

59. srečanja mladih raziskovalcev Slovenije 2025

**ANALIZA TRGA AVTOŠOL V MARIBORU IN POTROŠNIŠKIH PREFERENC
SREDNJEŠOLCEV NA TRGU**

Ekonomija ali turizem

Raziskovalna naloga

Avtor: Mitja Korošec

Mentor: doc. dr. Lidija Kodrin

Šola: II. gimnazija Maribor

Maribor, februar 2025

Kazalo vsebine

Povzetek	III
Abstract	III
Zahvala	IV
1. Cilj in metodologija.....	1
1.1. Raziskovalno vprašanje.....	1
1.2. Raziskovalni cilji.....	1
1.3. Hipoteze	1
1.4. Metodologija	3
2. Teoretično ozadje	4
3. Analiza tržne strukture	6
4. Analizira preferenc potrošnikov	11
4.1. Osnovni podatki o statističnem vzorcu	11
4.2. Analiza tržnih deležev avtošol	13
4.3. Analiza preferenc potrošnikov	16
5. Razprava.....	22
5.1. Vrednotenje hipotez	22
5.2. Analiza doseženih ciljev.....	24
5.3. Možne izboljšave.....	24
6. Zaključek.....	26
6.1. Pomen ugotovitev za učinkovitost delovanja trga.....	26
7. Družbena odgovornost	28
8. Viri in literartura.....	29
Priloga	1

Kazalo preglednic in grafov

Preglednica 1: Analiza cen avtošol.....	8
Preglednica 2: Posebne ponudbe v šolah vožnje	9
Graf 1: Struktura srednješolcev po letnikih.....	12
Graf 2: Najvišja opravljena stopnje voziškega dovoljenja srednješolcev	13
Graf 3: Izbrane avtošole srednješolcev	14
Graf 4: Dejavniki, ki jih srednješolci najbolj cenijo pri izbiri šole vožnje	16
Graf 5: Cene učnih ur po izkušnjah srednješolcev	17
Graf 6: Število ur vožnje, ki jih nameravajo opraviti srednješolci	18
Graf 7: Število srednješolcev, ki podpirajo vožnjo s spremljevalcem	19
Graf 8: Razlogi za vožnjo s spremljevalcem.....	20
Graf 9: Razlogi proti vožnji s spremljevalcem.....	21

POVZETEK

Prehod v odraslost za mnoge vključuje pridobitev vozniškega izpita, ki omogoča neodvisno in samostojno mobilnost in poklicno konkurenčnost. Splošno prepričanje srednješolcev, da so cene za opravljanje praktičnega usposabljanja za voznike previsoke, nas je motiviralo, da smo analizirali trg šol vožnje v Mariboru z raziskovalnim vprašanjem: »Kakšna je struktura trga avtošol v Mariboru in kakšne so potrošniške preference srednješolcev na trgu?«

Analiza je temeljila na spletnih ponudbah in cenikih avtošol ter anketi med srednješolci iz Maribora in širše okolice. Tržno strukturo smo analizirali glede na cene, pri čemer smo se poglobili v tržno ceno najpomembnejše storitve na trgu – učne ure vožnje za vozilo kategorije B. Anketa je razkrila potrošniške preference in izkušnje ter omogočila določitev tržnih deležev, kar nam je pomagalo določiti tržno strukturo trga in preučiti njene značilnosti.

Ugotovili smo, da je trg avtošol v Mariboru oligopol, kjer podjetja zadržujejo tržno moč z minimalno diferenciacijo in taktikami za preprečevanje menjave avtošole. Hkrati smo raziskali tudi vožnjo s spremljevalcem, možnost, ki jo srednješolci pogosto uporabijo, da ceneje pridobijo izkušnje.

Ključne besede: vozniški izpit, trg avtošol, srednješolci, Maribor, potrošniške preference, tržna struktura.

ABSTRACT

The transition into adulthood for many includes obtaining a driver's license, which enables independent and autonomous mobility as well as professional competitiveness. The general belief among secondary school students that the prices for practical driver training are too high, motivated us to analyze the driving school market in Maribor, guided by the research question: "What is the structure of the driving school market in Maribor, and what are the consumer preferences of secondary school students in the market?"

The analysis was based on online offers and price lists of driving schools, as well as on a survey conducted among secondary school students from Maribor and the surrounding area. We analyzed the market structure based on prices, with a specific focus on the market price of the most important service – driving lessons for personal vehicles in the B category. The survey revealed consumer preferences and experiences, allowing us to determine market shares, which helped define the market structure and explore its characteristics.

We found that the driving school market in Maribor is an oligopoly, where companies maintain market power through minimal differentiation and strategies to prevent switching between schools. Additionally, we explored accompanied driving, a common alternative used by secondary school students to gain driving experience more affordably.

Key terms: driver's license, driving school market, secondary school students, Maribor, consumer preferences, market structure.

ZAHVALA

Zahvaljujemo se mentorici za podporo pri pisanju raziskovalne naloge. Prav tako se zahvaljujemo instruktorju vožnje prometne šole Maribor, gospodu Majeriču za vpogled v delovanje prometne šole Maribor, izpitnega centra Maribor in v splošna prepričanja o avtošolah in urah vožnje.

1. CILJ IN METODOLOGIJA

1.1. Raziskovalno vprašanje

Da bi analizirali tržno strukturo trga šol vožnje, smo se odločili odgovoriti na raziskovalno vprašanje »Kakšna je struktura trga avtošol v Mariboru in kakšne so potrošniške preference srednješolcev na trgu?« Da bi odgovorili na raziskovalno vprašanje, smo si zastavili 4 raziskovalne cilje.

1.2. Raziskovalni cilji

Za uspešno analizo trga in preferenc srednješolcev smo določili naslednje raziskovalne cilje:

- analizirati cenike in spletne ponudbe lokalnih avtošol za razumevanje dejavnikov in lastnosti, ki so povezane z urami vožnje;
- analizirati diferenciacijo in povprečno tržno ceno glavnega izdelka na trgu;
- izvesti vprašalnik in preučiti vedenje in preference srednješolcev glede izbire avtošole, s podrobno analizo lastnosti izdelka (cena, količina in kvaliteta inštruktorjev...), ki potrošnikom pomenijo največ;
- na podlagi vprašalnika preučiti, kako srednješolci načrtujejo svojo pot do pridobitve voznškega dovoljenja, da bi razumeli, kaj cenijo na trgu avtošol v Mariboru (npr. udobje, varnost, cena, hitra pridobitev voznškega dovoljenja).

1.3. Hipoteze

Da bi dosegli raziskovalne cilje in odgovorili na raziskovalno vprašanje smo postavili pet hipotez:

1. Trg avtošol v Mariboru je oligopol.
2. Srednješolci v Mariboru najpogosteje **ne** izbirajo šole vožnje na podlagi cene ur vožnje.

3. Večina srednješolcev, ki opravlja voziški izpit se odloči pridobiti dovoljenje za vožnjo s spremljevalcem.
4. Večina srednješolcev v povprečju opravi ali namerava opraviti približno 25 ur vožnje.
5. Na trgu obstaja standardna cena za uro vožnje.

Večina hipotez je izhajalo iz domneve, da je trg oligopol, kar smo sklepali na podlagi vesplošnega prepričanja srednješolcev, da so cene ur voženj previsoke. To bi lahko razložili z tržno strukturo oligopola, pri katerem imajo podjetja abnormalen dobiček in velik nadzor nad trgov. To bi lahko dodatno podprle tudi pravne ovire, ki onemogočajo enostavno ustanovitev novih podjetij na trg (npr. stroge licence za inštruktorje vožnje). Da bi ugotovili dejansko strukturo trgov in razloge zanjo, smo se zato med drugim odločili preučiti predpise za avtošole in predpisane korake, ki jih morajo srednješolci opraviti na poti do izpita.

Zaradi domnevne strukture trga smo predvidevali, da se srednješolci ne osredotočajo na ceno ur voženj, saj smo domnevali, da so cene med avtošolami podobne. To bi bilo smiselno v primeru, ko avtošole postavijo cene ur vožnje glede na cene konkurenčnih avtošol, pri čemer poizkušajo ponuditi najnižjo ceno, kar vodi do zgojitve cenovnega razpona na trgu. Takšna zgozitev s podobnimi cenami, ki se gibljejo okoli standardne cene, bi lahko bilo v interesu avtošol, ki tekmujejo za srednješolce. Ti običajno nimajo stalnega dohodka in so cenovno občutljivi potrošniki, saj bi v primeru velike razpršenosti cen, ne glede na druge dejavnike, izbrali najcenejšo avtošolo. Zato smo predpostavili, da srednješolci zaradi podobnih cen poskušajo pri izbiri šole vožnje iskati druge lastnosti, kot sta razpoložljivost in kakovost inštruktorjev. Zaradi cenovne občutljivosti potrošnikov na trgu smo pa tudi domnevali, da se srednješolci osredotočajo na to, da izpit opravijo čim prej, pri čemer se pogosto namesto plačevanja za več ur, odločijo za usposabljanje s spremljevalcem, da bi pridobili izkušnje med vožnjo s starši. To bi tudi pomenilo, da večina srednješolcev po opravljenih obveznih 20 urah ne opravi preveč lekcij, pri čemer smo ocenili, da povprečen srednješolec pred pridobitvijo voziškega dovoljenja opravi 25 ur vožnje.

1.4. Metodologija

Za preverjanje hipotez smo uporabili dva pristopa k raziskovanju trga. Prva metoda je vključevala raziskavo teoretičnega ozadja (še posebej zakonov oziroma predpisov, ki določajo postopek pridobitve izpita) in analizo spletnih cenikov lokalnih avtošol, da bi ugotovili število podjetij na trgu, razlike v cenah in ponujenih storitvah. Ti dejavniki so nam pomagali določiti strukturo trga in taktike, ki jih avtošole uporabljajo, da so bolj konkurenčne na trgu. V sklopu drugega pristopa smo izvedli vprašalnik namenjen srednješolcem, da bi preučili njihovo potrošniško vedenje in preference, ko gre za izbiro avtošole.

2. TEORETIČNO OZADJE

Domnevo, da je trg oligopol, smo lahko takoj podprli na podlagi teorije, ki kaže, da tržna struktura trga za učenje vožnje v Mariboru ni monopol ali perfektna konkurenca, trg sestavljajo številna diferencirana podjetja z jasno promocijo. Da bi ugotovili, ali je struktura trga monopolna konkurenca ali oligopol, je bilo treba upoštevati dejavnike, kot so prisotnost zakonodajnih ovir, cenovna in proizvodna diferenciacija, število in velikost podjetij.

Da bi bolje razumeli tržno strukturo, smo se odločili analizirati slovensko zakonodajo, ki določa, da so tečaji vožnje obvezen del za pridobitev vozniškega dovoljenja. Tako je postopek pridobivanja izpita dolg in drag, avtošole pa kandidatom pogosto pomagajo tudi pri ostalih pomembnih korakih za pridobivanje izpita, ki jih mora srednješolec opraviti, preden sme opravljati ure vožnje:

- obvezno teoretično in praktično usposabljanje za prvo pomoč, ki stane 99,46 €¹;
- teoretični tečaj varne vožnje, ki mora skupaj obsegati 24 šolskih ur;
- CPP test o prometnih pravilih, ki stane 42,10 €²;
- obvezen zdravniški pregled, ki ga opravi privatni izvajalec, pri čemer se cena najpogosteje giblje med 40 in 80 €. ³

Šele nato lahko oseba pristopi k opravljanju praktičnega tečaja vožnje, ki je zabeležen v standardizirani modri knjižici in traja najmanj 20 ur. Po opravljenih predhodnih korakih in dopolnitvi polnoletnosti (18 let), se lahko mladi vozniki prijavijo na izpitno uro, ki stane 37,50 € za vsak poskus pridobitve vozniškega dovoljenja.

Razumevanje postopka pridobivanja vozniškega dovoljenja je bistvenega pomena za razumevanje situacije, v kateri se srednješolci znajdejo pred opravljanjem ur voženj, ki so najdražji del postopka.

¹ (<https://prva-pomoc.si/cenik/>, 2022)

² (<https://vozniski-izpit.com/izpitni-center/cenik-izpitnega-centra/>, 2021)

³ (<https://omisli.si/zdravniski-pregled/zdravniski-pregled-za-vozniski-izpit/ocene/>, 2024)

Zaradi visokih stroškov, ki so povezani s pridobivanjem voznškega izpita, zakonodaja dovoljuje tudi vožnjo s spremljevalcem. Tako lahko mlad voznik upravlja vozilo kategorije B tudi brez voznškega dovoljenja, če je opravil obvezni praktični tečaj vožnje (20ur), in če na upravni enoti pridobi potrdilo, ki mu dovoljuje, da ga spremlja odrasla oseba, ki ima voznško dovoljenje in izpolnjuje preostale zahteve za spremstvo. (pri čemer sklepamo, da so spremljevalci najpogosteje starši mladega voznika).⁴

Zakonodaja po drugi strani od avtošol zahteva ustrezne učne prostore, posebej zavarovana, prilagojena in opremljena vozila ter licencirane inštruktorje.⁵ To ustvarja ovire za vstop na trg, saj je iskanje ustreznega učnega prostora s pedagoškimi in sanitarnimi zahtevami ter usposobljenih inštruktorjev drago.

Zakonodaja tako ustvarja zapleten postopek za voznike začetnike, hkrati pa ustvarja donosen sistem za avtošole, ki zaradi zahtevanega postopka in pomembnosti voznškega izpita na videz dobro zaslužijo. Stroški delovanja avtošol se predvidoma razlikujejo od mesta do mesta, saj obstajajo razlike v prometni infrastrukturi, cenah učnega prostora in povpraševanja po šolah vožnje, kar povzroči različne regionalne cene, iz česar izhaja naša odločitev, da se odločimo za analizo lokalnega trga.

⁴ (<https://vozniski-izpit.com/izpitni-center/cenik-izpitnega-centra/>, 2021)

⁵ (<https://data.si/blog/avtosola-dejavnost-podjetja/>, 2021)

3. ANALIZA TRŽNE STRUKTURE

V sklopu analize tržne strukture smo s pomočjo ključnih izrazov »avtošola«, »šola vožnje« in »Maribor« na spletu našli 11 ponudb različnih šol vožnje, ki naj bi delovale na območju Maribora. Z analizo ponavljajočih se informacij smo se osredotočili na podatke, ki so bili zapisani pri večini ponudb. Pri tem je zaradi različnih taktik oglaševanja in različne stopnje razvitosti in uporabnosti spletnih strani pogosto težko oceniti pomembne informacije, kot sta velikost podjetij in razpoložljivost inštruktorjev, saj teh dejavnikov večina avtošol ni izpostavljala. Zato smo v analizo vključili izdelke oziroma storitve, ki so jih ponujale vse avtošole, pri čemer smo se osredotočili predvsem na:

- ceno tečaja vožnje;
- ceno teoretičnih lekcij;
- ceno obvezne vozniške knjižice za zapisovanje učnega napredka.

Pri analizi spletnih ponudb smo bili pozorni tudi na posebne taktike, ki so jih avtošole uporabljale za diferenciacijo, vključno z zapuščino, kakovostjo inštruktorjev in posebnimi storitvami, kot so lekcije za tujce.

Analiza ponudb nas je privedla do ugotovitve, da večina avtošol združuje svoje storitve, da bi navidezno zmanjšale stroške za potrošnike. Uporaba združevanja storitev v pakete avtošolam namreč omogoča in hkrati zagotavlja, da mladi voznik med teoretičnim in praktičnim delom tečaja ostane pri njihovi avtošoli, tudi če kasneje želi zamenjati avtošolo. Na takšen pristop so v analizi še posebej opozarjale pristojbine za izstop iz določenih šol vožnje, ki so bile pogosto poimenovane kot upravne pristojbine, povezane z vodenjem vozniške knjižice. S tem avtošole gradijo ovire, ki srednješolcem preprečujejo zamenjavo šole vožnje, kar jim omogoča, da obdržijo potrošnike od začetka do konca njihove poti do izpita. Zaradi pogostosti takšnih taktik ni presenetljivo, da večina avtošol ob včlanitvi v določeno šolo ponuja brezplačno novo vozniško knjižico, kar kaže na to, da želijo podjetja mlade voznike spodbuditi k prehodu v njihovo avtošolo, ne pa tudi iz njihove avtošole.

Cene osnovnega izdelka - učne ure vožnje - so bile tesno povezane s cenami teoretičnega tečaja in knjižice. Zato smo za predstavitev ponudb pripravili *Preglednico 1*, ki prikazuje cene osnovnih storitev, in *Preglednico 2*, v kateri smo zabeležili posebne pakete in razlike med izdelki in storitvami, ki so jih avtošole ponujale.

Pri tem smo opazili, da je bilo s spletnih strani težko analizirati vse vidike izdelka, saj so za lokalna podjetja zelo pomembni tudi alternativni načini oglaševanja, kot priporočila prijateljev in ustno izročilo, pri čemer avtošole najpogosteje niso osredotočene na oglaševanje. Tako so spletne ponudbe avtošol pogosto skope z informacijami, cene ur vožnje pa fleksibilne po dogovoru, saj večina interakcije z avtošolami, vključno z dogovarjanjem za prvi termin poteka direktno med inštruktorjem in mladim voznikom, pri čemer je vloga krovne avtošole predvsem administrativna. Zaradi pomanjkanja trženja se tako večina podjetij ni oglaševala s svojimi prednostmi, kot so: kakovost inštruktorjev, kakovost vozil, razpoložljivost in prilagodljivost inštruktorjev, ki bi lahko bili koristni podatki za analizo. Ta ugotovitev je še dodatno poudarila pomen drugega pristopa - analize preferenc potrošnikov na trgu, saj bi lahko več o avtošolah izvedeli tudi s pomočjo odgovorov vzorca potrošnikov.

Šola vožnje	Cena ure vožnje	Cena teoretičnega tečaja	Cena knjižice/strošek prehoda
Šmarca	43€	80€	Brezplačno, 30 €
AMZS	40€	130€	10€
ALMA	40€	160€	Brezplačno
Vremec	38€	160€	Brezplačno, 15 €
Lešnik	39€	130€	Brezplačno, 10 €
Fortuna	38€	120€	20€
3D	39.50€	72€	20€
Formula	36€	120€	10€
Srednja prometna šola Maribor	35€	90€	Brezplačno, 10 €
Larax	34€	120€	15€
Šteflič	35€	100€	20€
Povprečje	38€	117€	

Preglednica 1: Analiza cen avtošol, **Vir:** Ceniki, (seznam v virih in literaturi)

Povprečna cena v analizi, ki ni enaka povprečni tržni ceni, ker nimamo podatka o prometu strank v avtošolah, je znašala 38 € na lekcijo, podjetja pa so imela širok razpon cen, in sicer od 34€ do 43€ na uro vožnje. Opazili smo, da so imela nekatera podjetja nižjo ceno za teoretični tečaj, kar bi lahko delovalo kot vaba, saj je to prvi korak pri pridobivanju izpita v avtošoli in ga zato potrošniki primerjajo najprej. Ovire za menjavo avtošole so zato tudi pogosto okrepljene z visokimi stroški odhoda iz šole vožnje (npr. avtošola Šmarca ob prehodu v drugo šolo vožnje zaračuna 30€ za novo knjižico) in z oportunitetnimi stroški, saj zamenjava šole vožnje zahteva na videz nepotrebni upravni postopek. Iz tega je razvidno da je avtošolam v interesu, da potrošnik teoretični tečaj in ure vožnje opravi samo pri njihovem podjetju, pri čemer so paketi

videti kot odlična ponudba in potrošnikom preprečujejo, da bi na primer najprej izbrali šolo vožnje 3D, podjetje z najcenejšim teoretičnim tečajem, nato pa se prepisali v šolo vožnje Larax, podjetje z najcenejšo ceno za uro vožnje brez paketa. Tako je svoboda potrošnikov omejena, podjetja pa imajo večjo tržno moč.

Posebno pozornost smo namenil tudi paketom, ki v *Preglednici 2* posebnih ponudb avtošol vključujejo tečaj prometne teorije, knjižico in obveznih 20 lekcij vožnje, če ni navedeno drugače.

Šola vožnje	Posebne ponudbe
Šmarca	Paket: dražja ponudba za večja vozila in vozila z avtomatsko prestavo, po vsej državi
AMZS	Paket: 780€, Individualne ure teorije, Pouk v angleščini in ruščini, 30€ na učno uro z lastnim avtomobilom, Po vsej državi
Fortuna	Paket: 820 €, spletni teoretični tečaj
3D	Paket: 867€, Spletni teoretični tečaj, Pouk angleščine, po vsej državi
Srednja prometna šola Maribor	Individualne teoretične lekcije, nižja pristojbina za vozniški izpit
Šteflič	Paket: 760 €, paket z le desetimi lekcijami: 390€

Preglednica 2: Posebne ponudbe v šolah vožnje, Vir: Ceniki, (seznam v virih in literaturi)

Iz *Preglednice 2* je razvidno, da je prodaja paketov priljubljena taktika na trgu. Izdelki na trgu so bili do velike mere diferencirani, saj so nekatere avtošole ponujale tudi posebne storitve kot spletne tečaje in tečaje za tujce, ena izmed avtošol pa je razlikovala tudi med urami vožnje z avtomobili z ročnim menjalnikom in avtomobili z avtomatskim menjalnikom.

Analiza spletnih ponudb tako kaže, da je nemogoče obravnavati ure vožnje kot samostojen izdelek, saj so pogosto združene s teoretičnimi tečajji, pri čemer skušajo avtošole obdržati potrošnika na celotni poti do izpita.

Analiza nas je vodila tudi do spoznanja, da je diferenciacija ur vožnje majhna, saj so za avtošole najbolj pomembne razlike v izdelkih, kot so kvaliteta poučevanja inštruktorjev, ki niso objektivne in jih podjetja težje prikažejo v spletnih ponudbah, vendar imajo težo pri osebnih priporočilih, ki so navidezno pogosti način iskanja inštruktorjev vožnje in avtošol.

Nazadnje smo opazili, da so bile razlike v cenah med podjetji precej različne, kar bi lahko bilo posledica tega, da nekatera podjetja delujejo predvsem v drugih regijah (npr. delujejo tudi v veliko dražjem glavnem mestu) ali pa zato, ker potrošniki bolj cenijo storitve, ki jih ponujajo nekatera podjetja.

Kar zadeva strukturo trga, so ugotovitve podpirale dejstvo, da je trg oligopol, saj se avtošole zanašajo na lokalno prepoznavnost in zakonodajne ovire za vstop na trg. Na trgu obstajajo tudi znatni fiksni stroški, ki delujejo kot finančne ovire, saj delovanje avtošole zahteva nakup avtomobilov, usposabljanje inštruktorjev in iskanje namenskih učilnic, preden lahko sploh avtošole sploh začnejo delovati. Tako je ustanavljanje novih podjetij na trgu zahtevno, kljub dejstvu, da je trg dobičkonosen, saj lahko podjetja na njem zaradi tržne moči služijo izjemen dobiček. Tako ovire soustvarjajo tržno strukturo, lokalna prepoznavnost pa pomeni, da imajo avtošole tudi generacijsko dediščino, ki jo nova podjetja težje pridobijo.

Da bi potrdili naše ugotovitve glede tržne strukture in ugotovili kakšna je dejanska uspešnost in zastopanost teh avtošol na lokalnem trgu, smo morali opraviti več raziskav na strani potrošnikov. To bi nam lahko pomagalo razložiti, zakaj so ure voženj pri nekaterih avtošolah toliko dražje. Naša domneva po analizi je namreč bila, da avtošole Šmarca, AMZS in 3D, ki načeloma delujejo po vsej državi, delujejo predvsem v Ljubljani, kjer so lokalne cene dražje. Tako bi zaradi njihove občutno dražje ponudbe imela manj povpraševanja na lokalnem trgu.

4. ANALIZIRA PREFERENC POTROŠNIKOV

Da bi razumeli potrošniške preference glede vožnje s spremljevalcem, lastnosti dobrih avtošol, in dobili vpogled v uspešnost avtošol na trgu, smo pripravili anketni vprašalnik. Odgovore smo zbrali od srednješolcev v Mariboru in širši okolici, ki se primarno zanašajo na izpitni center v Mariboru. Da bi pridobili zgolj relevantne podatke potrošnikov, smo upoštevali samo odgovore srednješolcev, ki so v vprašalniku navedli, da so že kupovali storitve na trgu ali jih nameravajo kupiti v kratkem, kar pomeni, da imajo verjetneje več znanja o ponudbah avtošol, hkrati pa tudi preference glede izbire avtošol na trgu.

Vprašalnik je bil deljen zgolj v slovenščini, za pridobitev, potrditev in analizo odgovorov pa je bila uporabljena spletna storitev google forms. Spletno anketo smo delili s srednjimi šolami in gimnazijami v Mariboru, pri čemer smo odgovore sprejemali v avgustu, septembru in novembru leta 2024. Anketo je v tem času odprlo 614 oseb, od katerih je celoten vprašalnik izpolnilo le 315 anketirancev, saj smo iz ankete izločili tiste, ki so odgovorili, da:

- niso obiskovali srednje šole (da zagotovimo, da so vsi anketiranci srednješolci);
- niso živeli v Mariboru ali v širši okolici (v vprašalniku smo navedli bližnje kraje ki štejejo v širšo okolico);
- se niso odločili za avtošolo.

Za boljše razumevanje vprašanj je v *Prilogi 1* priložen vprašalnik.

4.1. Osnovni podatki o statističnem vzorcu

Naša prva vprašanja so srednješolce vprašale po statističnih osebnih podatkih, kot sta spol in letnik srednje šole. Večina anketirancev v naši raziskavi je tako bilo ženskega spola (65,2 %) in obiskovala 4. ali višji letnik srednje šole ali gimnazije, kar je prikazano na *Grafu 1*. Porazdelitev letnikov srednje šole je domnevno takšna, ker so le starejši srednješolci imeli več časa, da začnejo pot do vozniškega izpita, saj je večina potrebnih postopkov dostopna samo za

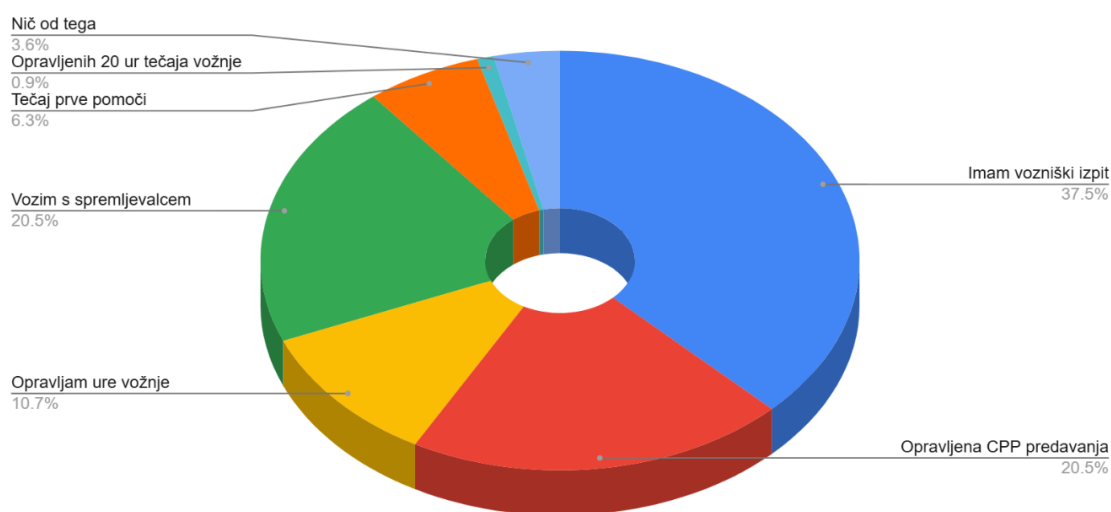
tiste, ki so starejši od 16 let. Prav tako predvidevamo, da imajo starejši srednješolci zaradi želje po mobilnosti, pritiska okolja in večje finančne samostojnosti več razlogov da opravljajo izpit. Tako nas zaradi starejše sestave statističnega vzorca ne preseneča, da so na vprašanje glede najvišje opravljene stopnje izpita anketiranci najpogosteje označili, da so že pridobili vozniško dovoljenje, kot je prikazano na *Grafu 2*.



Graf 1: *Struktura srednješolcev po letnikih*

Vir: Lastna raziskava

Stopnja opravljanja izpita (označi najvišjo opravljeno stopnjo):



Graf 2: Najvišja opravljena stopnje voziškega dovoljenja srednješolcev

Vir: Lastna raziskava

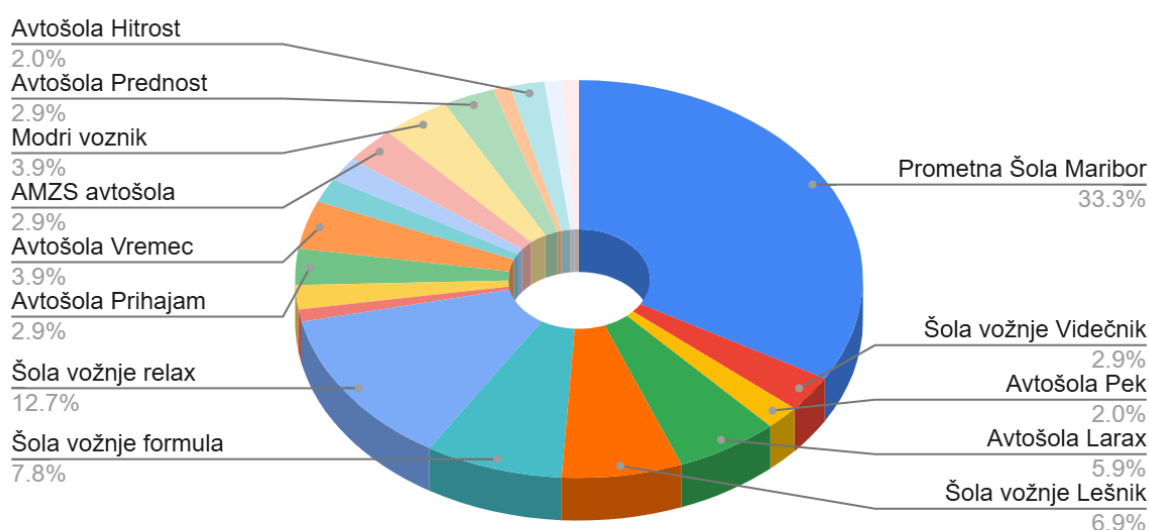
Na *Grafu 2* smo pri analizi zasledili podatek, da je večina anketirancev, ki še nima voziškega dovoljenja, čeprav so opravili obveznih 20 ur vožnje za najvišjo stopnjo opravljenega izpita izbrala vožnjo s spremljevalcem (20.5% vseh anketirancev) in ne opravljenih 20 ur tečaja vožnje (zgolj 0.9% anketirancev). To bi lahko nakazovalo, da se večina srednješolcev po tem, ko opravijo 20 obveznih ur vožnje odloči, za pridobitev dovoljenja za vožnjo s spremljevalcem, kot smo predvidevali v 3. hipotezi. Vendar smo za potrditev 3. hipoteze postavili še izrecno dodatno vprašanje, ki je sledilo kasneje v anketnem vprašalniku.

4.2. Analiza tržnih deležev avtošol

Da bi razumeli, koliko anketirancev je izbralo določene lokalne avtošole, smo v naslednjem vprašanju anketirance povprašali po avtošoli, ki so jo oziroma jo nameravajo izbrati, pri čemer smo za možne odgovore vključili vse avtošole, ki so bile prisotne v analizi spletnih ponudb in

možnost drugo. S pomočjo odgovorov anketirancev na to vprašanje smo želeli sklepati o preferencah potrošnikov na trgu in tržnih deležih avtošol, glede na vzorec anketirancev. Tako bi lahko glede na izbiro avtošole v statističnem vzorcu sklepali o tržnih deležih v celotni populaciji, saj izbira avtošol potrošnikov odraža promet strank oziroma količino povpraševanja za vsako izmed avtošol. Poznavanje tržnega deleža nam bi tako lahko pomagalo opredeliti tržno strukturo kot oligopol ali monopolno konkurenco.

Katero avtošolo si izbral? (če si zamenjal več avtošol, izberi tisto, s katero si najbolj zadovoljen)



Graf 3: Izbrane avtošole srednješolcev

Vir: Lastna raziskava

Iz odgovorov, ki jih prikazuje *Graf 3*, smo ugotovili, da je bila najbolj priljubljena šola vožnje Prometne šole Maribor. Podatek ni presenetljiv, saj avtošola, ki je del srednje šole v Mariboru, kot instruktorje zaposluje redne profesorje, ki poleg pouka prometne teorije izvajajo tudi pouk vožnje. Avtošola ima hkrati veliko inštruktorjev in vozil, ter nizke fiksne stroške za učne prostore, saj ti potekajo v predavalnicah srednje šole.⁶

⁶ (<https://prometna.net/sola-voznje/o-soli-voznje/>, 2024)

Odgovori anketirancev kažejo, da je druga najbolj priljubljena avtošola v Mariboru šola vožnje Relax, ki se ponša z delovanjem po vsej državi in je hkrati tudi največja avtošola v Sloveniji.⁷

Na *Grafu 3* vidimo tudi precejšnje število avtošol, ki so pri anketirancih manj priljubljena oziroma premajhna, da bi sprejela več mladih voznikov. Zaradi številnosti manjših avtošol je moč sklepati da je na trgu veliko povpraševanja oziroma presežek potrošnikov, ki ga lahko izkoristijo tudi nove, manjše avtošole.

Odgovori anketirancev prikazujejo, da veliko šol vožnje, ki delujejo po vsej državi, kot so ALMA, Šmarca in 3D, ni dovolj priljubljenih, da bi bile zajete v našem vzorcu. Tako je avtošola Relax na videz edina, ki deluje tako v Mariboru kot v Ljubljani in je bila zajeta v našem vprašalniku. To je verjetno posledica cenovne politike, ki se razlikuje po regijah, kar je razvidno tudi iz njihove spletne strani, na kateri ni cenikov, temveč posameznike pozivajo, naj pokličejo in se dogovorijo za ceno teoretičnega in praktičnega tečaja vožnje z inštruktorjem. Takšen pristop avtošoli Relax pomaga zapolniti razlike v cenah med njihovo ceno v Ljubljani in lokalno delujočimi šolami vožnje, kot je Prometna šola Maribor. Brez tega bi avtošola Relax bila neuspešna, saj bi kljub svoji velikosti, ki pripomore k nižjim povprečnim variabilnim stroškom bila manj konkurenčna v Mariboru. Tako večina omenjenih avtošol deluje predvsem v Mariboru, kjer so cene storitev načeloma nižje kot v Ljubljani.

Z analizo *Grafa 3* smo nazadnje poskušali ugotoviti, kakšni tržni strukturi bi bilo moč pripisati delitev trga s takšnimi tržnimi deleži. Ugotovitev, da so izmed avtošol izrazito izstopale nekatere večje avtošole, se sklada z domnevo, da je tržna struktura oligopol. Po drugi strani pa je prisotnost številnih manjših podjetij nakazovala, da je trg morda precej odprt za vstop, saj so nekatera podjetja vodila družinska podjetja in so se imenovala po svojih lastnikih (npr. šola Laura Kreslin).⁸ Trg z več manjšimi ponudniki bi nakazoval, da je tržna struktura monopolistična konkurenca.

⁷ (<https://solavoznje-relax.si/sl/nase-prednosti-so-vase-koristi>, 2021)

⁸ (<https://solavoznjelaura.com/?sl>, 2022)

Da bi objektivno opredelili tržno strukturo smo izračunali koncentracijo produkcije, pri čemer smo sešteli tržni delež štirih največjih podjetij. Izračun nas je privedel do koncentracije produkcije (CR₄) ki znaša 60,7%, kar pomeni, da je struktura trga močni oligopol⁹, kjer imajo največja podjetja zaradi velikega tržnega deleža znaten nadzor nad trgom.

4.3. Analiza preferenc potrošnikov

Da bi še naprej raziskali kako oligopol kot tržna struktura odraža v storitvah na trgu, smo z naslednjim vprašanjem v anketi preverili, kateri dejavniki so srednješolcem pri izbiri avtošole najpomembnejši. Analiza preferenc srednješolcev prikazanih na *Grafu 4* nam bo tako lahko pomagala razumeti, kakšna je diferenciacija produktov na trgu in kako avtošole tekmujejo v smislu razlikovanja proizvodov.

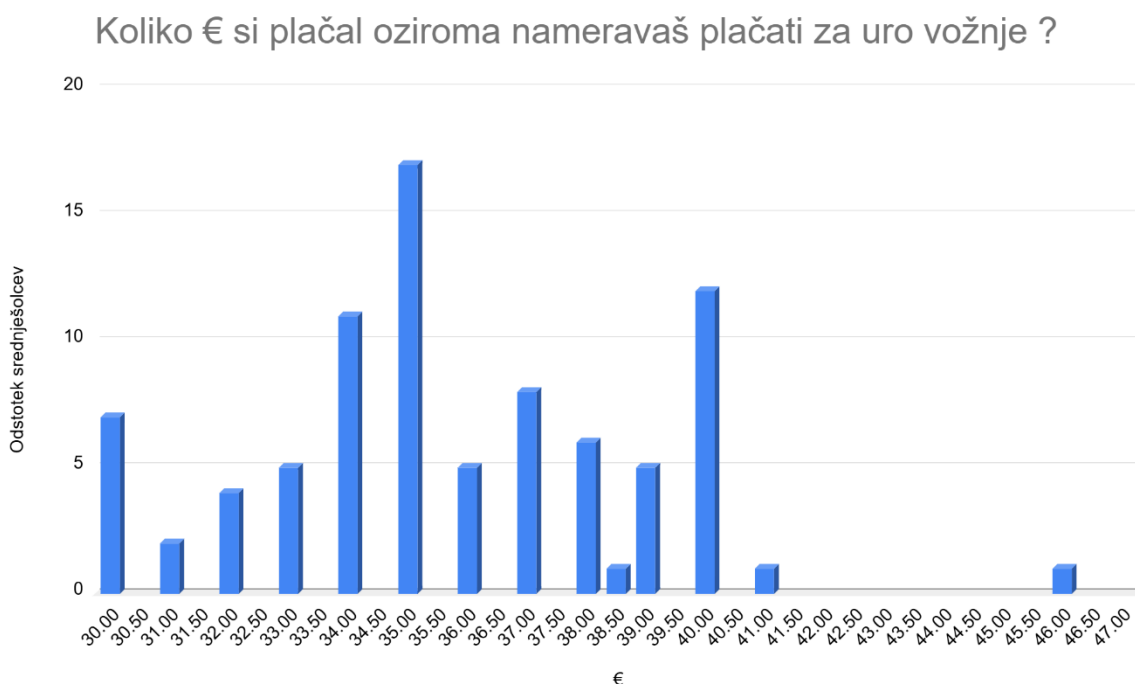


Graf 4: Dejavniki, ki jih srednješolci najbolj cenijo pri izbiri šole vožnje

Vir: Lastna raziskava

⁹ (https://dijaski.net/gradivo/ekn_sno_celotna_snov_01, 2018)

Graf 4 kaže, da 38,9 % anketirancev meni, da je cena storitev avtošole glavni dejavnik, ki ga upoštevajo pri izbiri, kar kaže, da so potrošniki na trgu zelo občutljivi na ceno, kot smo domnevali, čeprav to nasprotuje 2. hipotezi, ki predvideva, da to ni glavni dejavnik za izbiro avtošole. Izbira »dobri inštruktorji« za izbiro »nizke cene« zaostaja za 8,3 %, kar pomeni, da imajo srednješolci močno preferenco za uveljavljena podjetja z izkušenimi in usposobljenimi strokovnjaki. Dva glavna razloga tako kažeta na preference, ki se ujemajo z lastnostmi oligopolov, saj ta načeloma lahko delujejo ceneje z kvalitetnim kadrom ekonomije obsega. Tako ni presenetljivo, da je na trgu cenovno občutljivih potrošnikov zelo pomembna kvaliteta, ki lahko privede do nakupa manj ur vožnje in tudi sama cena ur vožnje. Cenovno občutljivi srednješolci tako prisilijo avtošole, da sprejmejo cenovno politiko, ki sledi podobni konkurenčni ceni, kar bi lahko pomenilo, da obstaja tržna cena, ki v določenem obdobju velja kot standardna cena za nakup ur vožnje pri vseh avtošolah. Da bi bolje raziskali tržno ceno, je bilo naslednje vprašanje, ki ga prikazujemo na *Grafu 5* namenjeno zlasti cenam ur vožnje.

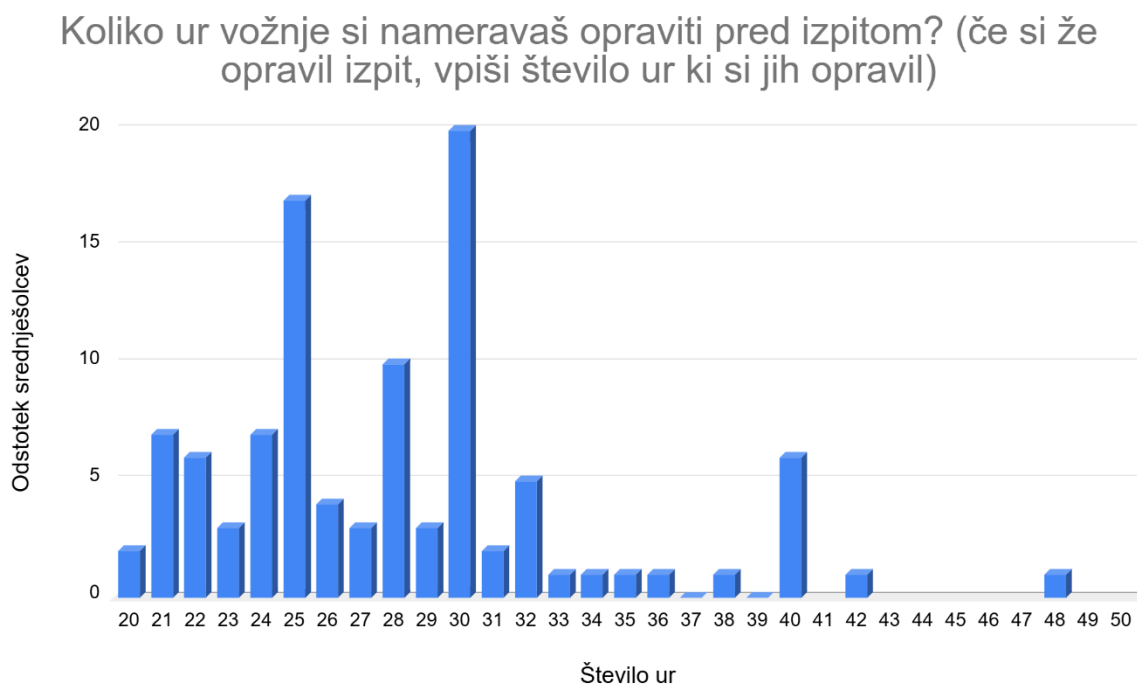


Graf 5: Cene učnih ur po izkušnjah srednješolcev

Vir: Lastna raziskava

Pred analizo *Grafa 5* velja poudariti, da je slabost uporabljene metode, da so cene v odgovoru podvržene rahli inflaciji, saj so anketiranci imeli možnost opravljati ure vožnje že leto ali dve nazaj, pri čemer so cene, ki so jih navedli danes, prenizke v primerjavi z standardom. Vseeno smo cene zaokrožili na najbližjo polovico celega števila in odstranili osamelce, da smo lahko vizualno predstavili podatke. Tako smo našli povprečno ceno ure vožnje med 30 € in 46 €, ki je znašala 35,78 €. Da bi potrdili, ali obstaja standardna tržna cena, smo se odločili izračunati tudi standardni odklon cen, ki je znašal 3,19 €, kar nakazuje na majhno razpršitev cen, ki so jih plačali anketiranci, ter potrjuje, da obstaja približno definirana standardna tržna cena.

Da bi bolje razumeli trg, smo se v nadaljevanju odločili analizirati tudi število ur, ki jih srednješolci opravijo oziroma nameravajo opraviti preden pridobijo voziški izpit (*Graf 6*), kar bi nam pomagalo razumeti, ali nameravajo prihraniti pri urah vožnje tako, da opravijo čim manjše število ur.

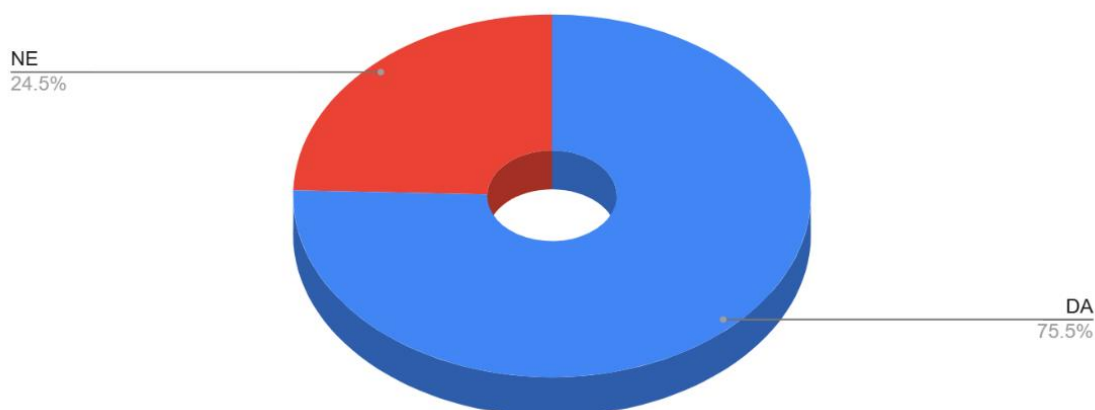


Graf 6: Število ur vožnje, ki jih nameravajo opraviti srednješolci

Vir: Lastna raziskava

Z analizo podatkov, ki so predstavljeni na *Grafu 6* smo ugotovili, da je povprečje števila ur, ki jih nameravajo opraviti srednješolci, 27,9, kar je več kot 25, kot smo predvidevali v 4. hipotezi. To kaže, da srednješolci cenijo ure z inštruktorji, bolj kot smo predvidevali, čeprav verjetno še vedno poskušajo zmanjšati število opravljenih ur. Tako nas je v naslednjem vprašanju zanimalo ali želijo srednješolci zmanjšati število opravljenih lekcij z vožnjo s spremljevalcem, kar prikazujemo na *Grafu 7*.

Ali boš po opravljenih 20ih urah vožnje vozil s spremljevalcem preden pridobiš vozniški izpit? (če si že opravil izpit, označi DA, če si kdaj vozil s spremljevalcem)

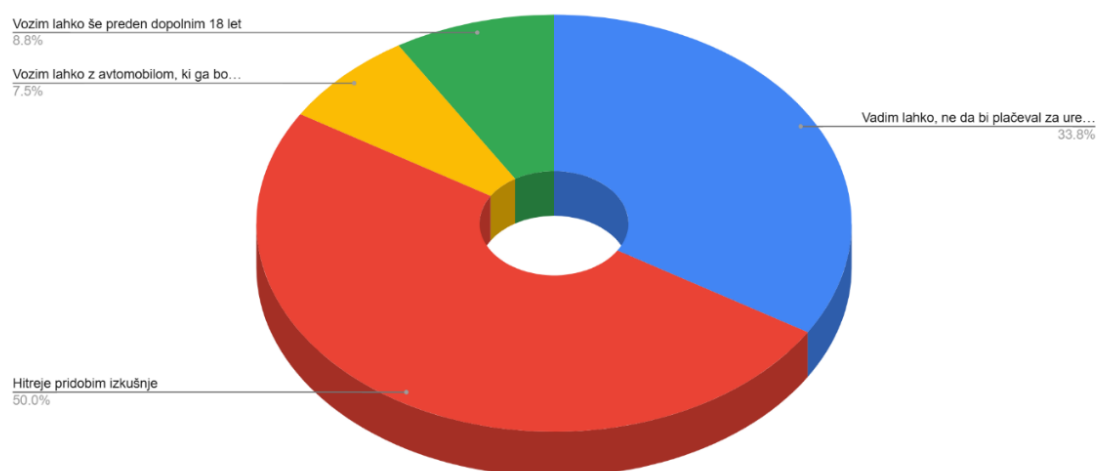


Graf 7: Število srednješolcev, ki podpirajo vožnjo s spremljevalcem

Vir: Lastna raziskava

Iz *Grafa 7* lahko sklepamo, da večina srednješolcev podpira vožnjo s spremljevalcem, kar potrjuje 3. hipotezo. To bi lahko pomenilo, da želijo srednješolci pridobiti več izkušenj, ne da bi plačali za dodatne ure vožnje, kar smo podrobneje proučili s vprašanjem »Zakaj meniš, da se vožnja s spremljevalcem splača?«, odgovori na katerega so prikazani na *Grafu 8*.

Zakaj meniš, da se vožnja s spremljevalcem splača?

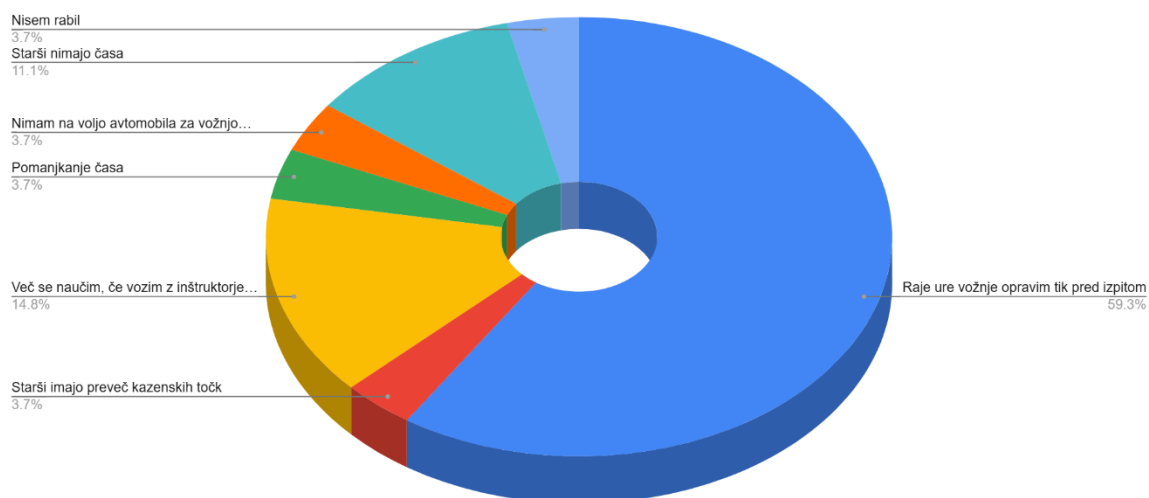


Graf 8: Razlogi za vožnjo s spremljevalcem

Vir: Lastna raziskava

Iz *Grafa 8* je razvidno, da anketiranci cenijo hitro pridobivanje izkušenj v primerjavi z urami vožnje, ki jih zaradi zasedenosti inštruktorjev pogosto opravljajo v nerednih intervalih in v daljšem obdobju. Kot smo domnevali, je eden izmed razlogov, in sicer drugi najbolj priljubljeni, cenejše pridobivanje izkušenj, saj si z vožnjo s spremljevalcem 35 % anketirancev predvsem pridobiti izkušnje, ne da bi plačali za dodatne ure vožnje. V *Grafu 9* smo pregledali nasprotno skupino, ki ne želi voziti s spremljevalcem, da izvemo, kakšne bi lahko bile slabosti oziroma omejitve takšne prakse.

Zakaj meniš, da se vožnja s spremljevalcem ne splača?



Graf 9: Razlogi proti vožnji s spremljevalcem

Vir: Lastna raziskava

Večina anketirancev, ki niso naklonjeni vožnji s spremljevalcem, je izrazila željo, da bi vozniško dovoljenje raje pridobili čim prej po končanem obveznem tečaju vožnje (20 ur vožnje), kar je domnevno povezano z splošno razširjenim mnenjem, da mladi vozniki v spremstvu spremljevalca izgubijo kvaliteto vožnje, s čimer tvegajo neuspeh na voznškem izpitu. Tako največ srednješolcev meni, da je lažje izpit opravljati s »svežo glavo« po tem ko se naučijo voziti v avtošoli, ne da bi vmes zaprosili za dovoljenje za vožnjo s spremljevalcem, kar pogosto pomeni, da ure vožnje opravljajo tik pred oziroma po dopolnitvi 18. leta.

5. RAZPRAVA

Po analizi podatkov iz raziskavi spletnih ponudb in anketnega vprašalnika smo se vrnil k ciljem in hipotezam raziskave ter oblikovali zaključke o trgu avtošol za srednješolce v Mariboru. S pomočjo vrednotenja hipotez in analiz naših rezultatov smo tako opisali delovanje trga za šole vožnje v Mariboru in preučili potrošniške preference srednješolcev, s čimer smo odgovorili na raziskovalno vprašanje. Naša raziskava je prva te vrste, zato smo se pri naših ugotovitvah težje opirali na obstoječo literaturo, rezultatov pa nismo morali primerjati.

5.1. Vrednotenje hipotez

Da bi odgovorili na raziskovalno vprašanje, smo skozi nalogo predstavljali vidike trga, s čimer smo uspešno opravili tržno analizo. Za vrednotenje hipotez smo uspešno uporabili dva pristopa k tržni analizi, pri čemer smo poglobljeno analizirali spletne ponudbe podjetja in potrošniške preference. To nam je pomagalo razumeti tržno strukturo trga dejavnike, ki jih potrošniki najbolj cenijo pri izbiri avtošole.

Prva hipotezo: »Trg avtošol v Mariboru je oligopol.« lahko potrdimo, saj smo z analizo koncentracije produkcije (60.7%, na podlagi *Grafa 3*), diferenciacije izdelkov, načina promocije avtošol in zakonodajnih ter tekmovalnih ovir ugotovili, da trg sledi tržni strukturi oligopola. Tako so na lokalnem trgu predvsem velika podjetja, ki pogosto gradijo na dediščini in lokalni prepoznavnosti, pri čemer lahko zaradi ekonomije obsega boljše konkurirajo drugim avtošolam. Poznavanje tržne strukture je še posebej pomembno, ker imajo podjetja kljub finančno občutljivim ciljnim potrošnikom še vedno veliko tržno moč, hkrati pa cene kljub konkurenčnosti stabilno naraščajo.

Drugo hipotezo: »Srednješolci v Mariboru najpogosteje *ne* izbirajo šole vožnje na podlagi cene ur vožnje.« lahko ovržemo, saj so bile glavni razlog (38.9%) za izbiro avtošole pri večini srednješolcev cenejše ure vožnje (*Graf 4*). Vendar smo v raziskavi ugotovili, da je večina

srednješolcev še vedno imela druge razloge za izbiro avtošole, pri čemer so kot drug najpogostejši dejavnik anketiranci navedli kvaliteto inštruktorjev. Oba najpogostejša razloga za izbiro avtošole pa zagotovo do velike mere kažeta k želji srednješolcev, da izpit končajo z manj stroški in hitro, kar do neke mere nakazuje na to, da je za srednješolce to zgolj formalnost, ki jo morajo opraviti zaradi zakonodaje, pri čemer se pogosto zanašajo, da bodo izkušnje pridobili predvsem z vožnjo v svojem odraslem življenju.

Ker je trg tako občutljiv na ceno, ni presenetljivo, da večina srednješolcev želi pridobiti izkušnje ceneje, kar pomeni, da lahko potrdimo **tretjo hipotezo**: *»Večina srednješolcev, ki opravlja voziški izpit se odloči pridobiti dovoljenje za vožnjo s spremljevalcem.«* ki jo podpira podatek, da se je 75,5-odstotna večina (Graf 7) srednješolcev, odločila za pridobivanje voziških izkušenj z voznikom spremljevalcem.

Da bi bolje razumeli, koliko ur vožnje v povprečju opravijo srednješolci z inštruktorjem vožnje, smo izračunali tudi povprečno število ur vožnje, ki je znašalo 27,9 (Graf 6), s čimer smo lahko ovrgli **četrto hipotezo**: *»Večina srednješolcev v povprečju opravi ali namerava opraviti približno 25 ur vožnje.«*

Nazadnje smo potrdili tudi **peto hipotezo**: *»Na trgu obstaja standardna cena za uro vožnje,«* saj je standardni odklon izračunane povprečne cene 35,78 € (podatki so prikazani na Grafu 5, cene so relevantne zgolj za trg v Mariboru in širši okolici za obdobje avgust – november 2024) zgolj 3,19 €. Ugotovitev hipoteze kaže na visoko cenovno konkurenčnost avtošol, ki postavljajo podobne cene za ure vožnje ter hkrati tekmujejo tudi z ponudbami paketov in ponekod celo z nižjimi cenami za teoretične tečaje, samo da z ovirami zadržijo mlade voznike skozi celotni postopek, pri čemer lahko na dolgi rok služijo tudi izjemni dobiček.

5.2. Analiza doseženih ciljev

V raziskovalni nalogi smo s pomočjo analize spletnih ponudb dosegli **prvi cilj**: *»analizirati cenike in spletne ponudbe lokalnih avtošol za razumevanje dejavnikov in lastnosti, ki so povezane z urami vožnje,«* saj smo v raziskavi preučili spletne ponudbe lokalnih šol in prepoznali najpogosteje omenjene dejavnike, s katerimi so avtošole poizkušale privabiti in ohraniti mlade voznike.

Drugi cilj: *»analizirati diferenciacijo in povprečno tržno ceno glavnega izdelka na trgu,«* smo dosegli predvsem z anketnim vprašalnikom, ki nam je pomagal razumeti diferenciacijo in povprečno tržno ceno ur vožnje na trgu avtošol v Mariboru.

Tretji cilj: *»izvesti vprašalnik in preučiti vedenje in preference srednješolcev glede izbire avtošole, s podrobno analizo lastnosti izdelka, ki potrošnikom pomenijo največ,«* smo dosegli, saj smo izvedli vprašalnik, s katerim smo uspeli proučiti preference glede na številne dejavnike glavnih storitev avtošol.

V sklopu **četrtega cilja**: *»na podlagi vprašalnika preučiti, kako srednješolci načrtujejo svojo pot do pridobitve voznškega dovoljenja, da bi razumeli, kaj cenijo na trgu avtošol v Mariboru,«* pa smo z vprašalnikom uspešno proučili, kako potrošniki načrtujejo pot do voznškega dovoljenja, pri čemer smo se osredotočili predvsem na pomen vožnje s spremljevalcem za mlade voznike.

5.3. Možne izboljšave

Kljub uspešno izvedeni raziskavi, smo že tekom raziskovalne naloge prepoznali določene pomanjkljivosti, ki so omejevale moč naših ugotovitev. Zato smo prepoznali možne izboljšave v metodi kot:

- Izvedba več vprašalnikov v določenem časovnem obdobju, za analizo spreminjanja cen skozi čas, da bi opazovali kako avtošole konkurirajo s cenami, pri čemer bi lahko opazovali korelacijo med inflacijo in rastjo cen in komentirali na splošno razširjene kritike, da se cene ur voženj dvigujejo prehitro,
- Pridobivanje boljših podatkov o trgu, po možnosti od podjetij, da bi lahko natančneje primerjali tržne deleže in specifikke prodaje,
- Izvedba intervjujev s podjetji, ki bi nam lahko pomagala razumeti, kako vidijo trg in zakaj sprejemajo določene odločitve glede promocije in postavljanja cen.

6. ZAKLJUČEK

V raziskovalni nalogi smo tako dosegli vse cilje in ovrednotili hipoteze, pri čemer smo se poglobili v delovanje avtošol in lokalnega trga za ure vožnje. Pri tem smo s pomočjo vprašalnika lahko določili veliko karakteristik trenutnega trga in s tem dosegli glavni namen naloge. Na raziskovalno vprašanje smo ustrezno odgovorili skozi analizo podatkov pridobljenih z dvema različnima metodama in z vrednotenjem hipotez, ki so se navezovali na raziskovalno vprašanje.

Zaključimo lahko, da je trg avtošol v Mariboru oligopol z zelo cenovno občutljivimi potrošniki in velikimi ovirami za vstop na trg. Povprečen mladi voznik opravi 28 ur voženj, plača 36 EUR na uro in poskuša pridobiti izkušnje z vožnjo avtomobila v spremstvu odrasle osebe. Avtošole ga pri tem skušajo zase zadržati z cenejšimi teoretičnimi tečajji in ovirami za prehod, kar avtošolam prinaša domnevno izjemni dobiček. Da bi ugotovili, kako avtošole na trgu zaslužijo največ, vidimo priložnost za nadaljnjo raziskavo v analizi spremembe cen in ponudb avtošol skozi čas s pomočjo drugih podatkov. Javno dostopni podatki ter podatki iz računovodstev avtošol bi nam pomagali pri nadgradnji tržne analize, da bi bolje ocenili efektivnost delovanja pomembnega trga.

6.1. Pomen ugotovitev za učinkovitost delovanja trga

Ugotovili smo, da je pot za pridobitev vozniškega izpita za mladega potrošnika precejšen strošek in eden izmed prvih večjih izzivov v smislu samostojnega in kritičnega potrošništva. Srednješolci, ki so na videz največja skupina potrošnikov na trgu, se na poti do izpita soočijo z administrativnimi postopki, enkratnimi stroški in visokimi stroški teoretičnega in praktičnega usposabljanja za mlade voznike. Kljub temu, da jim pri tem pogosto ob strani stojijo starši, je tržna efektivnost in zaščita mladih potrošnikov nekaj, za kar bi se morala družba zavzemati. Tako lahko struktura, ki smo jo identificirali, s pomanjkanjem konkurence in diferenciacije proizvodov, kjer podjetja poskušajo zadrževati stranke in preprečevati zamenjavo, škoduje

mladim potrošnikom. Tu lahko pride do mrtvih izgub in tržne neefektivnosti, kar je pomembno, ko gre za koristno dobrino, kot je izobraževanje, ki ga izvajajo zasebna podjetja.

Čeprav zakonodaja v tem primeru navidezno zagotavlja kakovost izobrazbe s strogimi in zahtevnimi zakonskimi ovirami, to v veliki meri vpliva na strukturo trga in podraži pridobivanje izpita, izdelki na trgu pa postanejo manj diferencirani. Rešitev za to (zlasti ko cene ur voženj naraščajo) vidimo v uvedbi državnih subvencij za manjše šole vožnje, oziroma za mlade voznike, kar bi zmanjšalo ovire za vstop novih podjetij na trg. Posebne vladne subvencije bi lahko koristile tudi številnim študentom s finančnimi težavami, saj so brez opravljenega izpita manj konkurenčni na trgu dela.

7. DRUŽBENA ODGOVORNOST

V raziskovalni nalogi smo stopili v čevlje neodločnega mladega voznika, ki želi preveriti ponudbe na trgu šol vožnje. S poglobljeno analizo in primerjavo naša raziskovalna naloga tako služi kot poučna raziskava, ki lahko trg avtošol približa vsakemu srednješolcu.

Dostopna primerjava informacij, ki smo jih zbrali in analizirali, povezana z ugotovitvami o konkurenčnosti in taktikami, lahko pomaga lokalni družbi razumeti, kako delujejo avtošole na lokalnem trgu.

Spoznanje, da je trg avtošol oligopol, ki bi lahko škodil cenovno občutljivim potrošnikom in regresivno kaznoval tiste, ki si ne morajo privoščiti samostojne in neodvisne mobilnosti zaradi visokih cen povezanih s pridobivanjem izpita, lahko koristi kot opozorilo, da so na trgu mogoče potrebne spremembe.

Nazadnje, naša naloga prikaže pomen raziskave in analize delovanja pomembnih trgov, pri čemer služi kot točka primerjave za nove raziskave, saj smo zaenkrat zaznali pomanjkanje informacij, ki bi lahko služila za primerjavo ugotovitev o delovanju trga za ure vožnje v Mariboru.

8. VIRI IN LITERATURA

Cenik Izpitnega Centra Oz. Izpitne Komisije in upravne enote (2021) Vozniški izpit. Dostopno na: <https://vozniski-izpit.com/izpitni-center/cenik-izpitnega-centra/> (Dostop: 15. september 2024).

Data d.o.o. (2023) *Avtošola je lahko dejavnost, ki bi jo opravljali, Kako postati inštruktor, Data d.o.o.* Dostopno na: <https://data.si/blog/avtosola-dejavnost-podjetja/> (Dostop: 15. september 2024).

Dijaski.net. (2018, December 21). *Dijaški.net.* Dijaski.net. (Dostop: 15. september 2024).

https://dijaski.net/gradivo/ekn_sno_celotna_snov_01

O šoli vožnje (2024) O šoli vožnje | Šola vožnje - Prometna šola Maribor. Dostopno na: <https://prometna.net/sola-voznje/o-soli-voznje> (Dostop: 15. september 2024).

Organizirani tečaji prve pomoči (2022) Prva Pomoč. Dostopno na: <https://prva-pomoc.si/cenik/> (Dostop: 15. september 2024).

R.T. in Inspiro d.o.o, (2021) *Naše prednosti so vaši koristi, Šola vožnje Relax.* Dostopno na: <https://solavoznje-relax.si/sl/nase-prednosti-so-vase-koristi> (Dostop: 15. september 2024).

Šola vožnje - Laura Kreslin (2022) Šola vožnje - Laura Kreslin. Dostopno na: <https://solavoznjelaura.com/?sl> (Dostop: 15. september 2024).

Zdravniški pregled za vozniški izpit: Omisli.si: Povprečne Cene Ponudnikov in Ceniki (2024) Omisli.si. Dostopno na: <https://omisli.si/zdravniski-pregled/zdravniski-pregled-za-vozniski-izpit/cene/> (Dostop: 15. september 2024).

Ceniki:

(Brez datuma) *Cenik*. Dostopno na: <https://www.avtosola-fortuna.si/cenik.html> (Dostop: 15. september 2024).

Amzs (brez datuma) *Cenik Storitv, AMZS*. Dostopno na: <https://www.amzs.si/solavoznje/cenik/cenik> (Dostop: 15. september 2024).

Cenik (brez datuma) *LARAX*. Dostopno na: <https://www.larax.si/cenik/> (Dostop: 15. september 2024).

Cenik (brez datuma) *Šola vožnje Lešnik*. Dostopno na: <https://solavoznje-lesnik.si/cenik/> (Dostop: 15. september 2024).

Cenik - šola Vožnje Hitrost (brez datuma) *My Vxw Site 5wmhjh*. Dostopno na: <https://www.solavoznje-steflic.net/cenik> (Dostop: 15. september 2024).

Cenik in prijava (brez datuma) *Cenik in prijava | Šola vožnje - Prometna šola Maribor*. Dostopno na: <https://prometna.net/sola-voznje/cenik-in-prijava/> (Dostop: 15. september 2024).

Cenik OD 1. Februarja 2024 naprej (brez datuma) *Cenik od 1. FEBRUARJA 2024 naprej - Avtošola Alma*. Dostopno na: <https://www.avtosola-alma.si/avtosola/cenik> (dostop: 15. september 2024).

Cenik Voženj in storitev - 3D Avtošola Ljubljana Vič (2024) Avtošola 3D. Dostopno na: <https://3-d.si/cenik-avtosole-3d/> (Dostop: 15. september 2024).

Cenik: šola Vožnje Avtosola (2024) smarca.com. Dostopno na: <https://avtosola-smarca.com/cenik/> (dostop: 15. september 2024).

Šola vožnje (brez datuma) *Šola vožnje | Formula Maribor, d.o.o.* Dostopno na: <https://www.formula.si/sola-voznje-cenik/> (Dostop: 15. september 2024).

Šola Vožnje VREMEC (brez datuma) *šola vožnje Vremec*. Dostopno na: <https://www.vremec.si/> (Dostop: 15. september 2024).

PRILOGA

Priloga 1: Vprašalnik

---Avtorjev uvod---

1. Letnik srednje šole:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4. ali več
- Ne obiskujem srednje šole/gimnazije

2. Kraj prebivanja:

- Maribor in okolica
- Slovenska Bistrica in okolica
- Ptuj in okolica
- Radlje ob Dravi in okolica
- Ne živim v navedenih krajih ali okolici

3. Biološki spol:

- Moški
- Ženski

4. Stopnja opravljanja izpita (označi najvišjo opravljeno stopnjo):

- Tečaj prve pomoči
- Opravljena CPP predavanja ali opravljen CPP izpit
- Opravljam ure vožnje
- Opravljenih 20 ur tečaja vožnje
- Vozim s spremljevalcem
- Imam vozniški izpit
- Nič od tega

Ali si že izbral avtošolo za opravljanje CPP predavanj?

- Da
- Ne

Katero avtošolo si izbral? (če si zamenjal več avtošol, izberi tisto, s katero si najbolj zadovoljen)

- Prometna Šola Maribor Avtošola Šmarca AMZS avtošola Avtošola Alma Avtošola Vremec
- Šola vožnje Lešnik Avtošola Fortuna Avtošola 3D
- Šola vožnje formula
- Šola vožnje Štefelič
- Šola vožnje Lešnik Zemljič Šola vožnje relax
- Šola vožnje Videčnik
- Ne vem ali se ne spomnim
- Drugo:

Kaj je glavni razlog za izbiro te avtošole?

- Cene CPP predavanj in ur vožnje so ugodne
- Pomoč in svetovanje na poti do izpita (kam po zdravniško spričevalo, kako do termina zateoretični in praktični izpit, itd.)
- Povprečna potrebna količina ur za opravljen izpit je nizka
- Dosti prostih terminov za CPP in ure vožnje, zaradi česar lahko hitreje pridobim izpit
Dobra priprava na teoretični in praktični izpit
- Dobri inštruktorji
- Dobri avtomobili pri praktičnem usposabljanju
Omogočajo vadbo z lastnim avtomobilom
- Drugo:

Koliko ur vožnje si nameravaš opraviti pred izpitom? (če si že opravil izpit, vpiši število ur

ki si jih opravil)

Koliko € boš odštél/si odštél za posamezno uro vožnje? (vpiši številko v €, brez enote)

Ali boš po opravljenih 20ih urah vožnje vozil s spremljevalcem preden pridobiš voziški izpit? (če si že opravil izpit, označi DA, če si kdaj vozil s spremljevalcem)

- DA
- NE

Zakaj meniš, da se vožnja s spremljevalcem splača?

- Hitreje pridobim izkušnje
- Vozim lahko z avtomobilom, ki ga bom uporabljal v prihodnosti Vadam lahko, ne da bi plačeval za ure vožnje
- Razbremenim lahko svoje starše Vozim lahko še preden dopolnim 18 let
- Drugo:

Zakaj meniš, da se vožnja s spremljevalcem ne splača, oziroma zakaj nisi uporabil te možnosti?

- Raje ure vožnje opravi tik pred izpitom
- Nimam na voljo avtomobila za vožnjo s spremljevalcem Starši nimajo časa
- Več se naučim, če vozim z inštruktorjem vožnje
- Drugo: