

демоверсия

Исследование автомобильного рынка продаж, производства, сервисов и IT

АРБ ПРО X INFOCEAN

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Количество страниц в полной версии: 169

Исследование автомобильного рынка

Аналитический отчёт предоставляет комплексный анализ автомобильного рынка России и мира, включая сегменты продаж новых и подержанных автомобилей, рынок автосервисных услуг и цифровые платформы (Autotech), а также ключевые тренды, региональную специфику и изменения в потребительском поведении.

Стратегически важный инструмент для:

- Автопроизводителей и официальных дилеров
- Сетей автосервисов и независимых СТО
- Цифровых платформ и маркетплейсов *(Avito Auto, Auto.ru, Fresh Auto и др.)*
- Банков, страховых и лизинговых компаний
- Инвесторов, фондов и M&A-команд, оценивающих привлекательность авторынка и смежных сегментов
- Крупных компаний из смежных отраслей *(ретейл, финтех, IT)*, рассматривающих выход в автомобильную сферу

Содержание

01 ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНКА

02 АНАЛИЗ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА

2.1 Объёмы и динамика мирового рынка *(производство/продажи)*, ключевые игроки
2.2 Объёмы и динамика производства и продаж в РФ *(новые авто и с пробегом)*
2.3 Региональный анализ: структура автопарка и продажи в ПФО
2.4 Продажи новых автомобилей и авто с пробегом по 4 регионам ПФО

03 АНАЛИЗ РЫНКА АВТОСЕРВИСОВ

3.1 Глобальный рынок автосервисов *(объёмы, бизнес-модели, франшизы, тенденции)*
3.2 Структура рынка автосервисов РФ и углублённый анализ 4 регионов ПФ

04 АНАЛИЗ РЫНКА АВТОТЕХ

4.1 Глобальный рынок Autotech: объём, бизнес-модели, ключевые игроки
4.2 Российский рынок Autotech: бизнес-модели, платформы

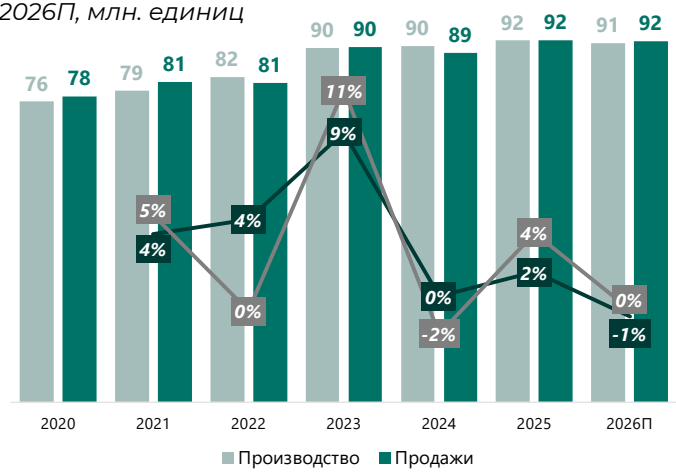
05 ТЕНДЕНЦИИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Выдержки из исследования

Глобальный авторынок

Объём производства и продаж

Объём глобального авторынка (производство / продажи),
2020-2026П, млн. единиц



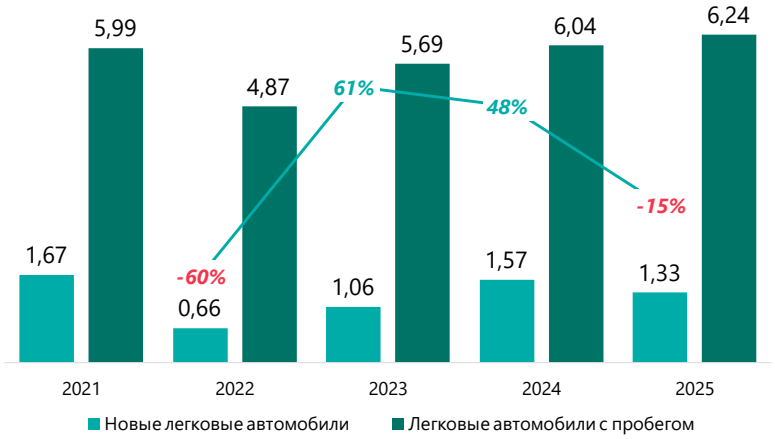
- **Мировой авторынок** войдёт в фазу стагнации после трёх лет восстановительного роста (2023–2025 гг.): нулевая динамика спроса при небольшом снижении производства
- **Китай** остаётся крупнейшим, но замедляющимся рынком
- Геополитика и торговая политика — главные **источники неопределенности**
- Новые центры роста — **Индия и ЮВА**

- **Азия укрепляет своё доминирование**, Европа теряет позиции
- **Электрификация замедляется**, акцент смещается на гибриды

Источник: Автостат, AutoVercity, ежегодные годовые отчёты BMW Group, Toyota Group, General Motors и пр.

Авторынок РФ
Объём продаж

Объём продаж легковых автомобилей (новых и с пробегом) в РФ, 2021-2025, млн. единиц

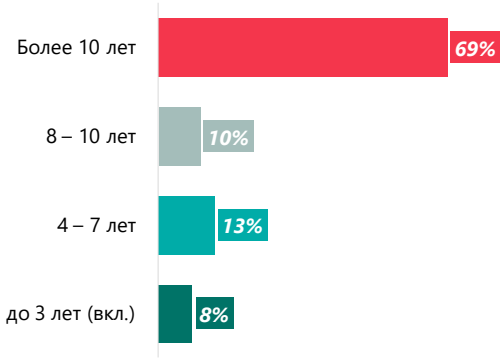


- Новые авто — **отрицательная динамика в 15%**
- **Продажи АСП** достигли исторического рекорда
- **Совокупная доля новых китайских авто** выросла до 51% (однако в 2025 году впервые зафиксировано падение их продаж на 26%)
- **Вынужденная экономия и старение парка** — доля автомобилей старше 10 лет достигла 66% от общего парка

Источник: Автостат (2026)

Авторынок РФ
Возрастная структура автопарка 2026

Колоссальная доля старых автомобилей:



6,9 из 10 машин на дорогах старше 10 лет — ключевая характеристика российского автопарка, но в 2025 году соотношение было **72/28%**

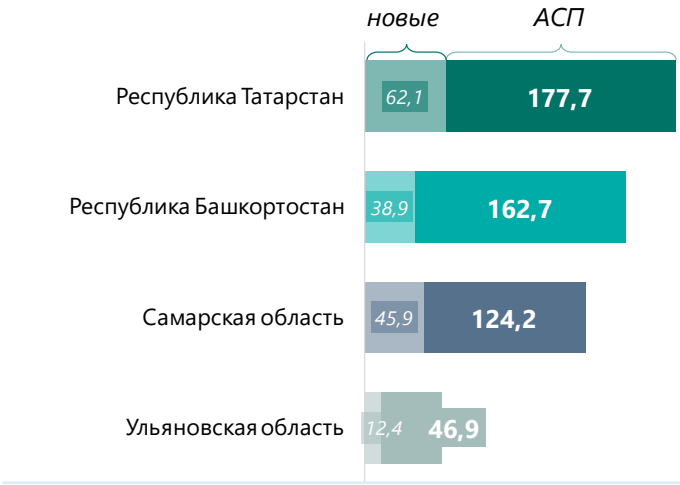
Возраст авто	Годы выпуска	Кол-во (млн шт.)	Доля, %
ИТОГО до 10 лет	**2016 – 2025**	**14,72**	**31,0%**
до 3 лет (вкл.)	2023 – 2025	3,73	7,9%
4 – 7 лет	2019 – 2022	6,26	13,2%
8 – 10 лет	2016 – 2018	4,73	9,9%
Более 10 лет	**<2015**	**32,73**	**69,0%**
ВСЕГО		**47,45**	**100%**

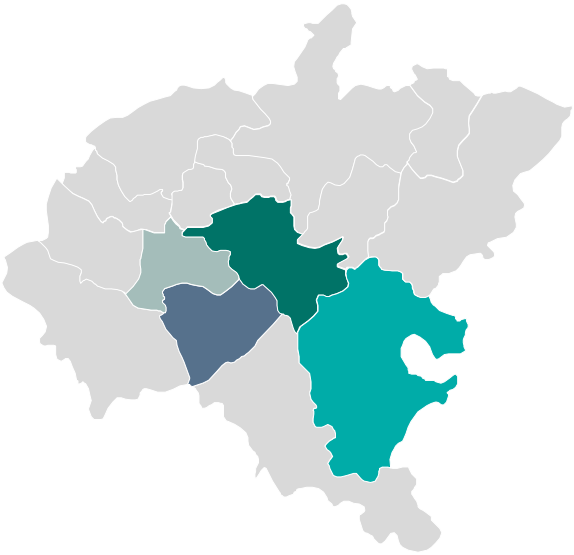
Источник: Автостат (2026)



Авторынок РФ
Продажи в ПФО

Объём продаж новых легковых автомобилей и АСП в 4 регионах ПФО, *2025, тыс. шт.*





Всего на рынке **4 регионов** куплено **671 тыс. авто** *(512 тыс. АСП и 159 тыс. новых)*



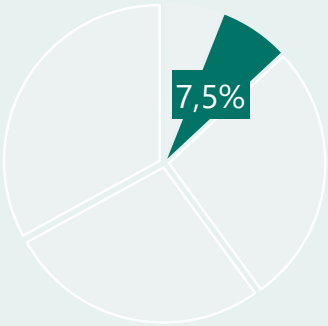
Источник: Аналитика АРБ Про на основе отраслевых отчетов, публичных и внутренних данных

Рынок автосервисов РФ
Объём и структура

Динамика объёма и доли рынка сегмента официальных дилеров в РФ, *2020-2025*

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Объём, млрд. руб.	**53,4**	**54,5**	**52,3**	**48,7**	**47,3**	**60,7**
Динамика, г/г, %	*4,7%*	*2,1%*	*-4,0%-*	*6,9%*	*-2,9%2*	*8,3%*
Доля, %	11,1%1	1,2%	9,8%	8,1%	6,9%	7,5%

Структура рынка автосервисных услуг, *2025*



- Раньше **основной доход приносили продажи**, но из-за высоких процентных ставок и снижения спроса маржинальность упала
- **Клиенты уходят к независимым СТО** из-за низких цен
- В 2025 году дилеры **изменили модель бизнеса:** ориентир на сервисное направление и продажи АСП
- **Восстановление рынка** за счёт «китайцев» с 2023 года

Источник: Аналитика АРБ Про на основе отраслевых отчетов, публичных и внутренних данных

Глобальный рынок Autotech
Бизнес-модели рынка

Типы бизнес-моделей AutoTech

Агрегаторы и классифайды

Традиционные дилеры

- Сеть дилерских центров — основа бизнеса
- Подключают онлайн-платформы для трафика, но все большая часть сделок совершается офлайн

AutoNation
GROUP 1
PENSKE Automotive
Sonic Automotive
ASBURY AUTOMOTIVE GROUP
LITHIA MOTORS, INC.

B2C-агрегаторы

cars.com
MOTORS
mobile.de
AutoScout24
AutoTrader

B2B-агрегаторы

CAR ON SALE

Платформы-экосистемы

汽车之家 AUTOHOME INC.
CarGurus
TrueCar
优信 UXIN GROUP

Ретейлеры | Владеют автомобилями

Омниканальная модель

CARMAX
EchoPark AUTOMOTIVE
AUTO1
Cars24

100% онлайн

CARVANA

Глобальный рынок Autotech

Carvana — ключевые услуги

1 Покупка автомобилей

- У клиентов
- На аукционах *(в том числе с помощью своей аукционной платформы)*
- У оптовых поставщиков подержанных автомобилей

Value Tracker — приложение, делающее оценку стоимости, предложение о покупке + сразу все детали по датам отгрузки

2 Онлайн-поиск и продажа клиентам

- Веб-сайт, адаптированный под разные устройства
- Виртуальный тур по авто: 360-градусный обзор салона и экстерьера фактического автомобиля *(своя запатентованная технология)*

3 Осмотр и восстановление

- После приобретения автомобиль проверяется на соответствие стандартам Carvana. После происходит оценка затрат на восстановления автомобиля
- **Автомобили, которые не прошли проверку, продаются оптом,** либо через оптовую торговую платформу, либо через сторонние аукционы

4 Кредитование

- Интегрированное финансирование с использованием проприетарной платформы выдачи кредитов
- Предварительное одобрение — это короткий процесс, который не влияет на кредитную историю клиентов, если только они не решат совершить покупку и оформить кредит

Рынок Autotech РФ
Бизнес-модели рынка

Типы бизнес-моделей AutoTech

Классифайды

Avito Авто, auto.ru, дром, КС АВТО, bibika.ru

Автодилеры

Традиционные дилеры	Цифровые автодилеры	Импортные цифровые платформы
MAJOR AUTO НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	FRESH	carkit market
AVILON	ключавто	JAPAN LIFE, FRESH
РОЛЬФ	PANGO CARS	

Экосистемные решения банков

СБЕР АВТО, ВТБ АВТО, Т

Маркетплейсы

Традиционные	Авто от дилеров
М.ВИДЕО, OZON, wb, Я Маркет	autospot

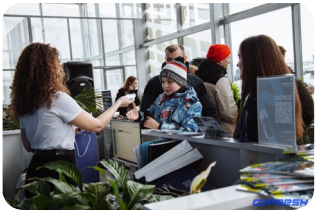
Аукцион

CarPrice, carlink

Рынок Autotech РФ
Fresh Auto — быстрорастущий игрок

Fresh Auto — российский автомобильный маркетплейс и авторетейлер, исторически выросший из бизнеса продажи автомобилей с пробегом

ХАБы — автосалоны нового поколения

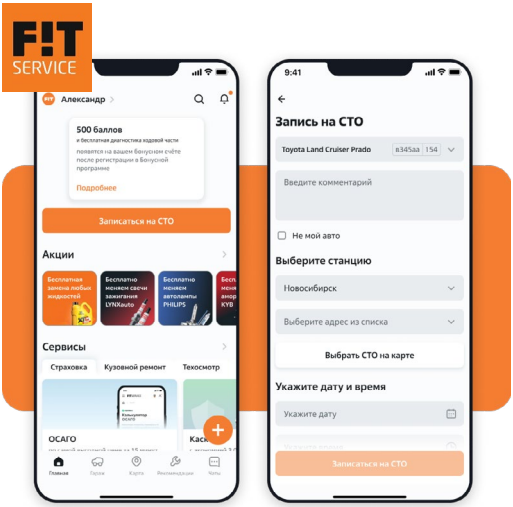



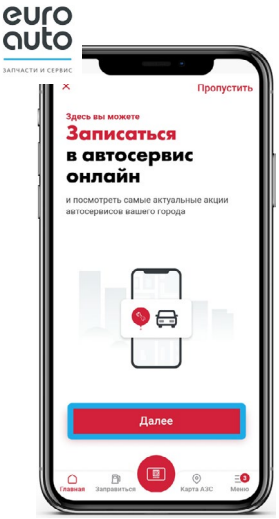





Авторынок РФ
Тенденции

3. Рост использования онлайн-записей и дистанционной диагностики. В 2025 году 50% автосервисов внедрили онлайн-запись (15% в 2020 году, 35% в 2023 году)





АвтоДилер *от 300 руб./мес.*

- CRM-система и запись на ремонт
- Заказ-наряды
- Данные о нормах времени услуг
- Складской учёт
- Поиск и проценка запчастей
- Оригинальные каталоги запчастей

Авторынок РФ
Тенденции

10. Автомобиль теперь можно купить на маркетплейсе: Ozon продаёт автомобили и запустил автолизинг

Сентябрь 2023: Ozon первым запустил продажу автомобилей онлайн. Машина полностью оплачивается онлайн, а договор купли-продажи подписывается при доставке. В Москве и Московской области.

Январь 2025: Ozon стал работать в сфере автолизинга, за Q4'24 оформил в тестовом режиме первые сделки и передал более 250 машин

- Взять в лизинг автомобиль возможно от 1 до 5 лет
- Выбрать можно как новые, так и с пробегом из всех сегментов — легковые, коммерческие и грузовые

Март 2025: Ozon запускает продажу автомобилей с пробегом от дилеров — Pango Cars и ГК «Борисхоф»

По итогам 2025 года маркетплейс Ozon **реализовал свыше 2 300 автомобилей,** что **в 2,5 раза** превышает показатель 2024 года



Авторынок РФ
Потребительское поведение

Сдвиг в потребительских предпочтениях — автомобиль как «средство передвижения»

1

B2C дистрибуция
Становится всё менее актуальной, цены сильно не отличаются — выигрывает тот, **кто доставит быстрее,** так как конечный потребитель теперь — автосервис

2

Цена услуг
Является решающим фактором **в эконом-сегменте**, так как покупательная способность потребителей снижается

3

Клиентский сервис
Является решающим фактором **в среднем и люкс-сегментах**, так как потребители предпочитают тратить меньше времени и усилий

4

All inclusive
Ключевой фактор успеха
— «всё в одном месте» в целях экономии времени и поддержания комфорта ожидания для потребителя является самым важным



Источник: Аналитика АРБ Про на основе отраслевых отчетов, публичных и внутренних данных

Дисклеймер

Исследование содержит данные и материалы внешних источников. Права на такие материалы принадлежат соответствующим правообладателям. При дальнейшем использовании необходимо учитывать условия использования первичного источника. Покупка исследования Infocean не предоставляет покупателю дополнительных прав на распространение материалов третьих сторон.

Материалы исследования предназначены для информационных и аналитических целей. Копирование и распространение исследования целиком или его существенных частей без письменного разрешения Infocean не допускаются. При цитировании обязательно указание источника: Infocean, АРБ Про. Данные и выводы актуальны на дату подготовки исследования.

Вас также могут заинтересовать

Другие отраслевые исследования от *АРБ Про & InfOcean*

- Робототехника
- Fashion-рынок (одежда)
- Образование
- Криптовалюта
- Медицинское оборудование
- ИИ-решения в операционных процессах
- Тенденции рынка агропромышленности
- Гостиничные услуги и туризм
- Потребительское поведение
- Автосервис
- Металлорежущий инструмент
- Станкостроение
- Строительство
- Керамическая плитка
- Алкоголь (мировой рынок)
- Скалодромы
- Мебель
- БАС и БПЛА
- Ретейл (розничная торговля)
- Центры обработки данных (ЦОД)
- Медицинские услуги

Давайте создавать информационное преимущество вместе!



Роман Копосов



Мария Мясникова



Александр Смирнов

InfOcean *от АРБ Про* — **эффективный охотник в море информации**



ТГ АРБ Про

Сайт АРБ Про