOO)						
Hertz (Richmont Transportnye Uslugi ZAO)						
Sixt (Sixt AG)						

Рынок услуг каршеринга

В 2017 г. услуги каршеринга предоставляли семь сервисов: Делимобиль, Anytime, YouDrive, Belkacar, Car5, Шеримобиль и URentCar.

Лидером на рынке по размеру автопарка стал сервис Делимобиль. В 2017 г. автопарк сервиса насчитывал 1 300 шт. Далее следуют сервисы YouDrive и BelkaCar, автопарк которых составил 440 и 350 автомобилей соответственно.

Таблица 12. Размер автомобильного парка основных игроков рынка каршеринга в России в 2015-2017 гг., шт.

Компания	2015	2016	2017
Делимобиль			
YouDrive			
Anytime			
BelkaCar			
Car5			
Шеримобиль			
URentCar			
Итого			

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

По оценкам Мостранспорта, количество пользователей сервиса каршеринга «Делимобиль» составляет тыс. шт. Однако по оценкам экспертов, клиентская база «Делимобиль» составляет тыс. человек.

Второе место на рынке услуг каршеринга по количеству пользователей сервиса занимает В 2017 г. клиентская база сервиса достигла отметки в 66 тыс. чел. Третье место по количеству пользователей занимает

Сервис BelkaCar, Шеримобиль и URentCar были запущены в конце 2016 г. и 2017 г. соответственно, в связи с чем, вероятно, Мостранспорт не смог достоверно оценить количество пользователей услуг.

Таблица 13. Количество пользователей услуг рынка каршеринга по сервисам в России в 2017 г., тыс. чел.

Компания	2016	2017
Делимобиль		
Anytime		
YouDrive		
Car5		
BelkaCar		
Шеримобиль		
URentCar		
Итого		

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group по данным Мостранспорта

Стоимость услуг каршеринга в Москве в 2017 г. составила от до руб. за минуту в зависимости от тарифных планов сервисов, предоставляющих услугу.

Таблица 14. Стоимость услуг сервисов каршеринга в Москве в 2017 г., руб./мин.

Компания	Тарифный план	Стоимость аренды	Стоимость 1 мин. В режиме парковки
Делимобиль			
YouDrive			
Anytime			
BelkaCar			
Car5			

Источник: данные сервисов

Глава 6. Основные события, тенденции и перспективы развития рынка услуг проката автомобилей в России

Рынок классических услуг проката автомобилей

Перспективы рынка услуг проката автомобилей

Структура рынка по сегментам, согласно экспертным оценкам, носит хаотичный характер. Многие компании стараются осуществлять свою деятельность во всех сегментах.

Услуги проката автомобилей представлены преимущественно в крупных городах. Сегодня более компаний-прокатчиков сосредоточены в, и Тем не менее, высок потенциал развития проката автомобилей и в малых городах. Особенно это касается городов, где сосредоточены главные культурные достопримечательности или проводятся спортивные мероприятия.

Спад рынка

Объем рынка услуг проката автомобилей в России после завершения кризиса в 2009 г. до конца 2015 г. в 2017 г. объем рынка услуг проката автомобилей Основная рынка – потребительской активности населения иуслуг каршеринга.

На рынке проката автомобилей наблюдается спроса на сегмент, в то время как сегмент неуклонно Согласно оценкам экспертов, такое изменение в структуре рынка связано с желанием корпоративных клиентов снизить издержки.

Проблемы качества услуг

Законодательная система России не регулирует рынок услуг проката автомобилей. В настоящее время нет закона, ограждающего (защищающего) потребителя от некачественных услуг по аренде автомобилей. С правовой точки зрения, рынок услуг проката автомобилей можно было бы существенно улучшить. Принятие законодательных

актов касательно рассматриваемого рынка с одной стороны способствует продвижению услуг основных игроков рынка, а с другой поможет снизить уровень опасений потребителей в использовании таких услуг.

Несмотря на то, что рынок услуг проката автомобилей не регулируется специальным законом, существует ограничение, связанное с использованием автомобиля как таковым. Водитель в России обязан иметь при себе большое количество документов: свидетельство о регистрации, доверенность, договор, полис страхования.

Рынок услуг каршеринга

Перспективы рынка услуг проката автомобилей

Новинкой для рынка услуг проката автомобилей России является каршеринг. Для москвичей этот вид услуг стал доступен в 2015 г. Первоначально в системе каршеринг к одновременному использованию было доступно автомобилей. К концу 2017 г. система каршеринга автомобильный парк до автомобилей.

Согласно исследованию проекта «Авто Mail.Ru», в Москве и Санкт-Петербурге осведомленность потребителей об услуге каршегинга в 2017 г. составила, в регионах – граждан.

По оценкам экспертов, в Москве рынок каршеринга в ближайшие годы и минимум в раз.

..... каршеринга в России, способствуют несколько факторов. С началом глобального финансового кризиса в 2008 г., стала очевидной выгода услуг каршеринга перед частным автовладением. Также, процедуру покупки и оплаты услуг максимально упростило распространение смартфонов и соответствующих цифровых технологий. Повсеместно отмечающаяся урбанизация вызвала рост инфраструктурных ограничений, главным образом недостаток и дороговизна парковок.

..... рынка услуг каршеринга оказывает правительство Москвы. В августе 2015 г. вступило в силу постановление, согласно которому, плата за парковку одного автомобиля для каршеринговых компаний обойдется Для сравнения, годовой абонемент для обычных автомобилистов стоит тыс. руб.

До принятия постановления завершать аренду автомобиля на платной парковке было запрещено. По словам совладельца сервиса «Делимобиль», на данный момент бизнес каршеринга существует благодаря Дело в том, что окупаемость рынка услуг каршеринга в первые годы существования сервиса практически нулевая, в то время как финансовые затраты на организацию бизнеса высоки.

Помимо этого, ожидается, что сервисов каршеринговых услуг позволит трафик на дорогах. Трафик будет за счет более интенсивного использования автомобилей, что в свою очередь Сегодня личный автомобиль москвичей используется всего времени, в то время как времени стоит на парковках.

Услуги каршеринга также финансово, чем и содержание Так, содержание в год при двухчасовых поездках в день составляет тыс. руб., в то время как использование каршеринга обойдется в год около тыс. руб. Помимо этого, клиент освобождается от необходимости страховать автомобиль, оплачивать парковку и проводить техническое обслуживание. Отсутствие водителя также позволяет на услуги каршеринга.

Спад рынка

В то время, как на рынке классического проката автомобилей наблюдается спроса, услуги каршеринга По заявлению сооснователя сервиса каршеринга Belka Car Екатерины Макаровой, именно в кризис услуги каршеринга Связано это с тем, что владельцы личных автомобилей в кризис, однако они не готовы полностью отказаться от машин.

Ключевой проблемой рынка услуг каршеринга являются По этой причине в 2015 г. с рынка ушел один из первых сервисов каршеринга –.....

Проблемы качества услуг

Услуги каршеринга клиентов в случае ДТП. Законодательно же ответственность сторон не разграничена.

Ключевые события рынка услуг проката автомобилей

Событие 1. Компания Euroncar ушла с российского рынка

Осенью 2016 г. Euroncar филиалы в России. Причина неизвестна. Предположительно, компании с рынка услуг проката автомобилей в России стало курса рубля.

Салон Euroncar предлагал прокат автомобилей в крупнейших городах России: Москве, Сочи, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и прочих.

Euroncar - крупнейшая в мире компания по предоставлению услуг проката автомобилей. Владеет парком более тысяч автомобилей в 143 странах мира. Сегодня компания принадлежит французской инвестиционной фирме, которая выкупила Euroncar у в 2006 г.

Событие 2. Сервис «Делимобиль»

В октябре 2015 г. при поддержке Мэрии Москвы запущен новый вид городского транспорта по типу каршеринг - «Делимобиль». Власти столицы ожидают, что каршеринг позволит разгрузить дороги.

Прокат автомобиля «Делимобиль» осуществляется круглосуточно. Арендующий автомобиль уже заправлен, помыт и застрахован.

Для получения услуги используется специальное мобильное приложение, которое определяет ближайший к клиенту свободный автомобиль. После выбора автомобиля у клиента есть минут на то, чтобы добраться до арендованной машины. Основным требованиям к арендаторам является возраст от 21 года и стаж вождения не меньше двух лет.

На момент запуска «Делимобиль» автопарк сервиса составлял машин российской сборки. В начале 2017 г. компания расширила свой парк до автомобилей.

Сервис «Делимобиль» представлен в основном в Москве. Автопарк сервиса в столице в 2017 г. составил автомобилей. Еще автомобилей представлены в Санкт-Петербурге. Владелец сервиса - российская компания ООО «Каршеринг Россия» -

планирует предлагать услуги сервиса и расширить парк до тыс. автомобилей в Москве.

Событие 3. Мосгордума объявила тендер на аренду автомобилей бизнес-класса

В октябре 2016 г. Мосгордума объявила крупный тендер на право заключения контракта по сдаче в аренду автомобилей с водителями в 2017-2018 гг. Контракт предусматривает аренду седанов бизнес-класса, десяти машин эконом-класса и одного микроавтобуса. Минимальная цена контракта в год составляет млн. руб.

Согласно заявленным требованиям, арендованные автомобили должны соответствовать постановлению правительства Москвы №954-ПП. Кроме того, предполагается, что чиновники смогут использовать автомобили 18 часов в день.

Событие 4. Volvo запустит услуги по каршерингу

В январе 2017 г. стало известно о намерении автопроизводителя Volvo Cars выйти на рынок услуг каршеринга в России. Сегодня Volvo Cars уже владеет сервисом каршеринга под названием, представленным на рынке услуг каршеринга Швеции.

На данный момент «Вольво» принадлежит сервис каршеринга под названием

Согласно бизнес-плану автопроизводителя, Volvo Cars в ближайшие несколько лет вытеснит всех конкурентов на рынке услуг каршеринга не только России, но и мира.

Событие 5. «Яндекс» запускает сервис каршеринга

В декабре 2017 г. стало известно, что «Яндекс» запускает в Москве с февраля 2018 года собственный сервис поминутной аренды автомобилей — «Яндекс.Драйв».

Отмечается, что автопарк сервиса будет состоять из автомобилей

Глава 7. Факторы развития рынка услуг проката автомобилей в России

Фактор 1. Экономическая ситуация

Влияние текущей экономической ситуации на рынок услуг проката автомобилей неоднозначное. С одной стороны, после кризиса 2014 г. в России резко снизилась потребительская активность населения. В связи с неоднозначной рыночной ситуацией интерес населения к товарам не первой необходимости резко упал. Это подтверждают статистические данные.

По данным исследовательского холдинга «Ромир», в 2015 г. две трети граждан уменьшили траты на еду, одежду и развлечения. 55% респондентов признались, что из-за высоких цен сократили расходы по некоторым статьям, еще 11% – что полностью отказались от определенных трат. Треть опрошенных (34%) сказали, что покупают те же товары и услуги, что и раньше.

Таким образом, в кризис рынок услуг проката автомобилей, как и любой другой досуговый рынок, в связи с со стороны населения.

Юридические лица также фирм. Многие клиенты услуг «Прокат коммерческих автомобилей» в кризис берут автомобили или услуги. Часть иностранных компаний услуг прокатчиков в связи со в России. Поэтому происходит спроса и в сегменте «.....».

Стоит также отметить, что крупнейшими компаниями рынка являются международные компании, получающие прибыль в долларах США. Следовательно, падение курса рубля отразилось на ключевых игроках сильнее всего. По причине нерентабельности бизнеса по новому курсу с рынка услуг проката автомобилей в 2016 г. ушла компания

С другой стороны, важное значение для рынка услуг проката автомобилей имеет смежный рынок туризма. Так, снижение курса рубля делает Россию более привлекательной с экономической точки зрения для туристов Европы. По оценкам экспертов, именно эта категория потребителей приносит рынку проката автомобилей наибольшие доходы.

Фактор 2. Развитие современных технологий

С каждым годом операций по прокату автомобилей, совершенных Практически все сервисы проката автомобилей имеют, что позволяет им успешно предлагать услуги Однако сегодня «.....» может быть осуществлен не только посредством Активно развивается новый канал аренды – Крупнейшие международные компании – Hertz, Sixt, Dollar Thifty, Avis, уже предлагают услуги проката автомобилей

Услугой «.....» преимущественно пользуется молодежь в больших городах. Ожидается, что этот канал аренды и большую долю услуг «.....».

Развитие в корне меняет не только основные каналы аренды автомобилей, но и саму структуру рынка. Благодаря развитию, сегодня в России новый вид проката автомобилей – каршеринг.

Фактор 3. Развитие рынка туризма

Туристический рынок оказывает на развитие рынка услуг проката автомобилей. По оценкам экспертов, одними из основных потребителей рынка услуг проката автомобилей часто обращаются в сервисы проката автомобилей на время посещения Москвы, Санкт-Петербурга, Сочи, Краснодара, Новосибирска и других городов России. Аренда машин туристами связана с желанием самостоятельно и подробно осмотреть страну.

По оценкам экспертов, основной прирост объема рынка услуг проката автомобилей в России будет происходить за счет туристических регионов. Уже сегодня в Сочи клиентов прокатных компаний – туристы. Кроме того, прокатные сервисы России в ближайшие годы будут бороться за новый лакомый кусочек – Крым. В этом регионе сделок по прокату автомобилей осуществляется туристами.

Фактор 4. Государственная поддержка

Рынок услуг проката автомобилей представляется важным для государственных властей. Несмотря на существование собственных автомобильных парков, прокат

автомобилей для чиновников пользуется Так, аренда машин МИД РФ по итогам 2016 г. обошлась в млн. руб., ФНС – млн. руб.

Следует также отметить, что государственные власти в России такого вида каршеринга, Так, сервис рассматривается мэрией Москвы как способ борьбы с пробками. Ожидается, что в будущем взять и сдать автомобиль по системе каршеринга можно будет в любой точке города, что снизит спрос на собственные автомобили. Не случайно лозунгом компаний, предоставляющих услуги каршеринга является фраза «Не покупай, а пользуйся».

Глава 8. Потребительские предпочтения на рынке проката автомобилей в России

Рынок услуг проката автомобилей в целом

Особенности потребительских предпочтений

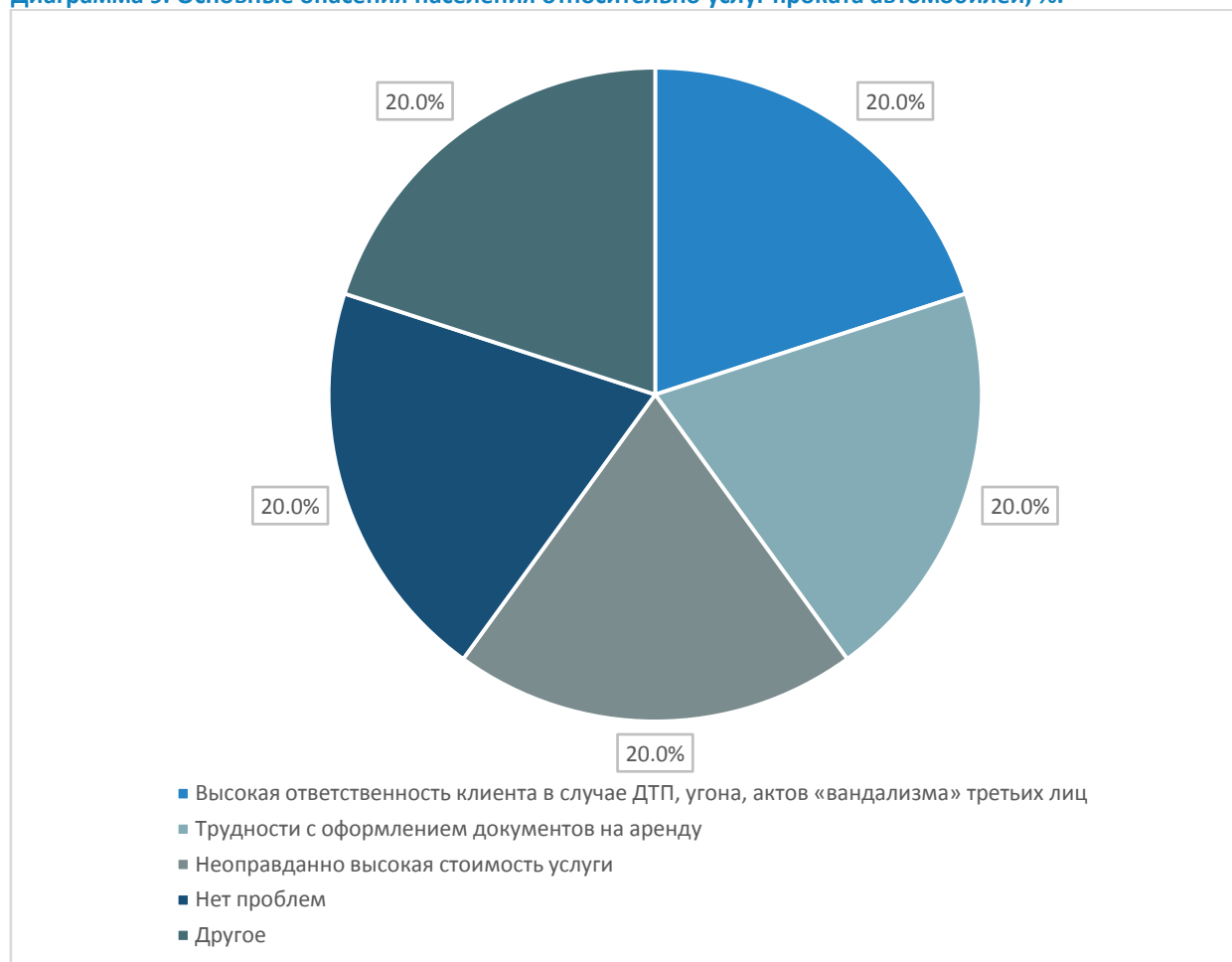
Основной проблемой развития рынка услуг проката автомобилей в России остается услугах. Тенденция характерна даже для крупных городов.

Для рынка характерен сервис у, что связано с потребления услуг проката автомобилей в России. При этом на рынке проката автомобилей России присутствуют практически все ключевые международные компании. Иностранные туристы, наоборот, выбирают сервисы, предлагающие услуги проката автомобилей под мировыми сервисами.

Из-за о рынке проката автомобилей некоторые потребители опасаются использовать данный вид услуг. Опасения, в первую очередь, связаны с тем, что сервисы проката могут обязать клиентов заплатить полную стоимость автомобиля или автомобиля. Для 30% населения эта причина является основным поводом для сомнений о целесообразности аренды автомобиля.

8% населения считают, что на аренду автомобиля связано с трудностями. Еще для 4% барьером для аренды автомобиля является Лишь 10% населения отмечают, что не видят проблем при предоставлении услуг проката автомобилей.

Диаграмма 9. Основные опасения населения относительно услуг проката автомобилей, %.



Источник: Автобизнес

Сегментация потребителей

Основными потребителями на рынке проката автомобилей в России являются Цели аренды автомобилей физическими лицами могут быть различны: деловая встреча, срочная поездка, длительная командировка, лизинг и многое другое. Сегмент отличается спросом на автомобили

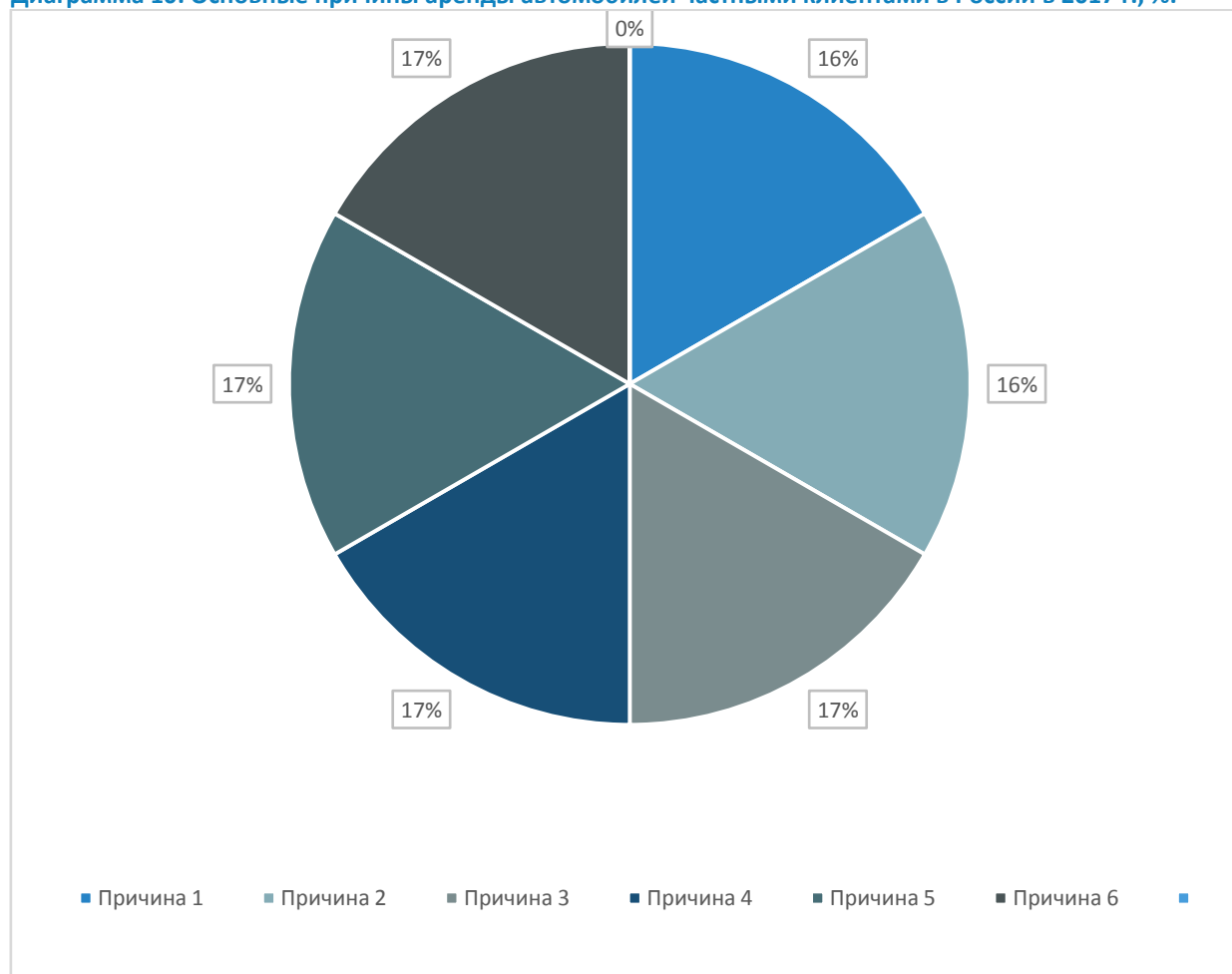
Причины аренды автомобилей частными клиентами несколько отличаются. Наиболее распространен прокат автомобиля для В этом случае используется однодневная аренда.

Набирает популярность прокат автомобилей В 2017 г. респондентов назвал «.....» в качестве основной. Особенно часто потребители арендуют машину во время посещения незнакомого города. Услуга проката в таком случае позволяет ознакомиться с достопримечательностями. Многие арендуют автомобиль, т.к. передвигаться по незнакомому городу сложно.

Еще одной причиной аренды является в связи с собственного автомобиля. Такую практику в основном используют люди, которые вынуждены каждый день совершать срочные деловые поездки. Согласно данным опроса Автобизнес, населения используют услуги проката автомобилей по причине «.....».

Существует также практика аренды автомобиля Потребители присматривают конкретную марку и проводят тест автомобиля в реальных условиях. Личная проверка автомобиля без менеджера автосалона позволяет оценить качества автомобиля более объективно. Такая практика распространена среди населения России.

Диаграмма 10. Основные причины аренды автомобилей частными клиентами в России в 2017 г., %.



Источник: Автобизнес

Особенности регионального поведения потребителей

Услуги проката автомобилей представлены преимущественно в крупных городах. По данным 2017 г., компаний-прокатчиков сосредоточены в Москве, Санкт-Петербурге, и крупных курортах Черного моря.

Рынок услуг проката автомобилей наиболее широко представлен

..... - второй по объему рынка услуг проката автомобилей. Кроме того, за счет краткосрочных и длительных командировок растет «Прокат корпоративных автомобилей». Высокий спрос на услуги проката автомобилей на Сегодня сервисы проката автомобилей начинают осваиваться В промышленных регионах доминирует «Прокат корпоративных автомобилей».

Рынок услуг каршеринга

Особенности потребительских предпочтений

В отличие от рынка услуг классического проката автомобилей, основными потребителями услуг каршеринга являются не корпоративные клиенты, а частные лица. Преимущественно пользователями услуг каршеринга являются жители города, а на туристов приходится лишь 5% всех заказов.

Причиной услуг каршеринга является сервисов. Так, поскольку автопарк услуг каршеринга, высока вероятность, что поблизости машины. Возможны при оформлении бронирования GPS-навигации. Поэтому эксперты считают, что в срочных ситуациях

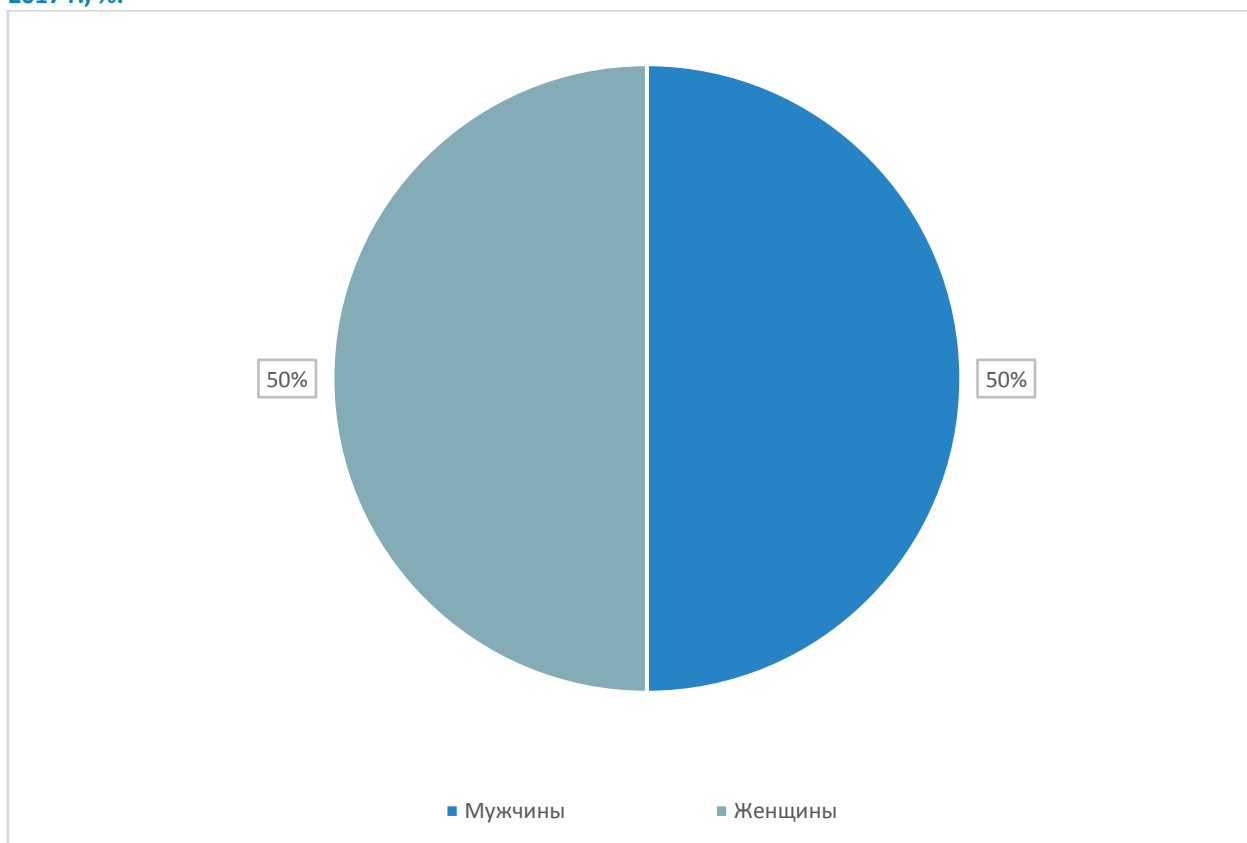
В среднем одним автомобилем пользуются раз в сутки. Средняя продолжительность пути - минут.

Сегментация потребителей

Целевая аудитория каршеринга – жителивозраста. Особенностью классического каршеринга является желание потребителей водить автомобиль Согласно данным Мостранспорта, около пользователей услуг –

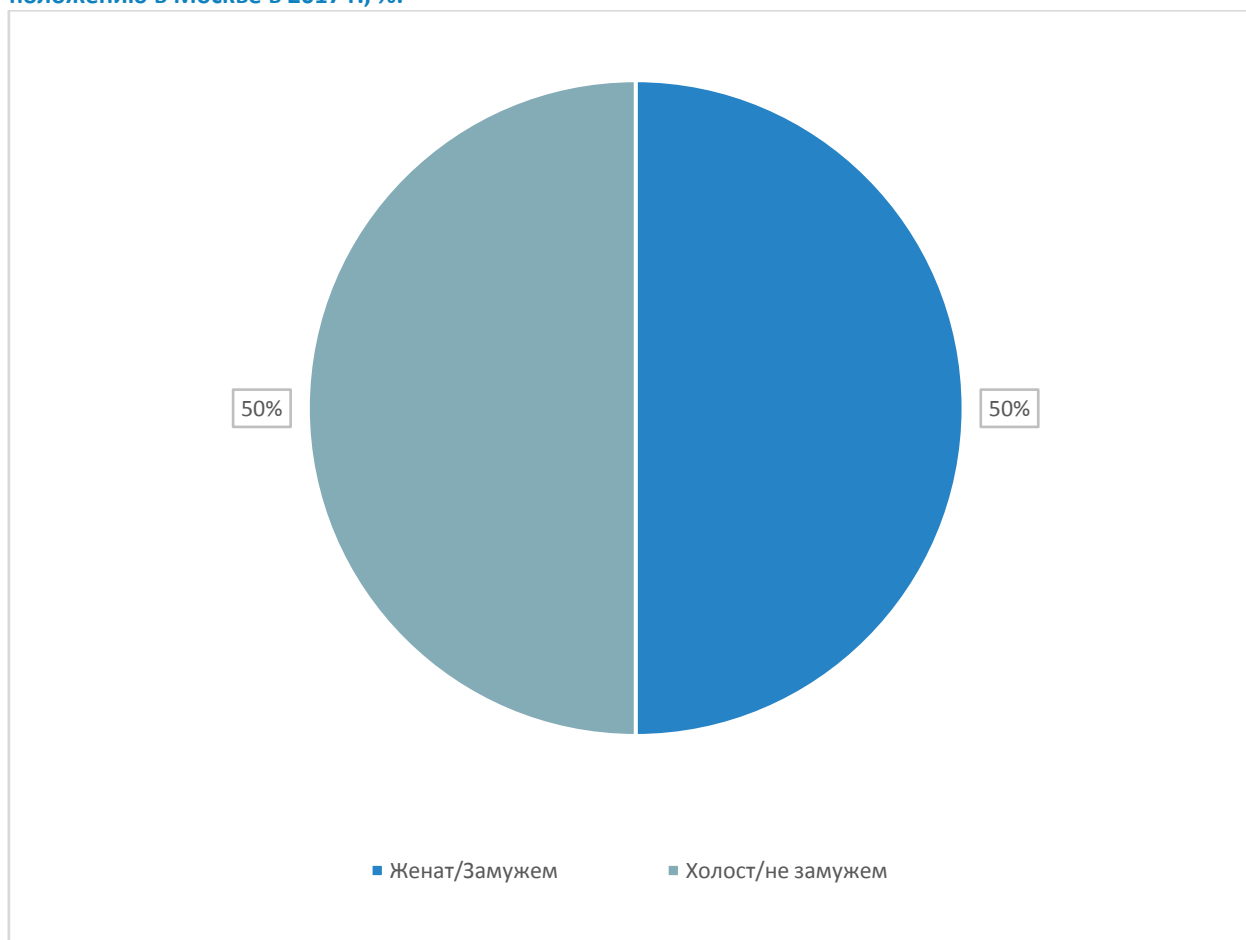
По сообщениям основателей BelkaCar, основными пользователями услуг их сервиса действительно являются в возрасте лет. Данные Мостранспорта указывают, что клиентов услуг каршеринга являются люди в возрасте лет, - лет. Среди молодежи в возрасте лет услугами пользуются Еще приходится на пользователей услуг в возрасте от долет.

Диаграмма 11. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по полу в Москве в 2017 г., %.



Источник: Мостранспорт

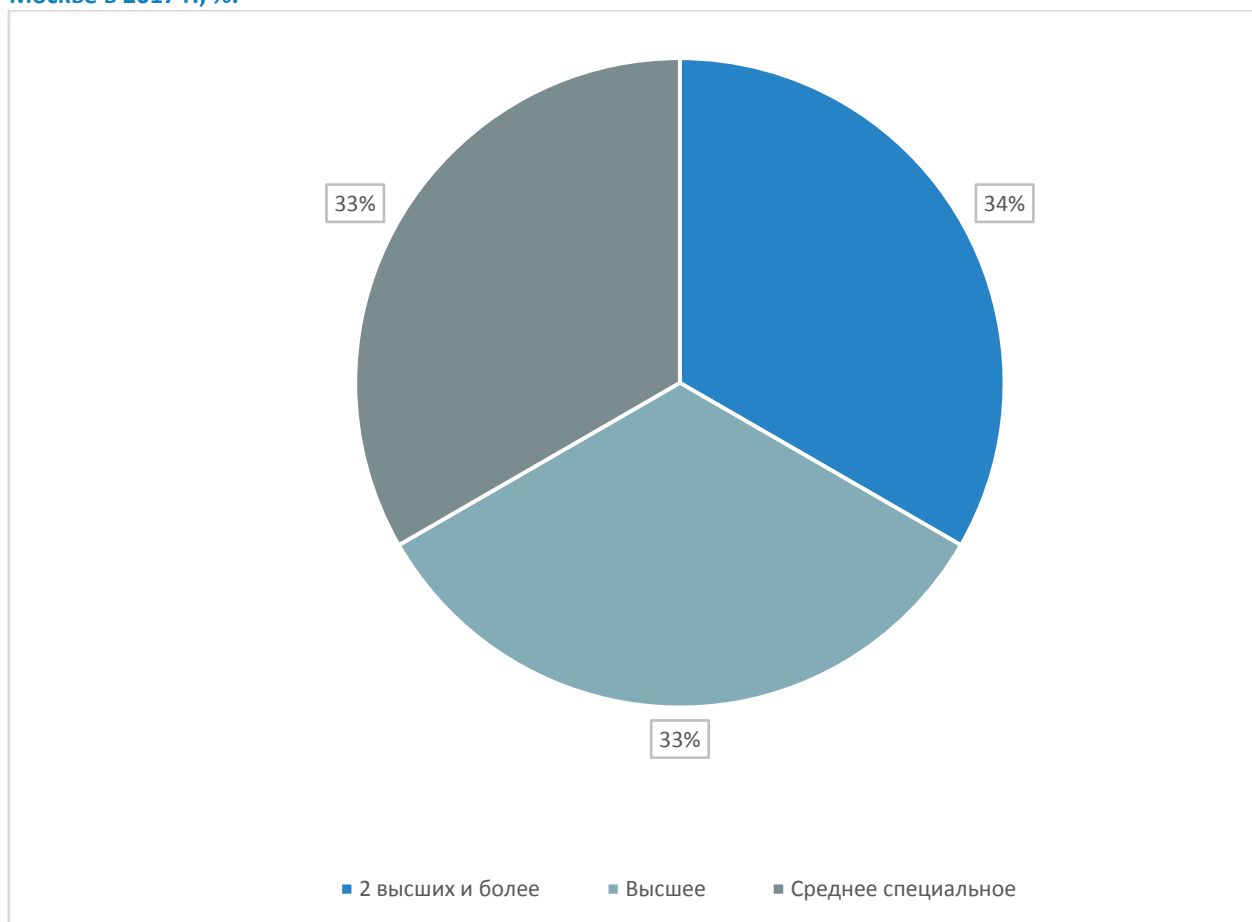
Диаграмма 12. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по семейному положению в Москве в 2017 г., %.



Источник: Мостранспорт

Среди пользователей услуг каршеринга доля женатых и неженатых клиентов распределена примерно равномерно.

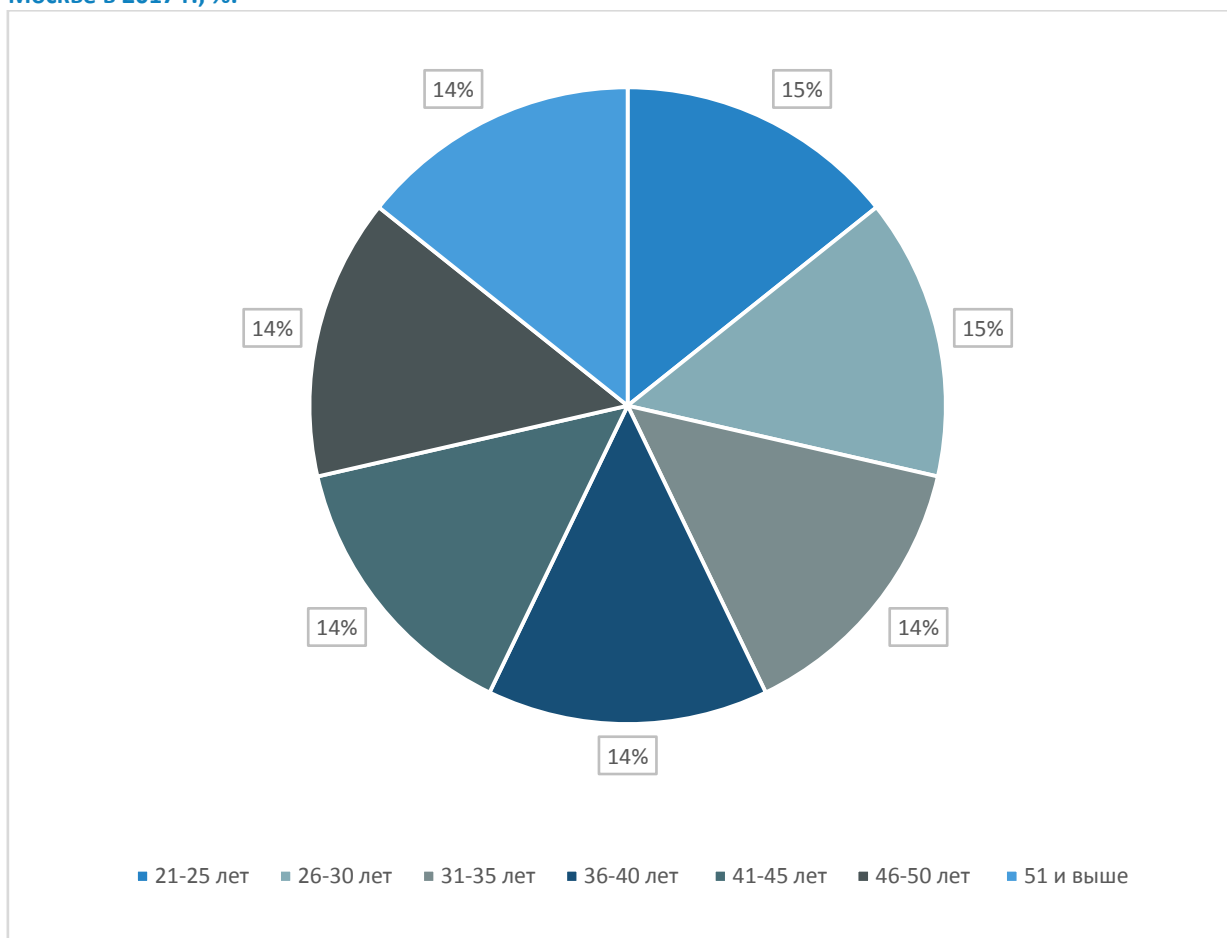
Диаграмма 13. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по образованию в Москве в 2017 г., %.



Источник: Мостранспорт

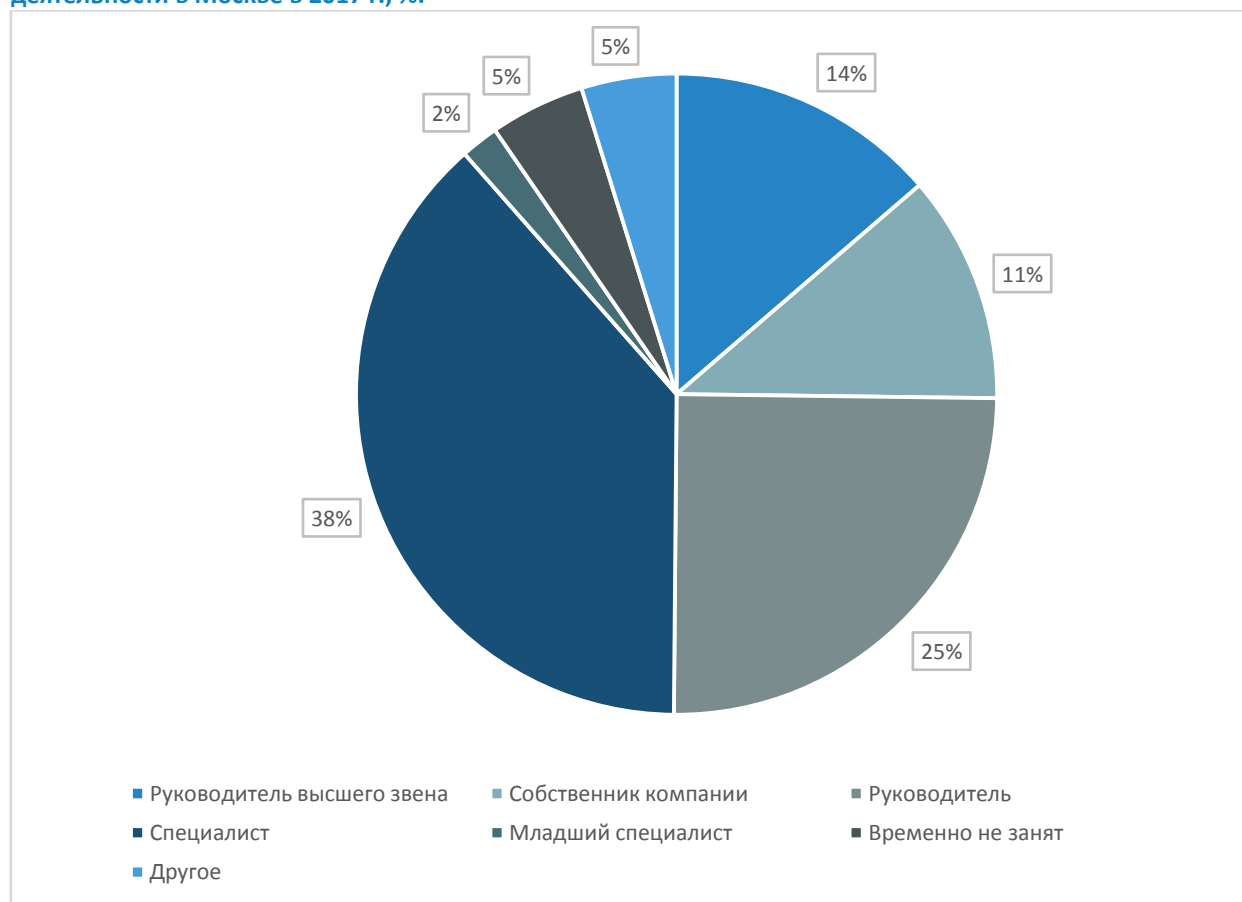
..... пользователей услуг каршеринга имеют высшее образование. Еще ... потребителей услуг имеют два высших образования. И только потребителей услуг каршеринга имеют образование ниже высшего.

Диаграмма 14. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по возрасту в Москве в 2017 г., %.



Источник: Мостранспорт

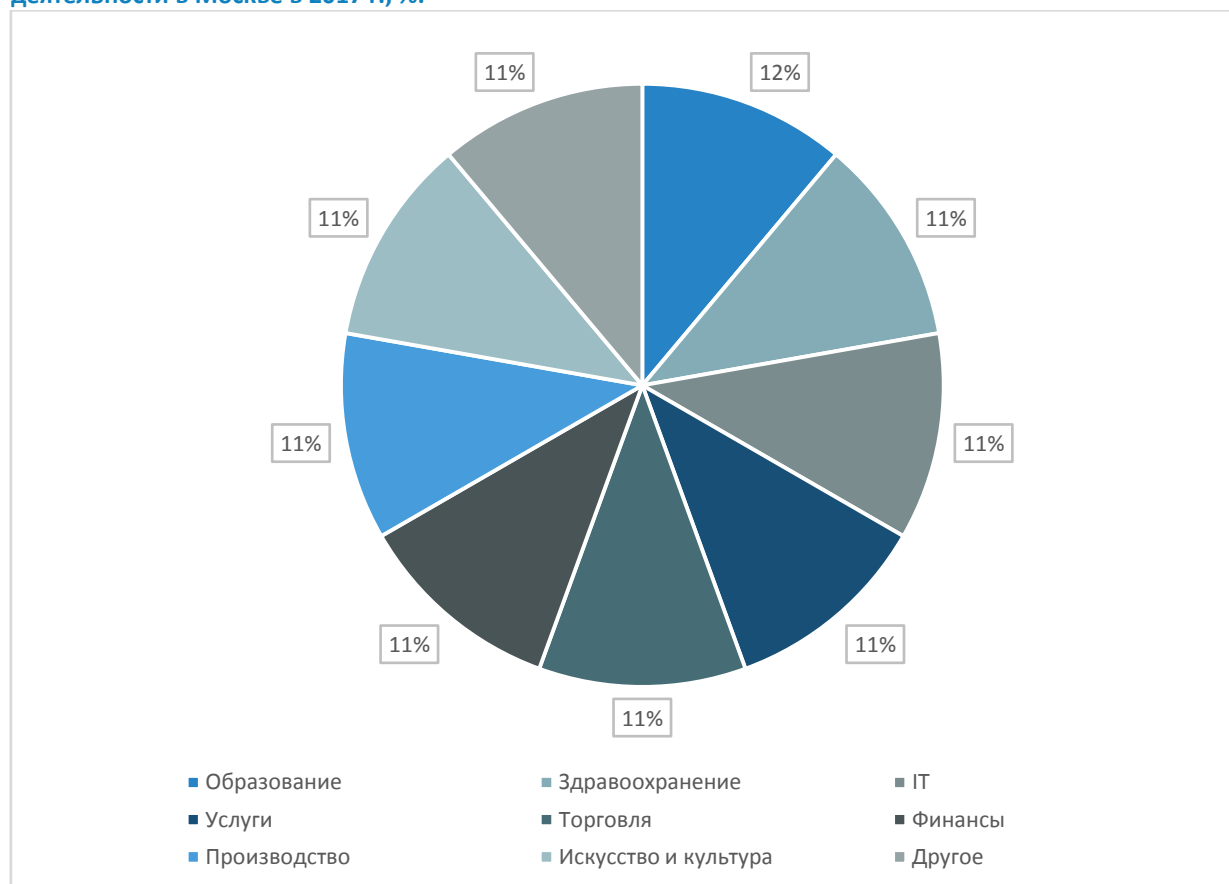
Диаграмма 15. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по роду деятельности в Москве в 2017 г., %.



Источник: Мостранспорт

Более потребителей услуг каршеринга – специалисты. Еще клиентов являются руководителями.

Диаграмма 16. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по сфере деятельности в Москве в 2017 г., %.

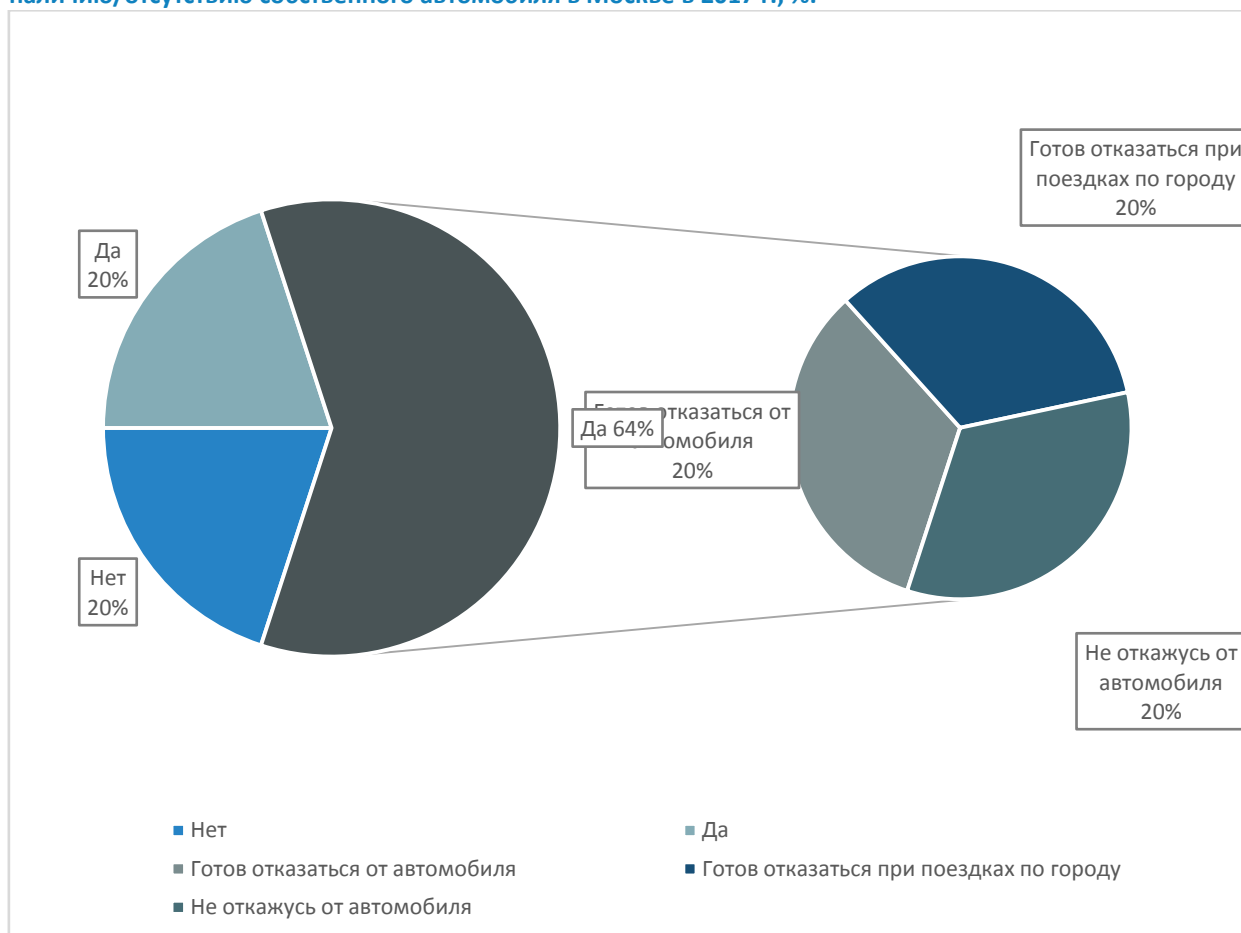


Источник: Мостранспорт

Наибольшей популярностью услуги каршеринга пользуются у клиентов, занятых в сфере IT (...). клиентов заняты в сфере услуг.

Представленный Мостранспортом портрет пользователей услуг каршеринга позволяет предположить, что среди клиентов рынка высока доля представителей классов со средними доходами и доходами выше среднего.

Диаграмма 17. Распределение пользователей услуг рынка услуг проката автомобилей по наличию/отсутствию собственного автомобиля в Москве в 2017 г., %.



Источник: Мостраспорт

Кроме того, исследование основной аудитории рынка позволяет предполагать, что с развитием услуг каршеринга и расширением автопарка сервисов, около ... жителей Москвы откажутся от использования автомобиля. Данные Мостраспорта показывают высокий потенциал каршеринга как способа снижения трафика на дорогах.

Особенности регионального поведения потребителей

Рынок услуг каршеринга представлен в основном в Москве и Санкт-Петербурге. Активное развитие рынка услуг каршеринга происходит на Юге России. В Москве на данный момент существует 7 основных сервисов каршеринговых услуг. В Санкт-Петербурге сервисы каршеринга пока еще слабо представлены из-за маленького размера автопарка. Однако ожидается, что к 2019 г. автопарк каршеринговых компаний в Санкт-Петербурге составит По итогам 2016 г., услуги каршеринга в основных курортных зонах России предлагали три компании.

Глава 9. Финансово-хозяйственная деятельность и планы развития ключевых игроков рынка услуг проката автомобилей в России

Компании, предлагающие услуги традиционного проката автомобилей

Основные игроки рынка услуг проката автомобилей в России - компании, оказывающие услуги на условиях

Компания 1. АО «Ричмонт Транспортные Услуги» (сервис Hertz)

Hertz -одна из первых компаний по прокату автомобилей, основанная в Чикаго в 1918 г. Уолтером Джекобсом. На момент основания, автопарк компании составлял 12 автомобилей Ford. Hertz уже в первые годы существования имела высокую прибыль. Через 5 лет годовой доход Hertz составлял млн.

В 1923 г. успешную компанию выкупил владелец крупной транспортной фирмы Джон Хертц. В дальнейшем, компания находилась во владении многих фирм. Однако президентом компании до 1968 г. оставался Уолтер Джекобс. Он был первым, кто предложил размещать пункты проката автомобилей в аэропортах и оплачивать прокат банковской картой.

В России первое представительство компании Hertz открылось в 1996 году. Право на распространение услуг франшизы купила АО «Ричмонт Транспортные Услуги». В 2015 г. компания осуществляла услуги проката и лизинга автомобилей в 14 городах России и обладала самым обширным автопарком. Потребителям предлагался выбор из полутора десятков разных классов автомобилей, от малолитражек до минивэнов и внедорожников.

Таблица 15. Основные финансовые показатели АО «Ричмонт Транспортные Услуги» 2012-2016 гг., тыс. руб.

Финансовые показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка (за минусом НДС, акцизов)					
Прибыль (убыток) от продаж					

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group по данным ФЦС РФ

До недавних пор бизнес предприятия был довольно успешным. Однако в последнее время дела пошли на спад: в 2016 г. выручка АО «Ричмонт Транспортные

Услуги» в России снизилась на 11% до 504 142 млн. руб., а чистая прибыль снизилась на 61% и составила всего 43 тыс. руб. Чтобы не доводить компанию до больших убытков, Hertz решил признать своего представителя в России банкротом. Причиной банкротства представители компании называют бурный рост популярности каршеринга в 2016-2017 гг.

Компания 2. ООО «РентаЛайн» (сервис Sixt)

Немецкая компания Sixt была основана в 1912 году в Мюнхене Мартином Сикстом. Компания выстояла даже в 1940-е годы, когда большая часть автомобилей была конфискована. Сегодня компания Sixt имеет 4 500 пунктов проката в 105 странах мира, а парк автомобилей составляет более 220 000 транспортных средств. Во главе Sixt Autovermietung GmbH до сих пор стоит семья Сикст.

На рынке проката автомобилей в России Sixt оказывает услуги с 2004 г. Представителем сервиса Sixt является ООО «РентаЛайн». Сегодня услуги проката автомобилей сервисной компанией оказываются в

Таблица 16. Основные финансовые показатели ООО «РентаЛайн» 2012-2016 гг., тыс. руб.

Финансовые показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка (за минусом НДС, акцизов)					
Прибыль (убыток) от продаж					

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group по данным ФСГС РФ

Выручка компании ООО «РентаЛайн» в 2016 г. составила тыс. руб., что на, чем годом ранее. Прибыль компании в 2015 г. составилатыс. руб.

Компания 3. ООО «Райден» (сервис Dollar Thrifty)

Dollar Thrifty была основана в США в 1950 г. Особенностью Dollar Thrifty было предложение первого пункта проката автомобилей без водителя.

В России сервис Dollar Thrifty представляет компания ООО Райден с 2005 г., которая предлагает комплекс транспортных услуг: аренда высококлассных водителей, аренда автомобилей бизнес-класса с водителем, управление автопарком клиента, продажа автомобилей с пробегом.

ООО Райден была основана в составе группы компаний РОЛЬФ в 1991 г. Предлагает прокат корпоративных автомобилей для среднего и крупного бизнеса.

Сервис Dollar Thrifty Russia присутствует в городах с численностью населения от 500 тысяч человек и предлагает услуги проката автомобилей без водителя.

Таблица 17. Основные финансовые показатели ООО Райден 2012-2016 гг., тыс. руб.

Финансовые показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка (за минусом НДС, акцизов)					
Прибыль (убыток) от продаж					

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group по данным ФСГС РФ

Выручка производителя ООО Райден в 2016 г. составила тыс. руб., что на, чем годом ранее. Прибыль компании в 2015 г. составила ... тыс. руб.

Компания 4. ЗАО «БИЛАНТЛИЯ» (сервис Avis)

Avis была основана в 1946 г. отставным военным летчиком Уореном Ависом. На момент основания бизнеса, Уорен Авис мог предложить клиентам только три автомобиля. Владелец начинал бизнес с размещения машин в небольшом аэропорту Willow Run Airport города Ипсиланти. Стратегия позволила компании уже через 7 лет открыть филиалы в крупных городах США. Еще через три года Avis открыла свои представительства в Канаде, Мексике и по всей Европе. Сегодня у Avis более 5700 пунктов проката в 165 странах мира.

Таблица 18. Основные финансовые показатели ЗАО «БИЛАНТЛИЯ» 2012-2016 гг., тыс. руб.

Финансовые показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка (за минусом НДС, акцизов)					
Прибыль (убыток) от продаж					

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group по данным ФСГС РФ

Выручка производителя ЗАО «БИЛАНТЛИЯ» в 2016 г. составила тыс. руб., что на, чем годом ранее. Прибыль компании в 2015 г. составила тыс. руб.

Компании, предлагающие услуги классического каршеринга

Компания 1. ООО «Каршеринг Россия» (сервис Делимобиль)

Сервис «Делимобиль» был запущен в октябре 2015 г. Основателем сервиса является президент Итальянской федерации самбо Винченцо Трани. Владеет сервисом российская компания ООО «Каршеринг Россия», которая входит в холдинг General Invest.

Автопарк сервиса на момент запуска составлял автомобилей машин Hyundai Solaris российской сборки. В 2017 г. автопарк сервиса составил 1 300 автомобилей.

Географический охват сервиса «Делимобиль» все еще достаточно узок. Автопарк сервиса в Москве в начале 2017 г. составил автомобилей. автомобилей представлены в Санкт-Петербурге. Однако владелец сервиса - ООО «Каршеринг Россия» - планирует услуги сервиса. Стратегической целью компании является выход сервиса на рынки и достижение совокупного объема автопарка автомобилей в Москве. Общий же автопарк по итогам 2017 г., по заявлениям Винченцо Трани, должен достигнуть шт.

Помимо этого, ожидается, что в Москве в 2017 г. сервис «Делимобиль» начал тестирование для каршеринга. Тестирование будет состоять из нескольких этапов.

Таблица 19. Основные финансовые показатели ООО «Каршеринг Россия» в 2015-2016 гг. тыс. руб.

Финансовые показатели	2015	2016
Выручка (за минусом НДС, акцизов)		
Прибыль (убыток) от продаж		

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group по данным ФСГС РФ

Выручка компании ООО «Каршеринг Россия» в 2016 г. составила тыс. руб. Прибыль компании в 2015 г. (т. е. в год основания) была, что было связано с сервиса «Делимобиль».

Компания 2. ООО «НТС» (сервис YouDrive)

В марте 2016 г. к рынку услуг каршеринга присоединился сервис YouDrive. Автопарк YouDrive насчитывает автомобилей. Большинство из них — Есть Выезжать на арендованном транспорте можно и за МКАД, на расстояние до 250 км. При этом зеленая зона (территория, где можно вернуть прокатный авто) находится внутри ТТК (Третьего Транспортного кольца). Исключение составляют несколько специально выделенных зон у некоторых станций метро, а также за МКАД, в районе 51-го километра. В пределах МКАД можно завершать аренду лишь по выходным. Предложение действует с 20.00 пятницы до 8.00 понедельника.

..... всего парка составляют модели машин До конца 2017 г. планируется увеличить автопарк до автомобилей. Как рассказал гендиректор и основатель компании Борис Голиков, количество регистраций пользователей примерно на в месяц.

Машины YouDrive в первую очередь сконцентрированы на потребителях, не Вероятно, дальнейшее развитие сервиса будет происходить именно в центре городов. Обеспечивается это за счет того, что автомобили YouDrive марок гораздо более компактны, чем другие марки. Компактность автомобилей позволяет на дорогах. Кроме того, такие машины не испытывают проблем с парковкой.

Выручка компании ООО «НТС» в 2016 г. составила тыс. руб. Прибыль компании была и составила тыс. руб.

Таблица 20. Основные финансовые показатели ООО «НТС» в 2016 г. тыс. руб.

Финансовые показатели	2016
Выручка (за минусом НДС, акцизов)	
Прибыль (убыток) от продаж	

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group по данным ФСГС РФ

Компания 3. ООО «Энитайм» (сервис AnyTime)

Сервис каршеринга AnyTime был основан в Москве в 2013 г. Основателями являются Роман Илькинаев, Салим и Сабина Якубовы. Они взяли в автомобиля Сервис AnyTime стал одним из первых на рынке каршеринга России.

..... потребителей о новом виде услуг стратегические планы компании в 2014 г. Так, для окупаемости лизинговых платежей (.....) и страховки (.....) требовалось не меньше загруженности автомобилей. Однако на момент запуска сервиса загруженность одного автомобиля составляла день.

В связи с лизинга, владельцы сервиса AnyTime решили попробовать Теперь AnyTime автомобили в лизинг. В 2014 г. была создана Такая модель, по оценкам директора по развитию AnyTime Антона Гусева, позволяет инвесторам зарабатывать

Выручка компании ООО «Энитайм» в 2016 г. составила тыс. руб. Прибыль компании была и составила тыс. руб.

Таблица 21. Основные финансовые показатели ООО «Энитайм» 2014-2016 г. тыс. руб.

Финансовые показатели	2014	2016
Выручка (за минусом НДС, акцизов)		
Прибыль (убыток) от продаж		

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group по данным ФСГС РФ

Компания 4. АО «Каршеринг» (сервис BelkaCar)

Сервис каршеринга BelkaCar запустился 25 октября 2016 года. Основателями BelkaCar являются Екатерина Макарова, Лориана Сардар и Елена Мурадова. Во время создания стартапа основательниц консультировал владелец сервиса каршеринга с мировым именем

BelkaCar использует тёмно-синие с автоматической коробкой передач. На момент запуска сервиса автопарк составлял ... машин. В 2017 г. компании свой автопарк до автомобилей.

В дальнейшем BelkaCar планирует обслуживать Основатели BelkaCar нацелены занять около рынка в Москве. В стратегические планы компании также входит, в первую очередь в

Выручка компании ООО «Каршеринг» в 2016 г. составила тыс. руб.

Таблица 22. Основные финансовые показатели ООО «Энитайм» 2016 г. тыс. руб.

Финансовые показатели	2016
Выручка (за минусом НДС, акцизов)	
Прибыль (убыток) от продаж	

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group по данным ФСТС РФ

Компания 5. ООО "ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР "ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ» (Car5)

В декабре 2015 г. на рынок услуг каршеринга вышла компания ООО "ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР "ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ», предложив сервис Car5.

Автопарк сервиса в 2017 г. составил автомобилей. Неизвестно, планируют ли владельцы сервиса

Компания 6. ООО «Шеримобиль»

Сервис Шеримобиль был запущен в 2016 г. Основателем сервиса является Антон Сильнягин.

Автомобильный парк сервиса «Шеримобиль» состоит из автомобилей:
Автомобили имеют механическую или автоматическую коробку передач.

Компания 7. ООО «ЮренКар.ру»

Осенью 2017 года сервис UrentCar запустился в Услуги компании помимо доступны в (также UrentCar присутствует в).

Автопарк URentCar в составил машин, на первом этапе доступно автомобилей, в дальнейшем их количество планируется до

Глава 10. Прогноз развития рынка до 2020 г.

Прокат автомобилей знаком россиянам с 1956 г. Однако активное развитие рынка началось только после «перестройки». Эксперты считают, что рынок услуг проката автомобилей является одним из наиболее То, что рынок до сих пор можно объяснить тем фактом, что услуги проката автомобилей доступны Так, есть несколько ведущих компаний, которым удалось выстроить сильное присутствие в, на определенных нишах. В то же время, эти компании сохранили в небольших городах России. Ожидается, что объем рынка аренды автомобилей в России

Крупнейшими игроками на рынке проката автомобилей в России на прогнозируемом периоде станут (сервис) и (сервис). В основном это связано с тем, что каждая из этих компаний уже создала на рынке хорошую репутацию в России. Кроме того, большинство из них являются крупными международными игроками, что повышает спрос на услуги проката среди путешественников, которые являются ключевыми клиентами такого рынка услуг проката автомобилей.

Хотя на рынке действует множество тенденций, уровень развития проката автомобилей к концу прогнозируемого периода все еще Связано это с тем, что услуги проката все еще воспринимаются для России, т.к. рынок услуг проката автомобилей в основном представлен

Большая часть потребителей рынка аренды автомобилей в России - Россияне все к этому виду услуг. Таким образом, дальнейшее развитие рынка услуг проката автомобилей сильно зависит в России. На фоне снижения курса рубля, Россия привлекает все больше иностранных путешественников. Поэтому ожидается, что доля поездок среди путешественников вырастет

Помимо этого, ожидается, что рынок услуг проката автомобилей Особенно это касается городов, в которых проходят основные спортивные мероприятия и сосредоточены достопримечательности России. Таким образом, рынок услуг проката автомобилей в России продолжит В случае автомобилей за пределами крупных городов, следует

Объем и темпы роста рынка

Объем рынка услуг проката автомобилей в России в 2018 г. составит млн. руб.
В 2020 г. он может до млн. руб.

Таблица 23. Прогноз объема сегментов рынка услуг проката автомобилей в России в 2016-2020 гг., млн. руб.

Категория	2016	2017	2018	2019	2020
Прокат коммерческих автомобилей					
Аренда автомобиля для отдыха					
Страховой прокат					
Итого					

Диаграмма 18. Прогноз объема и темпа прироста рынка услуг проката автомобилей в России в 2016-2020 гг., млн. руб. и %.

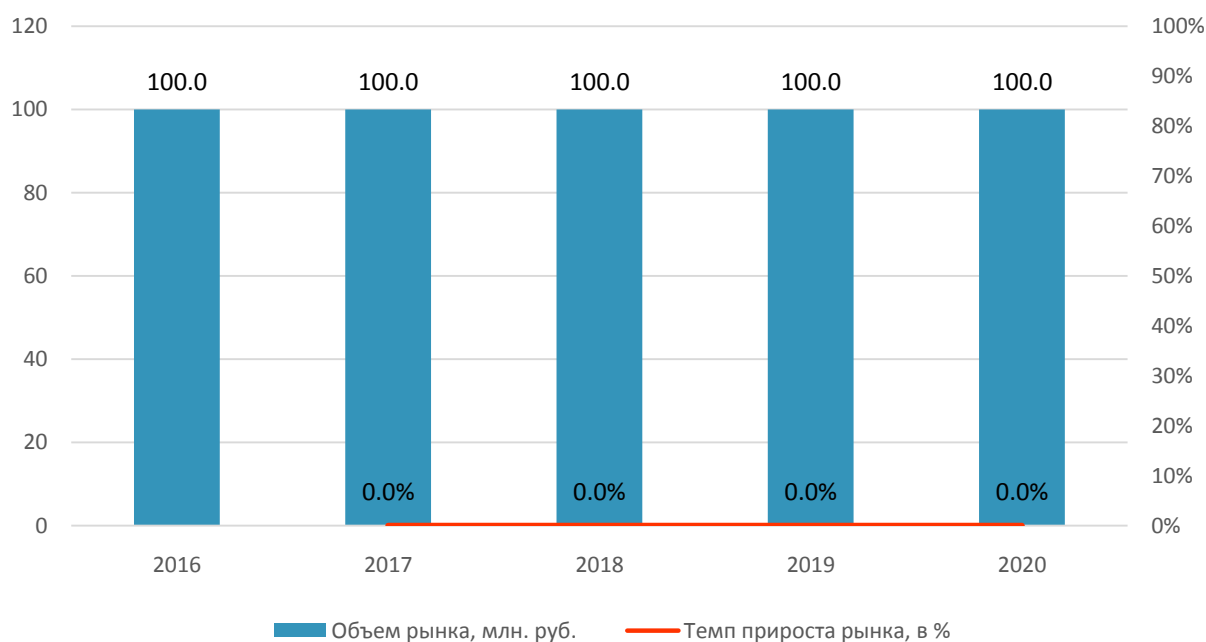
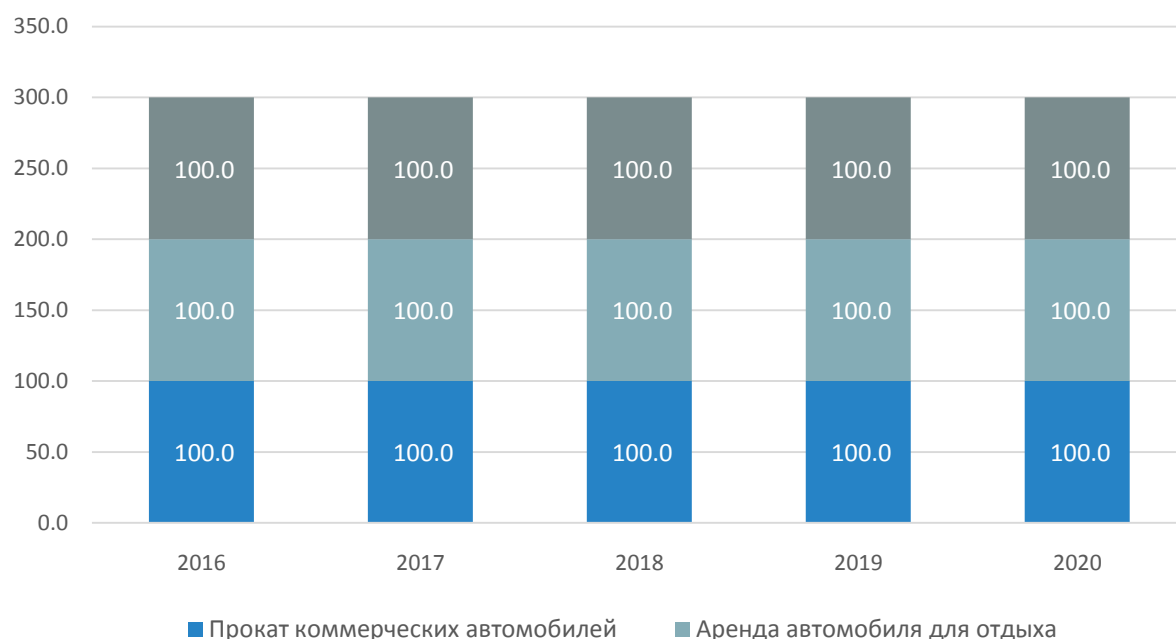


Диаграмма 19. Прогноз объема сегментов рынка услуг проката автомобилей в России в 2016 – 2020 гг., млн. руб.



Согласно прогнозам, темпы прироста объема рынка услуг проката автомобилей в России в 2019-2020гг. будут Так, в 2020 г. темп прироста в стоимостном выражении составит Среднегодовой темп прироста объема рынка составит 0,2%.

Таблица 24. Прогноз темпов прироста объема рынка услуг проката автомобилей по сегментам в России в 2016-2020 гг. в стоимостном выражении, %.

Категория	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
Прокат коммерческих автомобилей				
Аренда автомобиля для отдыха				
Страховой прокат				
Итого				

Основные каналы аренды услуг на рынке проката автомобилей

Объем продаж через канал «Прокат автомобилей Offline» в 2020 г. предположительно составит млн. руб., через «Прокат автомобилей Online» – млн. руб.

Таблица 25. Объем продаж услуг рынка услуг проката автомобилей по каналам аренды в России в 2016-2020 гг. в стоимостном выражении, %.

Каналы аренды	2016	2017	2018	2019	2020
Прокат автомобилей Offline					
Прокат автомобилей Online					
Итого					

По прогнозу, темп прироста «Проката автомобиле Offline» в 2017 г. составит, а «Прокат автомобилей Online» –

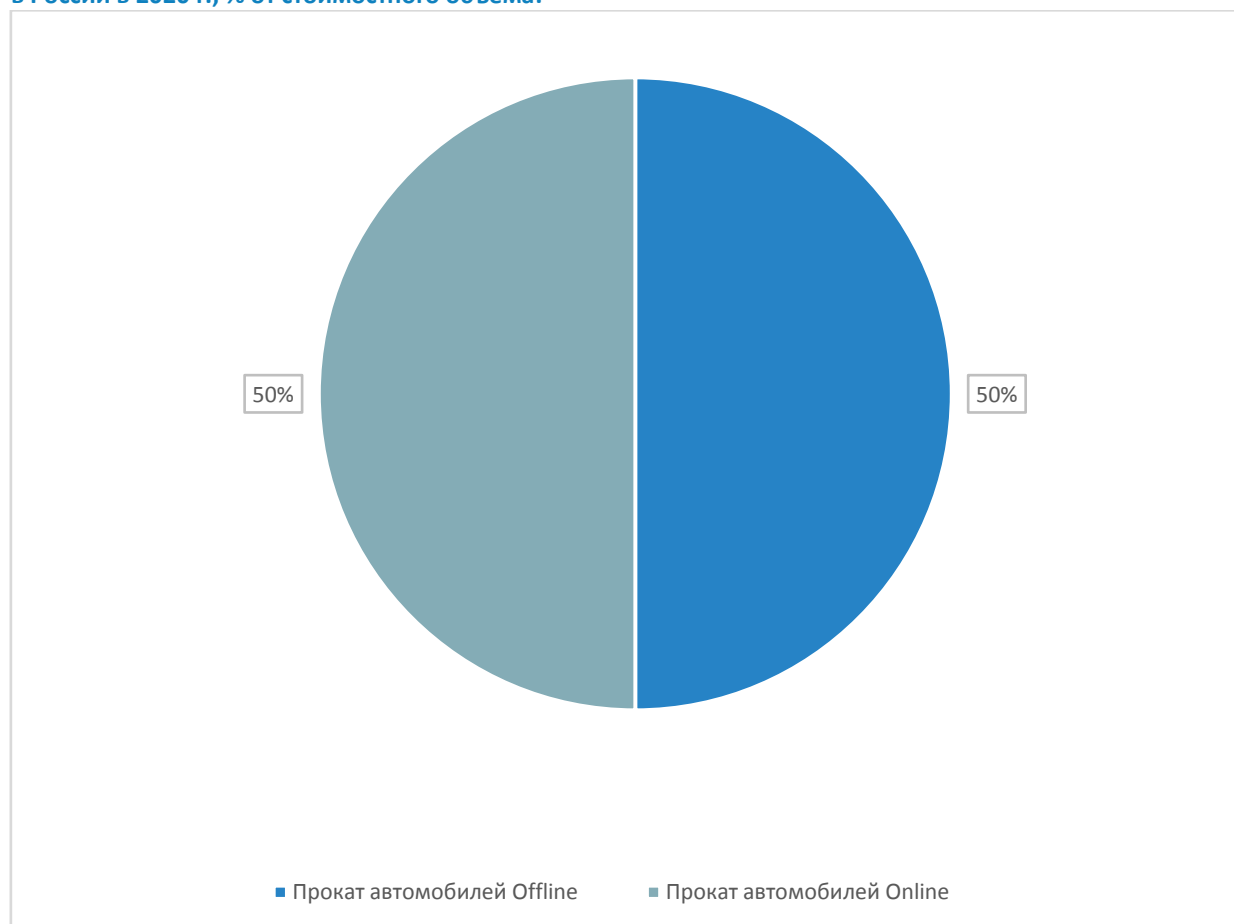
Необходимо отметить, что на всем прогнозируемом периоде «Прокат автомобилей Online» будет иметь более, чем «Прокат автомобилей Offline». Во многом канала аренды «Прокат автомобилей Online» связан с ожидаемым осведомленности жителей об услугах каршеринга. Доли каналов «Прокат автомобилей Offline» и «Прокат автомобилей Online» к 2020 г. могут составить и соответственно.

..... интернет-услуг является общей тенденцией для сферы путешествий и туризма в России.

Таблица 26. Темпы прироста рынка услуг проката автомобилей по каналам аренды в России в 2016-2020 гг. в стоимостном выражении, %.

Категория	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
Прокат автомобилей Offline				
Прокат автомобилей Online				
Итого				

Диаграмма 20. Доли основных каналов аренды услуг в общем объеме рынка услуг проката автомобилей в России в 2020 г., % от стоимостного объема.

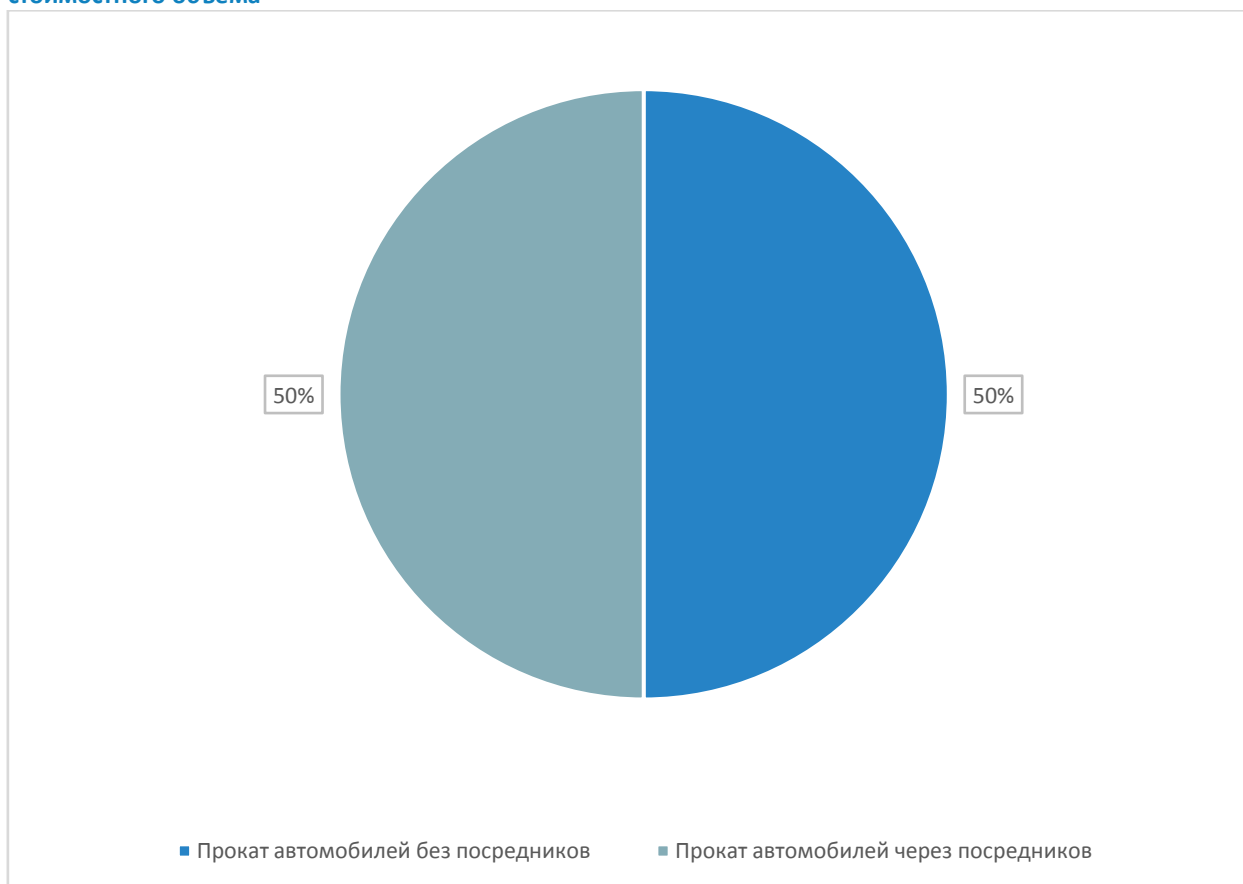


«Прокат автомобилей без посредников» к 2020 г. будет занимать рынка услуг проката автомобилей Online. Еще будет приходиться на «Прокат автомобилей через посредников».

Таблица 27. Объем рынка «Прокат автомобилей Online» по категориям в России в 2016-2020 гг., млн. руб.

Категория	2016	2017	2018	2019	2020
Прокат автомобилей без посредников					
Прокат автомобилей через посредников					
Итого					

Диаграмма 21. Доли категорий в объеме рынка «Прокат автомобилей Online» в России в 2020 г., % от стоимостного объема



Агентство маркетинговых исследований

DISCOVERY RESEARCH GROUP

125438, Москва, ул. Михалковская 63Б, стр. 4, этаж 4

БЦ «Головинские пруды»

Тел. +7 (499) 394-53-60, (495) 968-13-14

e-mail: research@drgroup.ru

www.drgroup.ru

Схема проезда

