[Работа автошкол в условиях жесткой конкуренции](http://www.dosaaf66region.ru/novosti/1165-2016-10-21-07-22-39)

**Согласно статистике ГИБДД количество автомобилей в России только за 2015 год возросло на 1,5%, а количество выданных водительских удостоверений составило 4 миллиона, население страны, не взирая на кризис, продолжает покупать автомобили и получать права На этой почве активно развиваются автошколы,  рынок услуг в указанной нише быстро наполняется и как следствие ведет к возрастающему уровню конкуренции среди образовательных учреждений, что, безусловно, сказывается на функционировании автомобильных школ ДОСААФ. В целях сохранения конкурентоспособности организаций необходимо следовать определенной методологии, которая имеет разную специфику для больших и малых городов.**

Грамотную работу с конкурентами **в малом городе, с населением до 100 тысяч человек** следует строить следующим образом.

Для  того чтобы исключить недобросовестную  конкуренцию руководителю школы ДОСААФ необходимо наладить личный контакт с директорами конкурирующих организаций, которых в небольших населенных пунктах как правило не более 3-х.

 Посредством согласования создается общая ценовая политика. После того, как стоимость обучения стала достаточно равномерной, выбирая свое образовательное учреждение, клиенты станут опираться на три основных критерия:

1. **Качество услуг;**
2. **Опыт работы организации;**
3. **Территориальное расположение.**

 Способы соответствия данным критериям, мы рассмотрим ниже.

Зачастую когда на рынок выходит новая автомобильная школа, которая не обладает собственной материальной базой или не соответствует требованиям, для осуществления собственной деятельности она пытается заключить договора на аренду автодрома, учебной техники или учебных классов. В этом случае стоит **не идти навстречу и отказывать в аренде**. Если организация продолжит свою деятельность, **написать жалобу в прокуратуру** с просьбой выяснить на каком основании данная автошкола получила лицензию. А так же **составить жалобу в ГИБДД для проверки соответствия учебно-материальной базы школы** их требованиям.

После получения ответа из Госавтоинспекции, **поставить в известность Региональное отделение ДОСААФ**, где разбирать проблему продолжат на более высоком уровне:

- в Министерстве общего профессионального образования на предмет лицензии;

- в областном ГАИ по поводу отзыва или проверки соответствия заключения УМБ (автодром, закрытая площадка).

Таков перечень основных действий для малых городов с небольшим количеством конкурентов. **Для мегаполисов, где число аналогичных школ зачастую превышает сотню, применима иная схема действий**.

Как правило, города-миллионники богаты представителями образовательных учреждений без собственной учебно-материальной базы для ведения водительской подготовки. Как уже упоминалось выше, такие организации стремятся существовать на территории школ-конкурентов посредствам аренды. И  поскольку  содержать собственный автодром, классы или технику им нет необходимости, а весь мастерски-инструкторский состав устроен по договору гражданско-правового характера, то и стоимость обучения здесь будет значительно ниже рыночной. Следовательно, **мы имеем дело с недобросовестной конкуренцией**, которая представит наших арендаторов выгоднее для клиента, чем автошкола, которая соответствует всем лицензионным требованиям. Поскольку она имеет более высокую себестоимость на свои услуги, а значит менее привлекательные цены. В таких условиях вести конкурентную борьбу практически невозможно. Начальник автошколы ДОСААФ должен изучать наличие подобных организаций на рынке и проводить постоянный контроль за их деятельностью. Своевременно сообщать о нарушениях в следующие органы:

- Региональное отделение ДОСААФ России;

 - ГИБДД;

- Прокуратуру;

- Министерство общего профессионального образования.

Помимо вышеуказанного для устойчивой работы и постоянного наполнения своих учебных групп необходимо обращать внимание на:

- бесперебойную работу сайта организации, постоянное и своевременное обновление информации об услугах, ценах и мероприятиях;

- привлечение общественности с помощью рекламы (наружной, теле-радио и т.п.);

-  агитационную работу через спортивные городские мероприятия;

- привлекательность УМБ и учебной техники (чистая, опрятная, с новыми эмблемами);

- качество подготовки, его соответствие высокому уровню: мастерско-преподавательский состав должен иметь большой опыт подготовки, корректную речь, опрятный внешний вид (строгий костюм или корпоративная форма).

Руководитель образовательного учреждения должен:

-  вести работу по расширению социально-партнерских отношений с вузами, колледжами, школами и  т.п.;

- иметь план расширения зоны деятельности и открывать не менее 1 филиала в квартал. Это необходимо для большего клиентского охвата, иными словами если наполняемость групп упала, ищутся новые возможности в других районах;

- проводить группы выходного дня для тех лиц, которые готовы обучаться только в субботу или воскресенье;

- для большей мобильности организовывать выездные классы и вести подготовку граждан в школах и колледжах.

Только **при соблюдении автомобильными школами конструктивных методов конкурентной борьбы и оперативных решениях Регионального отделения в части содействия своим учебным организациям, видится возможным развивать и вести на качественном уровне подготовку водителей** в образовательных учреждениях ДОСААФ.