

Картинг

На начало 2008 года в Москве действовало **13 картодромов** (5 из них на крытых площадках). Оборот московского рынка картинга, составляет порядка **\$15 млн.** Мнения основных участников московского рынка картинга сводятся к тому, что в Москве возможно появление от 5 до 10 новых картодромов. При этом возрастающая популярность данного вида развлечений обеспечит каждый из существующих клубов, а также вновь создаваемый, своей частью посетителей. Говоря о темпах роста рынка услуг картинга, отметим, что, по мнению отдельных участников рынка, посещаемость картодрома ежегодно возрастает на 30%.

На данный момент основными поставщиками оборудования для московских картинг-клубов являются компании «Dino», «Пилот-карт» и «2V». Стоимость картов у них варьируется от 50 до 150 тысяч рублей за автомобиль.

Ценообразование в картинг-клубах зависит от таких факторов как время одного заезда и мощность предлагаемых картов, а основными источниками доходов являются прокат картов, аренда всего комплекса для корпоративных мероприятий и соревнований, проведение обучения, а также доходы от находящейся в клубе точки питания (бара, ресторана и т.д.)

При правильной организации бизнеса наибольший доход может приносить **работа с корпоративными клиентами.** Например, в предновогодний период часовая аренда трассы в одном из московских клубов приносит до 20 тыс. руб. В обычные дни стоимость часа аренды составляет 10 тыс. руб.

Значительную статью доходов для картодромов составляет **прибыль, получаемая от баров и ресторанов,** прилегающих к площадке, где посетители могут отдохнуть между заездами, отпраздновать результат или просто наблюдать за событиями на трассе. По словам экспертов бар приносит картодрому приблизительно 20-30% от всей прибыли.

На сегодняшний день картодромы существуют во всех федеральных округах и практически в каждом городе с населением более полумиллиона человек. Открытие крытых площадок происходит в основном в наиболее развитых регионах, поскольку данный вид картодромов требует больших вложений. В результате деятельность региональных картинг-клубов поддерживается благодаря немногочисленным энтузиастам. Малое количество клубов не способствует популяризации картинга, поэтому он остается практически недоходным видом бизнеса, и не может привлечь инвесторов. Все же в ближайшее время ситуация должна измениться, по мере насыщения московского рынка инвестиции должны перейти и в регионы. Появление новых картодромов должно усилить конкуренцию которая создаст волну интереса к картингу.

Определяющими параметрами конкуренции на рынке картинга являются: цена, протяженность и сложность трассы, а также комплекс предлагаемых услуг.

Основными игроками московского рынка являются картинг-клубы «Пилот», «Взрослые игры», «Серебряный дождь», «10 дюймов» и «Картклуб 21».

Таблица 1. Сравнительная характеристика крупнейших картодромов Москвы

Компании	Трасса	Стоимость 10 минут (в руб.)
<i>Пилот</i>	968 м	300-500
<i>Взрослые игры</i>	460 м	340-400
<i>Серебряный дождь</i>	350 м	300-550

Компании	Трасса	Стоимость 10 минут (в руб.)
<i>10 дюймов</i>	350 м	320-850
<i>Картклуб 21</i>	300 м	300-400
<i>DIXХодром</i>	700 м	н/д

Источник: МА Step by Step.

Хотя ситуация, при которой открывшийся картинг-клуб вынужден через несколько месяцев работы уйти с рынка не является уникальной, сам рынок можно считать достаточно привлекательным. При правильном подходе он способен приносить существенную прибыль.

Таблица 2. Ориентировочная выручка картинг-клуба за месяц
(при условии наработки 500 моточасов или обслуживания 3 тыс. посетителей)

Стоимость заезда за 10 минут (руб.)	150	200	250	300
Выручка, руб. в месяц	450 000	600 000	750 000	900 000