

# МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА АВТОШКОЛ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

## ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

**Дата выпуска отчета:  
сентябрь 2008 г.**

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.

**г. Москва**

**STEP BY STEP**



## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ОГЛАВЛЕНИЕ</b> .....	<b>2</b>
<b>Аннотация</b> .....	<b>3</b>
Цель исследования.....	3
Описание исследования .....	3
<b>Полное содержание исследования</b> .....	<b>4</b>
<b>Список диаграмм</b> .....	<b>6</b>
<b>Список таблиц</b> .....	<b>7</b>
<b>Выдержки из исследования</b> .....	<b>8</b>
Сетевые/несетевые автошколы .....	9
<b>Основные количественные характеристики Рынка</b> .....	<b>11</b>
Объем Рынка .....	11
<i>Емкость Рынка</i> .....	11
<i>Основные принципы ценообразования</i> .....	11
<b>Конкурентный анализ</b> .....	<b>13</b>
<i>Конкуренция между игроками рынка</i> .....	13
Основные параметры конкуренции .....	13
Сравнительная характеристика основных игроков.....	13
Тенденции в направлении конкуренции .....	15
Описание потребителей .....	15
Известность существующих брендов .....	16

## АННОТАЦИЯ

### Цель исследования

**Цель исследования:** анализ текущей ситуации на Рынке.

### ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

#### Задачи исследования:

- Описание макроэкономической ситуации на Рынке
- Выделение основных сегментов Рынка
- Определение объема, емкости и темпов роста Рынка
- Описание структуры Рынка
- Выявление основных игроков на Рынке
- Выявление основных факторов, влияющих на Рынок
- Выявление основных тенденций Рынка
- Описание потребителей на Рынке

**Кол-во страниц:** 53 стр.

**Язык отчета:** русский

**Отчет содержит:** 14 диаграмм, 6 таблиц, 1 схемы, 1 рисунок

## ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Введение  
Методологическая часть  
Описание типа исследования  
Объект исследования  
Цели и задачи исследования  
География исследования  
Время проведения исследования  
Методы сбора данных  
Макроэкономические факторы, влияющие на Рынок  
Общэкономическая ситуация в России  
Динамика валового внутреннего продукта  
Уровень инфляции  
Уровень доходов населения  
Розничная торговля  
Некоторые показатели по Москве  
Влияющий рынок. Рынок автотранспорта  
Количественные показатели по Рынку легкового и пассажирского транспорта Москвы  
Сегментация и структура Рынка  
Определение продукции  
Сегментирование продукции  
Государственные и частные автошколы  
Сетевые/несетевые автошколы  
Сегментация по месту расположения  
Наличие/ отсутствие собственной площадки  
Школы-экстернаты  
Тенденции различных сегментах Продукции  
Основные количественные характеристики Рынка  
Объем Рынка  
Емкость Рынка  
Основные принципы ценообразования

Конкурентный анализ  
Конкуренция между игроками рынка  
Основные параметры конкуренции  
Сравнительная характеристика основных игроков  
Тенденции в направлении конкуренции  
Анализ потребителей  
Описание потребителей  
Известность существующих брендов  
Основные тенденции в потребительском сегменте  
Обобщающие выводы и рекомендации  
STEP–анализ факторов, влияющих на Рынок  
Факторы, сдерживающие развитие Рынка  
Инвестиционная привлекательность на Рынке. Пустующие ниши  
Этапы создания бизнеса  
Тенденции Рынка  
Тенденции различных сегментах Продукции  
Тенденции в направлении конкуренции  
Основные тенденции в потребительском сегменте  
Общие выводы по отчету  
Приложение  
Приложение 1. Члены ААШ (в алфавитном порядке)  
Приложение 2. Список автошкол Московской области (по данным открытых источников)  
Приложение 3. Правила сдачи квалификационных экзаменов и выдачи водительских удостоверений (утв. постановлением Правительства РФ от 15 декабря 1999 г. N 1396) (с изменениями от 8 сентября 2000 г., 21 ноября 2001 г.)

## СПИСОК ДИГРАММ

Диаграмма 1. Динамика роста объема ВВП, млрд. руб.

Диаграмма 2. Рост ВВП 2005 – 2011 г.г. (прогноз), %

Диаграмма 3. Уровень инфляции и прогноз 2003 – 2011 (прогноз) гг., %

Диаграмма 4. Динамика среднемесячной номинально начисленной заработной платы, тыс. руб.

Диаграмма 5. Динамика реально располагаемых денежных доходов населения, % к соответствующему периоду предыдущего года

Диаграмма 6. Динамика оборота розничной торговли, млрд. руб.

Диаграмма 7. Динамика роста объема Рынка легковых автомобилей, млн. ед.

Диаграмма 8. Соотношение государственных и частных автошкол в Москве, %

Диаграмма 9. Соотношение закончивших автошколы и обучавшихся самостоятельно, %

Диаграмма 10. Долевое соотношение сетевых и несетевых автошкол по Москве, %

Диаграмма 11. Долевое распределение автошкол по административным округам Москвы, %

Диаграмма 12. Распределение городов Московской области по количеству автошкол, %

Диаграмма 13. Наличие автомобиля в семье, %

Диаграмма 14. распределение слушателей автошкол по степени существующего навыка вождения, %

## СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Объем ВВП за I и II кварталы 2007 и 2008 г, % к соответствующему периоду предыдущего года

Таблица 2. Объем реализации новых легковых автомобилей март-август 2008 года, тысяч шт.

Таблица 3. Сравнительная характеристика игроков рынка по основным параметрам (Часть 1)

Таблица 4. Сравнительная характеристика игроков рынка по основным параметрам (Часть 2)

Таблица 5. STEP-анализ Рынка автошкол

Таблица 6. Список автошкол Московской области (по данным открытых источников)

Схема 1. Схема ценообразования на Рынке автошкол

Рисунок 1. Образец лицензии автошколы

## **Выдержки из исследования**

Рынок автошкол Москвы и Московской области пока нельзя назвать полностью сформировавшимся – еще совсем недавно на нем присутствовали только государственные учреждения. Однако в последние десятилетия спрос на услуги обучения вождению настолько вырос, что существующего числа имевшихся государственных организаций оказалось недостаточно. Это привело к началу формирования частного сектора данного Рынка.

Сегодня на Рынке функционируют порядка 200-300 игроков в Москве и почти такое же число в области, однако, по мнению потребителей, далеко не все из них дают навыки высокого уровня, поскольку существующая материальная база некоторых заведений, а также уровень квалификации инструкторов зачастую не позволяют автошколам подняться до конкурентного уровня Рынка. Таким образом, существующий сейчас потребительский спрос, по большей части не удовлетворен.

## **Государственные автошколы**

Если раньше кроме государственных автошкол не существовало никаких предприятий по обучению вождению, то в настоящий момент данный сегмент постепенно сокращается. Это связано с тем, что значительно уменьшились объемы финансирования государством. Как следствие – существующее оборудование в таких организациях устаревает, что значительно снижает уровень потребительского спроса.

В качестве основного представителя данного сегмента можно назвать автошколы РОСТО (бывший ДОСААФ)

## **Частные автошколы**

Сегмент частных автошкол довольно велик. При этом существующая ситуация способствует открытию все большего их количества, когда качество обучения не всегда соответствует требуемому.



**Плюсами частных автошкол** (если говорить о заведениях с качественным подходом к обучению), является

- Хорошая материальная база
- Ответственные, опытные инструкторы

В качестве **минусов** или рисков при обращении в частную компанию можно назвать:

- Возможность попасть в фирму-однодневку
- Возможность попасть в компанию, которая не имеет лицензии на обучение.

Нужно отметить, что существующие игроки даже на данном этапе развития рынка начинают конкурировать между собой, предлагая потребителям различные **дополнительные услуги**. Так сейчас, кроме просто обучающих автошкол, существуют:

- Школы повышения мастерства вождения
- Школы экстремального вождения
- Автошколы для женщин («Автоледи»)

Данные предложения заполнили некоторые из многих незанятых ниш Рынка, удовлетворив часть существующего спроса.

Так, по данным экспертов рынка, ... - ...% клиентов автошкол, имеющих курсы повышения уровня мастерства вождения, после окончания обычных курсов, приходят туда повторно.

Данные автошколы они охватывают не более ... % реальных потребностей.

## **СЕТЕВЫЕ/НЕСЕТЕВЫЕ АВТОШКОЛЫ**

Как показывает проведенный мониторинг существующих автошкол Москвы и Подмосковья, большая часть компаний имеет один или даже несколько филиалов, расположенных в разных районах города или городах Подмосковья. Таким образом, можно говорить о появлении на Рынке сетевых объектов.

Наибольшее количество автошкол находится в городах Мытищи, Королев, Пушкино, то есть тех, что находятся в непосредственной близости от Москвы.



## **ОСНОВНЫЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА**

### **ОБЪЕМ РЫНКА**

На текущий момент количество автошкол в Москве составляет порядка ... - ... шт.  
Количество автошкол Московской области приблизительно такое же.

### ***ЕМКОСТЬ РЫНКА***

По данным ГИБДД Москвы, ежегодно в городе выдаётся более ... водительских удостоверений категории «В» и более ..... категории «А».

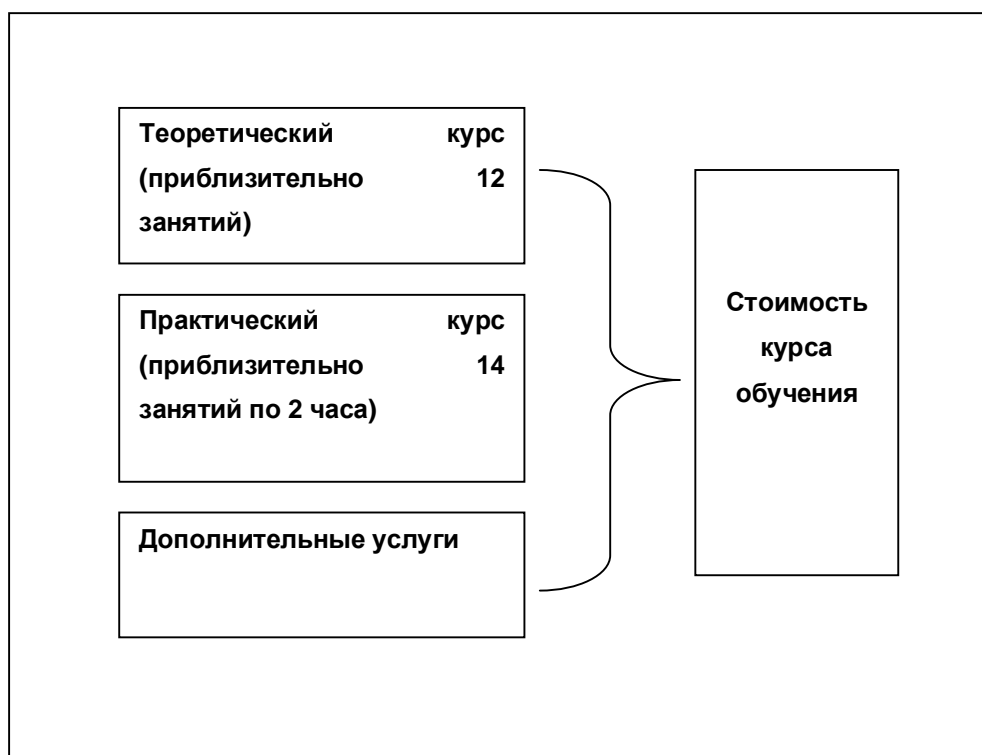
### ***ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ***

Стоимость образовательного процесса в автошколах состоит из двух главных составляющих: стоимости теоретического и практического курсов. Кроме того, в большинстве автошкол предлагаются различные дополнительные курсы:

- Курсы повышения мастерства вождения
- Курсы по технической эксплуатации автомобиля
- Курсы вождения в экстремальной ситуации и т.п.

Помимо дополнительных курсов, в автошколах предлагаются услуги по прохождению медкомиссии, услуги фотографа, продажа обучающей литературы и пр.

## СХЕМА 1. СХЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ АВТОШКОЛ



*Источник: MA Step by Step*

Стоимость курса теории составляет в среднем 3500-4000 тыс. руб.

Оплата практической части рассчитывается, исходя из количества часов работы с инструктором. Час вождения стоит от 200 до 300 руб.

Важно, что в ряде автошкол, существует фиксированный предел количества занятий с инструктором, после которого стоимость дополнительных занятий существенно повышается. Однако некоторые автошколы специально подчеркивают неограниченное число занятий по фиксированной цене.

Цены же на услуги персонального преподавателя в Москве варьируются от .... до ... рублей за академический час.

## **КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ**

### ***КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ ИГРОКАМИ РЫНКА***

В данном разделе рассматриваются игроки Рынка, отобранные по следующему принципу: данные объекты имеют наибольшее количество отделений/филиалов.

Среди них:

- ...
- ....
- ....

.....

### **ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ КОНКУРЕНЦИИ**

Основными параметрами конкуренции будут являться:

- Количество отделений
- Территориальная представленность
- Наличие широкого спектра услуг
- Стоимость обучения

### **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ**



**ТАБЛИЦА. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИГРОКОВ РЫНКА ПО ОСНОВНЫМ ПАРАМЕТРАМ (Часть 1)**

Название	Год основания	Ассортимент услуг			Количество филиалов	Автопарк
		Обучение вождению	Срок обучения	Дополнительные услуги		

*Источник: МА Step by Step*

**ТАБЛИЦА. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИГРОКОВ РЫНКА ПО ОСНОВНЫМ ПАРАМЕТРАМ (Часть 2)**

Название	Стоимость обучения		Скидки/бонусы	Конкурентные преимущества
	Теоретический курс	Практика вождения (1 академический час)		

*Источник: МА Step by Step*

## ТЕНДЕНЦИИ В НАПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНЦИИ

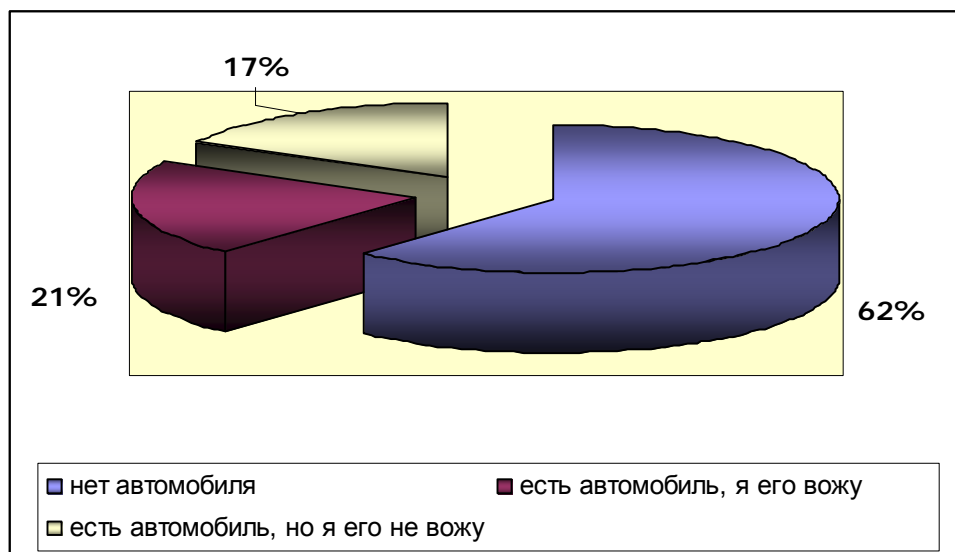
- На Рынке наблюдается создание различных некоммерческих ассоциаций: Межрегиональная Ассоциация автошкол (МААШ), Ассоциации автомобильных школ (ААШ), которые призваны регулировать правовые вопросы данного бизнеса. А также способствовать конкурентному росту входящих в нее автошкол.
- Многие учебные центры предлагают широкий спектр дополнительных услуг для потребителей, в том числе:
  - Медкомиссия
  - Фотограф
  - специалист по страхованию и т. д.
  - В некоторых школах можно бесплатно приводить на занятия ребенка до 16 лет.
  - Некоторые школы имеют свои станции технического обслуживания, где можно бесплатно получить консультацию и техническое обслуживание.
  - Некоторые учебные центры привлекают специалистов к разработке учебных программ, учитывающих особенности женской психологии, физиологии.

## ОПИСАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

По данным ВЦИОМ около ... **млн. россиян** получили водительские права в 2006 году. Социологи утверждают, что уже к 2009 году **каждый второй россиянин** будет иметь водительские права.

На сегодняшний день среди всего населения России количество лиц, имеющих автомобили, не достигает 50% от всего населения.

## ДИАГРАММА. НАЛИЧИЕ АВТОМОБИЛЯ В СЕМЬЕ, %



Источник: Опрос ФОМ «Автомобиль в жизни россиян», отчет по опросу, 05.06.2008

Однако количество тех, кто намеревается приобрести автомобиль, и соответственно получить водительские права, значительно увеличивается, что связано, главным образом с ростом благосостояния большинства жителей России.

## ИЗВЕСТНОСТЬ СУЩЕСТВУЮЩИХ БРЕНДОВ

Данные исследования позволяют сказать, что выбор автошколы происходит чаще всего по рекламным материалам:

- Листовкам, брошенным в почтовый ящик
- Объявлениям в бесплатных СМИ
- Информации в Интернете и пр.

**На Рынке нет устоявшихся брендов.** Это в свою очередь является положительным фактором, существенно облегчающим вход нового игрока на Рынок.



Группа Компаний Step by Step работает на рынке 7 лет, осуществляет полный комплекс консалтинговых и маркетинговых услуг, создавая возможность поддержки управленческих решений и развития бизнеса своих клиентов в следующих областях:

- Управленческий и маркетинговый консалтинг
- Брендинг
- Маркетинговые исследования
- Исследования и консалтинг в недвижимости

В состав Группы Компаний Step by Step входят такие подразделения, как:

- Step by Step Консалтинг
- Step by Step Исследования
- Step by Step Недвижимость
- Аналитический центр SbS Аналитика
- Call-центр MarketPhone

Ведущие специалисты Группы Компаний Step by Step состоят в таких профессиональных организациях, как Международная Ассоциация Профессионалов в области исследований общественного мнения и маркетинга (ESOMAR), НГПК (Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов), Гильдия Маркетологов, РАРИ (Российская Ассоциация Рыночных Исследований), Московская ТПП.

На сегодняшний день в портфеле Группы Компаний Step by Step более 300 реализованных проектов. Мы гордимся сотрудничеством с такими организациями, как ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", Компания "Русский бисквит", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, Honeywell, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», Blackwood, Система Галс.

