

中国约车、租车市场的全新挑战与机遇



罗兰贝格管理咨询公司在全球36个国家设有50家分支机构。作为一家独立咨询机构，罗兰贝格已成功运营于全球各主要市场，而中国是其中最重要的市场之一。罗兰贝格进入中国市场30余年以来，已为众多领先中外企业提供战略、运营以及业绩管理方面的咨询服务。目前，罗兰贝格在中国境内已成立包括台北办公室在内的5个办事处，拥有360余名咨询顾问。

8月1日，滴滴出行官方正式宣布与优步全球达成战略协议，以深度“联姻”的方式让出行市场再一次风起云涌。竞争程度往往折射出市场的成熟度，从目前的移动出行领域来看，激烈的竞争局面既折射出整个行业巨大的发展潜力，也反映出各方参与者对市场份额的期待。

日前，罗兰贝格携手首汽出行发布了《2016中国约车及租车市场分析报告》。《报告》针对当前共享经济热潮下的汽车预约与租赁服务分析了“互联网+汽车”行业的最新业态发展，分别从约车、专车业务市场，长租、短租业务市场和新能源分时租赁市场的发展现状分析其各自的商业模式，并预测其在移动出行领域的发展趋势（图一）。

值得注意的是，新能源分时租赁的移动出行模式在对比中突显出了其创新、环保、便捷、发展潜力巨大的特点，在共享经济为消费者群体普遍接受的市场状态下，这一模式将迸发出更加强劲的发展动力。

约车、专车市场一片火热

随着消费者需求的提升与供应端的不断升级改善，消费者的出行方式出现了较大的变化，推动约车、专车市场不断增长。我们认为，驱动约车、专车市场增长的因素有：

未被满足的出行需求：传统的

主流出行方式不能完全满足商旅人士的需求；相较于商务长租，约车、专车可以提供更多的车辆选择与更低的价格，深受企业消费者欢迎。

对于高端出行的需求增加：随着中国市场的消费升级，现有的出租车从乘坐环境到司机素质都不能很好地满足高端消费群体的需求，而约车、专车司机的专业服务与良好的车内环境可以迎合这类群体的需求。

交通出行的购买力增强：随着中国市场消费者可支配收入的不断提升，他们对于出行的价格敏感度逐渐下降。尤其是在用车高峰时段，消费者愿意接受更多的溢价以达到出行的最终目的。

政府扶持力度加大：在政府政策的不断推动下，新的产品和科技发展促进了共享经济在中国的发展，也助力约车、专车市场进一步被中国消费者接受；同时，政府对于约车、专车市场的规范化管理，也进一步强化了自建车队的规范性要求，从而迎来新的市场整合阶段。

2015年，中国整体出行需求为2.8亿次/天。其中，约车、专车的潜在市场需求约为0.9亿次/天。考虑各出行方式的自然增长率及其相互转化，到2020年，约车、专车市场的潜在出行需求约为每天1.1亿次，对应的市场规模约为每年1.1万亿元，约车、专车自营车队车辆总数将达到30万辆。

长租增长放缓 短租需求增加

目前，长租市场主要面向企事业单位提供长租车辆，司机有时也由租赁公司配备，但能够提供完善的车队管理能力的企业较少。我们认为，长租市场的主要驱动力来自于企业商务出行、高管配车和财务优化等方面的需求。

值得一提的是，公车改革将成为中国长租市场增长的另一重要驱动因素。公车改革将大大缩减政府机关、央企、国企的车队数目，并严格控制相关单位在用车方面的费用支出。2015年，公务用车数量减少了45.6%，2016年有望再减少30万辆公务用车。改革后，公务用车需求缺口将由公共交通、出租补贴及汽车租赁公司填补。

中国2015年长租车辆保有量达到27万辆，到2020年将达到约42万辆的市场规模。长租市场经过市场洗牌后，市场领先的神州等企业将大量长租车辆转化为约车、专车运营车辆。随着约车、专车市场和商务短租市场的增长，中国长租市场的增速将逐渐放缓。

而在短租市场，2015年，短租车辆保有量达到17万辆，预计到2020年将达到约28万辆的市场规模。除了消费支出水平增长、基础设施建设发展等宏观因素的促进，

持有汽车驾照人数激增、消费者租车自驾的用车习惯逐渐形成等消费者因素也推动了短租市场的繁荣。

随着汽车保有量的增长，汽车文化愈加普及，自驾出行成为一种流行文化。长三角、珠三角、京津冀等城市群之间，以及城市与周边景区的短途城际自驾出行日益增多。预计未来5年，休闲自驾出行人数将保持年均16%的速度增长，到2019年将达到6亿人次。

新能源分时租赁市场将迎来春天

新能源分时租赁的移动出行模式指的是以新能源车作为租赁的主要承载载体，以时间计价或按“时间+里程”计价方式提供汽车的随取即用租赁服务，它在我国大中城市车辆限牌、限行的背景下应运而生。它的出现能有效整合社会零碎汽车资源，缓解城市交通拥堵，解决城市生活中普遍存在的停车、用车困难的问题。

同时，国家也投入巨额资金完善停车网点与充电系统等配套设施，给予使用新能源分时租赁汽车的消费者政策补贴。虽然目前该项服务的对象主体主要为中青年人群，但这种以富有乐趣的出行方式为导向的业务模式将越来越受到消费者的青睐。所以，我们认为在区域试点、城市覆盖、业务拓展的发展节奏下，新能源分时租赁汽车市场前景广阔。

目前，新能源分时租赁收费模式主要分为按时间计价和按“时间+里程”方式计价两种方式（图二）。运营模式可分为无站点模式和有站点模式。其中，有站点模式可细分为同网点取还车模式和比较灵活的任意网点取还车模式。租赁流程根据网点有无专人值守可分为自主取还车模式和网点专人值守模式。其中，自主模式更符合分时租赁业务发展要求。

然而，发展新能源分时租赁汽车需要有雄厚的资金支持力度，以及完善的数字化管理运营能力，同时必须解决租赁车辆停放空间、租赁车辆调度、车辆残值的处理三大行业风险难题。

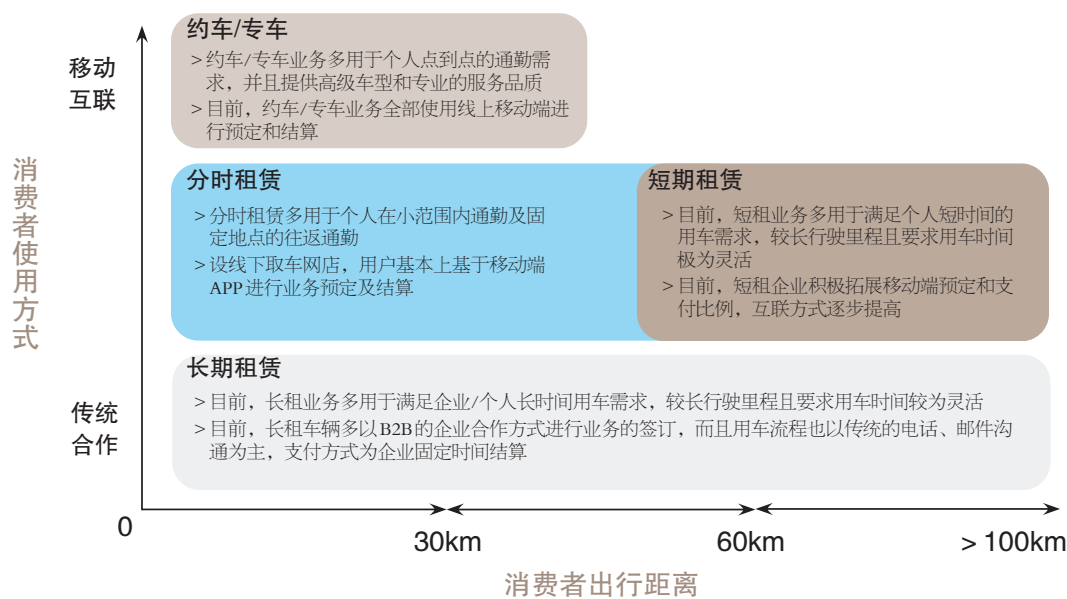
未来，新能源分时租赁业务成功的关键因素将有赖于充电桩的广泛布局、线下资源的有效整合以及战略性的运营能力。我们认为，以下几个方面是未来新能源分时租赁成功的关键因素：

基于车位资源的点对点行驶模式：利用在重要接驳点，如酒店、机场等，以点对点的运营模式，消费者在指定地点进行车辆的取还；可以有效地降低车辆运营的压力，提高用户体验。

基于充电桩进行网点建设：有效地增加车辆使用率，确保车辆在任意时间都可以有效地为用户提供服务；利用充电桩不仅可以为自有车队提供服务，还可以面向全体新能源车市场，增加利润点。

丰富管理经验的数字化运营模式：通过大数据运用进行热点地区车辆需求分析，合理调配线下车辆，保证车辆高效周转，提高车辆使用率；利用全渠道数字化运用，提升用户体验，保证服务品质。

图一：智慧出行应用场景分析



图二：新能源分时租赁收费模式分类

说明	1 按时间计价	2 按“时间+里程”计价	实际应用场景价格对比(元)					
			EVCARD	Gofun	绿狗	微公交		
>主要按照使用时间进行收费，结合起步价、超里程附加费用等设置	>EVCARD(现“环球车享”)一起起步价15元/30分钟；此后每分钟按车型收取一定费用	>综合使用时间和使用里程两个维度进行收费	>Gofun-每分钟收取0.1元，同时按照车型每公里收取一定费用	场景1 5公里,5分钟	15	4.5	18.3	20
				场景2 5公里,20分钟	15	6	18.3	20
				场景3 10公里,10分钟	15	9	21.6	20
				场景4 10公里,40分钟	20	12	21.6	20
				场景5 20公里,20分钟	15	18	28.2	20
				场景6 20公里,80分钟	40	24	43.2	30
				场景7 30公里,30分钟	15	27	34.8	20
				场景8 30公里,120分钟	60	36	49.8	40

>在多数应用场景下，首汽约车公司Gofun价格具有竞争优势，并且按照具体使用时间和里程的计价方式，更经济、更高效