

# АНАЛИЗ РЫНКА АВТОШКОЛ РОССИИ

**Цель:** анализ текущей ситуации на рынке автошкол в т. ч. в г. Химки Московской области.

**Предмет исследования:** тенденции рынка автошкол, основные участники, конкуренты, потребители.

**Задачи исследования:**

1. Обзор российского рынка автошкол;
2. Оценка объема и потенциальной емкости рынка автошкол анализ факторов, влияющих на рынок;
3. Конкурентный анализ на рынке автошкол в России;
4. Описание основных конкурентов в г.Химки;
5. Выводы о перспективности создания предприятий в исследуемой области.

**Источники информации:**

1. Базы данных государственных органов статистики;
2. Базы данных федеральной налоговой службы;
3. Открытые источники (сайты, порталы);
4. Отчетность эмитентов;
5. Сайты компаний;
6. Специализированные аналитические порталы.

# 1. Структура рынка

На конец **2019** г количество автошкол в России оценивается в **6 тыс.** **Сокращение** количества автошкол **связано** напрямую с **реформой**, начавшейся в 2013 году. Лидер рейтинга городов по количеству автошкол - Москва. На 2м месте Санкт-Петербург.

Динамика числа автошкол в России



Динамика числа автошкол

Год	Кол-во автошкол* Россия	Кол-во автошкол* МО	Кол-во автошкол* Москва
2008	8200		
2011	8900		
2014	11500		350
2015	6988	226	278
2016	8070	243	
2017	7778	260	215
2018	6358	273	223
2019	6209	276	211

Интересно, что на фоне падения количества автошкол как в России, так и в Москве, в Московской области их число растет.

Отдельно стоит выделить вопрос достоверности официальных данных о кол-ве выданных прав (в 2017 году переходили на единую информационную базу, и в процессе слияния данные могли исказиться. Если внимательно изучить статистику Госавтоинспекции, то больше всего сомнений вызывает информация, относящаяся к 2016 году. Тогда все автошколы отмечали значительный общий спад, однако данные ГИБДД говорят об обратном — якобы на 5% увеличилось количество получивших права по сравнению с 2015 годом. Вероятнее всего, в 2016-м должно было быть падение)

Количество выданных прав в России



**До 2017 года** водительские удостоверения (ВУ) в России ежегодно **получали** примерно **2,2 миллиона** человек. **В 2017** произошло почти **2-х кратное падение** количества обучающихся с 2,46 млн. человек в 2014 году до 1,33 млн. человек в 2017 году. Из них **около 400 тысяч** приходилось на **не новичков**, получающих дополнительные категории. **Большая часть (82-85%)** те, кто **впервые** получал права. **Самой распространенной** категорией была, легковая **В**, на которую сдавали экзамен более **80% учащихся**.

В 2014 кризис на статистике получения водительских удостоверений не отразился — видимо, сработала инерция, но уже в 2015-м ситуация изменилась. К **2017 году** общее количество получивших удостоверение **достигло минимума** — 1,33 миллиона человек и **продолжает держаться на прежнем уровне**.

**Лидирует по количеству ВУ в 2018г Московская область (111,4 тыс.).** Затем идет Москва (79,9 тыс.), Краснодарский край (50,4 тыс.), Санкт-Петербург (49,2 тыс.) и Башкортостан (44,1 тыс.). ([Источник](#))

Стоит отметить, что **темпы падения в столице в два раза ниже, чем в целом по стране.** Основная причина — более высокий уровень жизни.

Однако на фоне общего падения количества выдаваемых прав, в **Московской области (МО) растет.** Но в тоже время **процент сдающих на права в МО с первого раза значительно ниже, чем в среднем по России (6% против 27%).**

Количество выданных прав															
Год	Получили права	Получили права впервые	%Получивших впервые	Из получивших 1е сдали с 1го раза	%Получивших 1е сдали с 1го раза	Получили право на управление ТС МО	Получили и права впервые МО	%Получивших впервые МО	Из получивших 1е сдали с 1го раза МО	%Получивших 1е сдали с 1го раза МО	Получили право на управление ТС Москва	Получили и права впервые Москва	%Получивших впервые Москва	Из получивших 1е сдали с 1го раза Москва	%Получивших 1е сдали с 1го раза Москва
2009	2 570 000														
2010	2 200 000														
2011	2 100 007														
2012	2 310 000	1 870 000													
2013	2 240 000	1 790 000													
2014	2 460 000	2 090 000													
2015	1 871 928	1 585 214	85%			90 802	76 873	85%			83 674	71 337	85%		
2016	2 002 275	1 662 161	83%			88 795	76 010	86%			83 558	71 360	85%		
2017	1 336 012	1 142 893	86%			89 312	75 086	84%			73 858	62 598	85%		
2018	1 352 126	1 103 322	82%	285 378	26%	111 565	85 808	77%	3 889	5%	75 511	61 190	81%		
2019	1 335 459	1 098 354	82%	304 638	28%	111 398	89 250	80%	5 503	6%	79 928	64 485	81%	12 261	19%

### Причины сокращения числа выданных удостоверений:

1. **«Перестроечная» демографическая яма.** Около половины учащихся автошкол — молодежь в возрасте от 18 до 24 лет. Сейчас доминируют люди в возрасте от 25 до 34 лет.
2. **С 2014 г существенно повысилась стоимость обучения** с введением новых требований. Если до 2014 года средняя стоимость курса для сдачи на категорию В составляла 25–30 тысяч рублей, то после реформы она поднялась до 30–35 тысяч. Не все автошколы смогли адаптироваться. С рынка ушли мелкие игроки.
3. Важно, что **с 2014 в среде учеников из-за кризисов произошли качественные изменения.** Раньше среди них было много тех, кто обзаводился водительским удостоверением **впрок** (водительский стаж идет, поэтому в будущем страховка обойдется дешевле). **Сейчас** в автошколу идут учиться, чтобы **сразу сесть за руль**

Таким образом **минимальный клиентский поток** людей в автошколы в **2019 г** можно оценить в **1 млн человек** (в 2020г он скорее всего снизится еще больше). Если взять за среднюю стоимость обучения 30 тыс. руб., то совокупную годовую **выручку автошкол** за 2019 год можно оценить в **30 млрд рублей.**

Также интересно, что в среднем с первой попытки на права сдают только 40% курсантов. На протяжении 2х лет падает процент сдающих с первого раза

теорию и город, на фоне роста сдающих с первого раза площадку. Что говорит о качестве обучения в автошколах.

**ДТП, совершенные водителями со стажем до двух лет**

Год	ДТП всего	ДТП стаж до 2х лет	% от общего кол-ва ДТП	Погибло всего	Погибло стаж до 2х лет	% от общего числа погибших	Ранено всего	Ранено стаж до 2х лет	% от общего числа раненных
2014	199 720	18 381	9%	26 963	2 017	7%	251 785	25 460	10%
2015	184 000	14 473	8%	23 114	1 540	7%	231 197	20 206	9%
2016	173 694	11 960	7%	20 308	1 154	6%	221 140	16 953	8%
2017	169 432	10 269	6%	19 088	954	5%	215 374	14 624	7%
2018	168 099	9 920	6%	18 214	826	5%	214 853	14 198	7%
2019	164 358	10 034	6%	16 981	846	5%	210 877	14 259	7%

Процент ДТП, совершенных водителями со стажем до 2х лет с 2016 года - 6% от общего числа, гибнет по вине неопытных водителей - 5% от общего числа, а получают ранения 7%.

**Также по данным РОМИР** среди мужчин автовладельцев традиционно больше – 56%. При этом мужчины активнее приобретают автомобили. За прошедшие 5 лет доля автовладельцев среди представителей сильного пола выросла на 19%, а среди женщин – на 11%.

Наибольшее количество автовладельцев наблюдается в возрастных категориях от 25 до 34 лет (49%) и от 35 до 44 лет (49%). Среди населения более старшего возраста (45-59 лет) владельцев авто чуть меньше – 40%, а среди молодежи (18-24 г.) – 38%.

Обучаться в автошколе можно с 16 лет сдавать на вод.удостоверение с 17 лет, а получить вод.удостоверение можно с 18 лет и после этого можно самому сесть за руль автомобиля.

Из этого можно сделать вывод, что **основные клиенты автошколы - мужчины до 44 лет.**

## 2. Ключевые характеристики рынка

1. В среднем на рынке школа - это 1-2 учебных класса
2. Средняя стоимость курса обучения на рынке стоит 30-35 тыс. руб. / учащийся
3. Реформы оказывают на автошколы серьезное давление в виде новых требований к обучению в автошколах.
4. Рынок сильно диверсифицирован, в публичной плоскости не известно ни одного крупного частного игрока
5. Ежегодный российский спрос на водительское обучение составляет 1-1,3 млн. чел. в год
6. Эксперты отмечают невозможность повторных продаж, но с этим сложно согласиться, тк возможно продавать курсы повышения квалификации, часы экстремального вождения, организация ралли, участие в гос закупках, последующее сопровождение при покупке и страховании авто, посл иные продукты

### 3. Драйверы роста

Россия - 8я страна в мире и 2я в Европе по количеству автомобилей  
([Источник](#))

При этом в России крайне низкий показатель количества автомобилей на 1000 человек населения. ([Источник](#))

А значит существует >2х потенциал роста данного показателя за счет автомобилизации и рост за счет совершеннолетнего населения **будут стимулировать рост показателей рынка.** ([Источник](#))

ТОП 10 стран по числу автомобилей



Автомобилей на 1000 жителей страны топ 10 и Россия



Рождаемость Россия



## Анализ факторов. Тенденции.

**Деятельность** автошкол на рынке **зависит от внешних и внутренних факторов**. Анализ состояния перспектив развития факторов внешней среды, совместно с оценкой сильных и слабых сторон своей внутренней среды, **дает возможность** организации установить цепочку связей между ними. В дальнейшем они могут быть использованы для **формирования стратегии организации**.

### **Внутренние факторы, влияющие на деятельность автошкол:**

1. **Сезонность**, из-за которой возникает падение объемов продаж. Спад обычно происходит в осенний и зимний периоды, поскольку на дорогах гололед, метель, сугробы. Это усложняет процесс обучения и увеличивает вероятность провала экзамена в ГИБДД. Из-за этого, курсанты не идут учиться в зимнее время, а приходят летом.
2. **Набор персонала**. Преподаватели должны обладать высшим профессиональным образованием либо средним специальным образованием по техническому или гуманитарному направлению. Инструкторы должны иметь образование не ниже среднего, стаж вождения не менее 3 лет на той категории, которую будет преподавать. Инструктор не должен быть замечен в крупных ДТП в течении 5 лет до трудоустройства на работу и быть лишенным водительских прав за нарушение ПДД.
3. **Значительные затраты на ремонт автомобилей**, предоставляемых к обучению, поскольку ученики в силу своей неопытности чаще всего очень сильно портят автомобили. Автошкола проводит профилактический, средний и капитальный ремонты.

Чтобы **справиться с внутренними факторами**, автошколам необходимо ежегодно **проводить рекламные акции, снижать цену** на практическое и теоретическое обучения, **обновлять классы** для теоретических занятий, чтобы привлечь курсантов.

Внешние факторы по отношению к предприятию—делятся на факторы микро-и макросреды.

### **Факторы внешней среды автошколы:**

1. **Цены на топливно-энергетических ресурсов**. Повышение поставщиками цен на практическое обучение вождению, а также повышение цен на электроэнергию влечет за собой повышение арендной платы за помещение и подорожание теоретического курса.



2. **Трудовые ресурсы.** Привлечение неквалифицированных работников плохо скажется на престиже фирмы и качестве обучения, может привести к затратам на штрафы и компенсации убытков при ДТП.
3. **Потребители.** Ими являются граждане города Химки в среднем до 50 лет. От количества желающих обучаться зависит количество групп в автошколе, а также доход организации.
4. **Взаимодействие с ГИБДД.** Обучение вождению связано с особым риском, поэтому в случае возникновения ДТП повышаются расходы на уплату штрафов, на повышение суммы страховки или страхового вознаграждения компании, оформляющей ОСАГО или КАСКО, а в случае обращения ГИБДД в суд, повышение затрат на судебные тяжбы.
5. **Взаимодействие с налоговой инспекцией.** В результате обнаружения нарушений налоговой отчетности предприятия, могут быть наложены штрафы, что приведет к убыточности.
6. **Конкуренция.** Автошкол в городе большое количество. От места расположения зависит многое, ведь каждому ученику удобнее найти автошколу рядом с домом/работой, чтобы ему было удобнее ездить. Автодром тоже должен быть в городе, но зачастую у автошкол не хватает средств, и они покупают площадку за городом, что очень неудобно для учеников, и они не идут учиться в данные автошколы.

#### **Факторы внешней макросреды автошколы:**

1. **Правовые факторы.** Деятельность автошколы зависит от нормативных документов Центрального совета «ДОСААФ России», местных органов властей, властей региона и федерального правительства. Изменения в законодательстве, в правилах дорожного движения, влечет за собой изменение методики обучения. Соответственно растут затраты на переподготовку кадров.
2. **Экономические факторы.** Изменения в налоговом законодательстве, увеличение налоговых ставок, кризисы могут также повлиять на прибыльность фирмы.
3. **Социально-культурные факторы.** *Растущая культура населения* повышает спрос на обучение. Повышение уровня жизни позволяет людям приобретать автомобили, следовательно, растет потребность в получении водительского удостоверения. Спрос на услуги автошкол в значительной степени зависит от *демографических условий*. В связи с ухудшением демографической ситуации в стране, меняется и возрастная структура населения, рождаемость уменьшается. Следовательно, население страны – «стареет». А основная масса обучающихся в автошколе приходится на

молодежь. *Социальное поведение потенциальных потребителей.* Женщин, стремящихся получить водительские права, становится все больше и больше. Для автошколы такой факт играет положительную роль, так как растет количество клиентов

4. **Технологические факторы.** Появление новых модернизированных моделей автомобилей и изменения в их технических параметрах (например –появление автомобилей, работающих от электричества, беспилотные автомобили) вынудят автошколу приобретать обновленные машины и изменять методику практического и теоретического обучения.

#### **Вывод и тенденции:**

**В результате экономического кризиса и различных реформ рынок автошкол в России находится не в лучшем положении.** Из-за влияния макроэкономических и микроэкономических факторов на их деятельность, **количество автошкол сокращается.** Т.к. не все автошколы могут предоставить правильно оборудованный автодром и классы теоретического обучения, в результате чего не имеют лицензии на ведение образовательной деятельности. **На рынке услуг остаются только наиболее крупные и популярные автошколы.**

**Однако есть потенциал** (см. раздел драйверы роста) того, что спрос на оказание дополнительных образовательных услуг в сфере подготовки водителей автотранспортных средств **будет расти.** Ежегодно сдают экзамен в ГИБДД 1,3 млн человек. Из них 82-85% Впервые. Будет расти автомобилизация страны, т.е. все большему числу людей будут требоваться образовательные услуги в сфере подготовки водителей. В тоже время российский рынок онлайн образований растет на 20-25% в год. Люди предпочитают учиться дома в удобное время, без потери времени на дорогу к месту обучения. В перспективе рост рынка онлайн образования и аудиторного интерактивного образования продолжится. **Рынок обучения водителей** в сегментах B2B и B2C можно оценить в **30 млрд. руб. в год.** В то же время 7 тыс. российских учебных центры оказались к этому НЕ ГОТОВЫ (перейти в онлайн-формат).



## 4. Основные игроки онлайн обучение

Компания	<a href="#">ХАЙВ</a>	<a href="#">Автошкола онлайн</a>	<a href="#">Greenline</a>	<a href="#">Реал</a>
Описание	Автошкола с обучением теории в т.ч. онлайн в формате вебинаров. С 2017 г развивается, как онлайн автошкола. Как приложению используют Автошколу контроль. Есть авторский учебник	Онлайн автошкола, предоставляет доступ к теоретической части и практическим занятиям на базе автошкол партнеров. Более 100 филиалов. Работает с 1994 года.	Онлайн автошкола, предоставляет доступ к теоретической части и практическим занятиям на базе автошкол партнеров	Есть мобильное приложение и возможность онлайн обучения
Позиционирование	B2C	B2C, B2B (франшизы)	B2C	B2C
Выручка компании в 2016:	≈8,4 млн Р	≈9,9млн Р	≈9,7млн Р	
Выручка компании в 2019:	32 млн Р			37 млн Р(весь ооо, там могут быть не только школы)
Доступность платформы (www & mobile):	www & mobile	www	www	mobile
Технологичность платформы:	Средняя(сторонняя платформа)	Низкая	??	??
Наполнение платформы:	Полноценное	Ограниченное	??	??
География	Москва и МО	30 городов в России	Москва	МО
Учеников	Более 3тыс ежегодно		>7500	2000 в год

<b>Мин цена за курс категория В АКПП</b>	27390 (указывают цену с налоговым вычетом 23829)	35000	19000(20ч вождения)	24500
<b>Мах цена за курс категория В АКПП</b>	48590 смешанное обучение(42273 с налоговым вычетом)	46000	34300(54 часа вождения)	33500
<b>Рассрочка</b>	Есть рассрочка, мин платеж 4990. Интересно, что указывают цену с налоговым вычетом	Рассрочка	Есть выезд менеджера для 3-я договора	

## 4.1. Решения для автоматизации деятельности автошкол

Компания	<a href="#">Сфетофор</a>	<a href="#">Автошкола контроль</a>	<a href="#">Avto OnLine PRO – Моя Автошкола</a>	<a href="#">МОЯАВТО ШКОЛА.онлайн</a>	Автополис	<a href="#">ИСО ПРОФТЕХ</a>	<a href="#">Рули онлайн</a>
Описание	С 2014 года развивает IT-платформу (онлайн система обучения, учитывающая и анализирующая в режиме реального времени индивидуальные психофизиологические особенности пользователей). Запуск был осуществлен в 2015 году. В разработку этой платформы вложено более 100 млн. руб. Резидент Сколково	Сервис для комплексной автоматизации и автошколы. Запущен в 2016 г, в 2017 мобильное приложение.	автоматизация процесса организации практических занятий в автошколе	Помогает автошколам наладить продажи и выстроить работу с клиентами. Изучают потребности автошкол, исследуют рынок и разрабатывают собственные IT-продукты	Существует с 1988 года и уже свыше 25 лет работает в области разработок, производства и реализации средств обучения для автомобильных школ всей России	Образовательная онлайн-платформа. Тесты, учебник, зачеты, сообщения	Видеоуроки, тесты, контроль прогресс, функция приема внутреннего экзамена
Позиционирование	B2C + B2B (Собственное обучение + доступ к платформе партнерам)	B2B	B2B(мобильное приложение), B2C(автошкола)	B2C	B2C + B2B (Собственное обучение + доступ к платформе партнерам)	B2C	B2C
Выручка компании в 2016:	220 млн Р	? (с 300 автошколами при среднем кол-ве учеников 10 можно в год на подписке получать 90 млн)			17 млн Р		
Выручка компании в 2019:	350 млн Р				13 млн Р		
Доступность платформы (www & mobile):	www & mobile (В разработке)	www & mobile	mobile	web	desktop	Mobile, web	mobile
Технологичность платформы:	Высокая	Высокое			Визуально выглядит низким	Высокое	
Наполнение платформы:	Полноценное	Высокое			??		

География	Санкт-Петербург, Лен область, Москва, МО, Нижний Новгород, Курск, Челябинск, Подольск	Вся Россия. В основном западная часть	Регионы (Череповец, Апатиты...)		Вся Россия, собственные автошколы Москва,МО	Россия	Россия
Учеников	13,5 тыс в 2018 г	300 автошкол	24 автошколы партнера		>5 тыс автошкол	600 автошкол и более 7000 учеников	
Подписка месяц			3000	зависит от услуги, кол-ва классов и уровня подписки (600-3300р\мес)		5000 подключение , 950-190 р ученик	
Подписка год			24000				

Также есть [решение](#) на платформе 1С:Предприятие Конфигурация "Управление Автошколой", но оно не было включено в таблицу. Также в AppStore есть ряд приложений для конкретных автошкол с автоматизацией записи на занятия и учетом часов вождения. ([Пример](#), [Пример2](#), [Пример3](#))

## 4.2. Опыт мировых компаний

Компания	<a href="#">Eastern Pioneer Driving school</a>	<a href="#">Edriving</a>	<a href="#">Midrive</a>
Тип обучения	Традиционное offline обучение.	Онлайн + традиционное обучение	Онлайн
Выручка	\$200 млн.	-	-
Учеников	150тыс/год	1 млн пользователей	30000 +12000 в мес
Год Основания	2005	1990	2013
	<p>Китайская компания, которая предлагает курсы обучения водителей в основном в Пекине. Организует различные классы обучения водителей, в т.ч. ускоренный класс, класс выходного дня, VIP-класс, класс для иностранцев и другие. Также предлагает классы для различных типов мотоциклов, в том числе легковых, мотоциклетных, легковых, седельных тягачей и легковых автомобилей для инвалидов.</p>	<p>Американская компания основана как онлайн альтернатива традиционным курсам обучения вождению. Ведущий поставщик решений для онлайн-обучения водителей и обучения за рулем, обслуживающий в т.ч. и корпорации. Есть программа, которая оценивает риски при вождении, дает рекомендации о дальнейшем безопасном поведении водителя (1млн пользователей)</p>	<p>Лондонская компания, маркетплейс обучения вождению (соединяет инструкторов с водителями и включает в себя онлайн-запись уроков, цифровую учебную программу и инструменты отслеживания прогресса на основе мобильных приложений). Помогают сдавать быстро и дешево. Развитие за счет привлечения финансирования. На текущий момент является одной из крупнейших образовательной компаний в Великобритании. 52% студентов из Великобритании не сдают первый экзамен по вождению. Из тех, кто сдает экзамен, каждый пятый терпит аварию в первые шесть месяцев.</p>
Сотрудников	4354(2019)	-	2400 инструкторов

### 4.3 . Конкуренты (по данным открытых источников)

Основными конкурентами являются автошколы, которые находятся в районе и охватывают целевую аудиторию. По данным яндекс карт в Химках 33 автошкола (учебных центра)-это 13 уникальных поставщиков услуги и 1 **мотошкола**.

В 85% случаев это сети: Автопилот, автомобилист, Автошкола Онлайн, Авто-Престиж(9 классов) .

Скорее всего автошколы города уже демпингуют между собой, тк их достаточно много, активно рекламируются. Это будет мешать продвигать качественное обучение по честной цене.

На расстоянии в 1 км от предполагаемого учебного класса по адресу г. Химки ул. Лавочкина 2А располагаются уже 8 учебных классов (24% от общего кол-ва классов в г. Химки). В основном это местные бренды, у которых от 1 го до 4х классов. Отдельно можно выделить Профи+, как компанию с большим объемом выручки (но у нее всего 3 учебных класса) и Автомобилист-сеть автошкол в г. Химки. Автомобилист также имеет достаточный объем выручки и лучшие рейтинговые оценки.

Интересно, что автошколы в г. Химки используют решения для автоматизации: Автошкола Контроль, Светофор и ИсоПрофтех-самое частое по использованию.

№	Автошкола	Кол-во классов	Тип
1	Авто-Престиж	9	Сеть Химки
2	Автопилот	5	Сеть Мытищи, Долгопрудный, Королев, Химки
3	Автомобилист	4	Сеть Химки
4	Профи+	3	Сеть Химки
5	Эксперт	3	Сеть Химки
6	Спектр	2	Сеть Химки
7	Автопро	1	
8	Перспектива	1	УЦ по подготовке водителей Химки, Тверь, Клин, С Посад, Солнечногорск
9	Автомеханика	1	Сеть Москва
10	Пульс	1	(Закрывается)
11	Автошкола Авто-Клуб	1	Сеть Королев
12	Авторитет	1	
13	Автоунивер	1	Сеть МСК





№	Название	Обучение онлайн	Рассрочка	Цена min 40 ч	Цена max	Категории	Удаленность, км	Выручка, млн	Рейтинг Радар	Рейтинг Яндекс	Средства рекламы	INST подписчиков	VK подписчиков
1	<a href="#">Эксперт</a>			28000	39000 (72 ч)	A, B	0,17			4,7	VK		2715
2	<a href="#">Профи+</a>		ежемесячный платеж			M, A1, A, B	0,403	12	3,8		VK, FB, OK		
3	<a href="#">Автопилот</a>			14000	30000	«M», «A», «B», «C», «D», «E»	0,631		3,7	2,6	INST, VK	95	284
4	<a href="#">Спектр</a>		10 000 при зак-ии договора и 5 500 в т-ие 2 недель	15500+ вождение (100 0 час)		A, B, C, D, E	0,656	0,375	2,7	3,5	INST, VK		178
5	<a href="#">Автомобилист</a>	Автошкола контроль	3 платежа, 1/3 от стоимости	29500	49000 (80 ч)	B	0,674	8,3	4,6	5	INST, VK	1062	1349
6	<a href="#">Авто-Престиж</a>						0,763		3,8				
7	<a href="#">Авто-Престиж</a>						0,93		3,8	4			
8	<a href="#">Перспектива (УЦ по подготовке водителей Химки, Тверь, Клин, С. Посад, Солнечногорск)</a>						0,97	15		3			
9	<a href="#">Профи+</a>		ежемесячный платеж			B	1,35	12	3,8	4	VK, FB, OK		
10	<a href="#">Авто-Престиж</a>						1,53		3,8				
11	Автопро	Исо Профтех		25000			1,63			3,8	VK		749
12	<a href="#">Профи+</a>		ежемесячный платеж	27750 (15ч)	28750 (25ч)	M, A1, A, B	1,64	12	3,8	4,1	VK, FB, OK		433

13	<a href="#">Автошкола Авто-Клуб(сеть из Королева)</a>	Исо Профтех		30000		В	1,78	11	3,7	3,9	INST, VK	2210	9
14	<a href="#">Автопилот</a>			14000	30000	«М», «А», «В», «С», «D», «Е»	1,79		3,7	4,2	INST, VK	95	284
15	<a href="#">Автомобилист</a>	Приложение Автошкола контроль	3 платежа, 1/3 от стоимости	29500	49000 (80 ч)	В	1,84	8,3	4,6	4,9	INST, VK	1062	1349
16	<a href="#">Спектр</a>			15500+ вождение(1000 час)		А, В, С, D, E	1,86	0,375	2,7	4,1	VK		178
17	<a href="#">Автомобилист</a>	Приложение Автошкола контроль	3 платежа, 1/3 от стоимости	29500	49000 (80 ч)	В	1,92	8,3	4,6	4,9	INST, VK	1062	1349
18	Пульс						1,98			3			
19	<a href="#">Автопилот</a>			14000	30000	«М», «А», «В», «С», «D», «Е»	2		3,7	1,7	INST, VK	95	284
20	<a href="#">Авто-Престиж</a>						2,02		3,8	3,8			
21	<a href="#">Автопилот</a>			14000	30000	«М», «А», «В», «С», «D», «Е»	2,06		3,7	4	INST, VK	95	284
22	<a href="#">Автомеханика (сеть москва)</a>	Исо Профтех		25000	29000	А1,А,В1, В	2,11	7,9	3	4,1	INST, VK	175	464
23	<a href="#">Автоунивер</a>	Свое приложение	до 3х платежей	27900 (24 ч)	37900(48 ч)	А,В	2,87		4,4	4,9	INST, VK, FB, youtube, OK	9943	10251
24	Авторитет	Исо Профтех		23000	39000		3,17	0,374		4,8	INST		

25	<a href="#">Автопилот</a>			14000	30000	«М», «А», «В», «С», «D», «Е»	3,46		3,7		INST, VK	95	284
26	<a href="#">Авто-Престиж</a>						3,61		3,8	3,2			
27	<a href="#">Авто-Престиж</a>						7,51		3,8	3,9			
28	<a href="#">Авто-Престиж</a>						8,46		3,8				
28	<a href="#">Автомобилист</a>	Приложение Автошкола контроль	3 платежа, 1/3 от стоимости	29500	49000 (80 ч)	В	10,1	8,3	4,6	4,8	INST, VK	1062	1349
30	<a href="#">Авто-Престиж</a>						10,2		3,8				
31	<a href="#">Авто-Престиж</a>	Приложение от Светофор		20000(1,5 мес)	35000(56 ч)	А,В	12,9		3,8	4,2	VK		
32	<a href="#">Эксперт</a>			28000	39000 (72 ч)	А,В							2715
33	<a href="#">Эксперт</a>			28000	39000 (72 ч)	А,В							2715

По данным [Википедии\(источник2, источник3\)](#) в Химках на 2020 год проживает **259 550 чел.**

По прогнозу к 2025 г. их кол-во составит:  $[283\ 527^{+23\ 9\ 7\ 7}, 301\ 713^{+42\ 1\ 6\ 3}]$ , к 2030 г  $[313\ 116^{+5\ 3\ 5\ 6\ 6}, 333\ 555^{+7\ 4\ 0\ 0\ 5}]$ . Те за 10 лет по прогнозу население **увеличится в среднем на 63 785 человек (на 24,6%)**

На 2020 г в г. Химки проживает 259 550 человек - это 3,37% от (количества жителей МО ([7 690 863](#) человека)). В 2019г в МО впервые права категории В получили 86 482. Экстраполирую % жителей на количество человек впервые



получающих права, приняв за основу то, что это основной параметр от которого зависит количество человек ежегодно. Получается, что в Химках ежегодно сдают экзамен на права примерно 2917 человек. При средней стоимости курса 30000 рублей объем рынка подготовки на права категории В можно оценить в 87,5 млн рублей. В тоже время при населении России в 1,46 млн человек и примерной оценке рынка подготовки водителей в 30 млрд рублей, рынок подготовки водителей в г. Химки(0,18% жителей от общего числа в России) можно оценить в 53 млн в год.

## 5. Выводы о перспективности создания предприятий в исследуемой области и рекомендации

Рынока втошкол Москвы и Московской области пока нельзя назвать полностью сформировавшимся – еще совсем недавно на нем присутствовали только государственные учреждения. Сегодня на рынке функционируют порядка 200 игроков в Москве и порядка 300 в области. Специфика отрасли позволяет новичкам при относительно небольших инвестициях быстро закрепиться на рынке. Таким образом, существующий сейчас потребительский спрос, по большей части не удовлетворен.

Многие автошколы похожи друг на друга. Однако открываются учреждения со спец программами - женская автошкола, VIP-школы, где клиентов учат вождению на дорогих иностранных автомобилях, курсы по повышению квалификации водителей.

В г. Химки в предполагаемом месте открытия в непосредственной близости находится ряд учебных классов, поэтому при запуске новой автошколы она должна обладать конкурентными преимуществами, как цена, удобное расписание, качество подготовки, техническая и технологическая оснащенность компании.

Так как **прибыль** автошколы напрямую **зависит от** количества учащихся, то необходимо:

1. **постоянный поток учащихся** в автошколу;
2. выход из конкурентной борьбы (**иметь явные преимущества, отличительные факты в позиционировании**);
3. **масштабирование** (увеличение количества классов в городе);
4. **обеспечение** максимального разрешенного **заполнения групп** учащимися.

Возможные **мотивы** потенциальных **клиентов** автошколы:

1. Человек **достиг совершеннолетия** и **стал** неспешно **задумываться о** получении прав;

2. Человеку **купили машину**, ему **необходимо** как можно **скорее** обучиться и получить права;
3. Уже **имеет практические** и частично **теоретические знания** - достигнув совершеннолетия, хочет получить права с **минимумом обучения**, так как уверен в себе и считает, что он «уже всё знает»;
4. У человека **нет автомобиля** и не предвидится в ближайшем будущем, но есть желание получить права **«на всякий случай**, чтобы были»;
5. У человека уже **есть права**, но он их получил давно, ему **нужна практика** вождения;
6. Человек **с иногородней пропиской** хочет сдать на права и быть уверенным, что не случится никаких проблем.

В каждом из этих случаев у человека разные проблемы и мотивы. Для любого при выборе автошколы важны разные критерии. Необходимо вжиться в роль каждого персонажа и удостовериться, что продукт поможет в решении проблемы, а также понять что обеспечит конкурентное преимущество.

**Доходы автошколы** складываются из **платы за обучение**, получаемой от курсантов автошколы. Как правило, эти доходы **позволяют** сделать бизнес автошколы **рентабельным** течение **первых шести месяцев** работы. **Начальные затраты окупаются в течение в срок до двух лет**, после чего автошкола начинает приносить прибыль. **Успешные автошколы** зачастую начинают после нескольких лет работы **расширять бизнес** за счет **открытие новых классов, закупки автомобилей, приобретения земли** для создания **собственных площадок учебного вождения**.

## [6. Приложения](#)