

АННОТАЦИЯ

на бакалаврскую работу _____ Егорова Антона Николаевича _____

(фамилия, имя, отчество студента)

на тему: Разработка бизнес - проекта малого предприятия сферы дошкольного образования (на примере ИП Боброва И.В.,г. Пенза)

Выпускная квалифицированная работа посвящена разработке бизнес - проекта малого предприятия сферы дошкольного образования (на примере ИП Боброва И.В.,г. Пенза)

Состоит из трех глав. В первой главе рассматриваются теоретические и методические основы системы управления предприятием в современных условиях, а именно сущность системы управления предприятием, а также функции, принципы и методы управления предприятием, а также разработаны методические подходы к оценке эффективности системы управления предприятием. Вторая глава анализу системы управления предприятия ООО «Нудел продукт», в рамках которого проводится анализ организационной структуры и структуры управления предприятием. В третьей главе разработаны и предложены рекомендации по совершенствованию работы системы управления предприятием ООО «Нудел продукт» и обоснована их экономическая эффективность.

Результаты проведенного исследования могут быть полезны для руководителей производственных предприятиях в сфере совершенствования системы управления предприятием.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	7
1.1 Малое предпринимательство в сфере образования.....	7
1.2 Подходы к созданию эффективных бизнес моделей малого предприятия сферы образования.....	12
1.3 Методические основы исследования: малых предприятий сферы дошкольного образования.....	21
2 АНАЛИЗ УСЛОВИЙ И ПЕРСПЕКТИВ СОЗДАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	25
2.1 Анализ рынка дошкольного образования города Пензы	25
2.2 Изучение потребителей и сегментации рынка.....	31
2.3 Анализ стратегических перспектив малого предприятия дошкольного образования.....	36
3 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	46
3.1 Организация и управление предпринимательской деятельностью малого предприятия	46
3.2 Маркетинговое планирование развития малого предприятия сферы дошкольного образования.....	51
3.3 Оценка экономической эффективности разрабатываемых мероприятий .	56
ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.....	62
ГЛОССАРИЙ.....	65
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	66
ПРИЛОЖЕНИЕ А	70

ВВЕДЕНИЕ

Рынок и план представляют собой взаимодополняющие, а не взаимоисключающие компоненты хозяйственного механизма. Современный рынок и рыночные отношения не могут находиться вне сферы какого-либо управления. Непонимание этой аксиомы обернулось для многих российских предприятий банкротством. Это произошло потому, что механизм управления (независимо от объекта) складывается из следующих элементов: планирование, организация выполнения плана, контроль и оперативное регулирование выполнения плана. В современных условиях организовать производство и реализацию продукции другим способом невозможно.

Продавцы и покупатели в качестве субъектов рынка могут согласовать свои интересы и работу только с помощью долгосрочных и текущих планов. Согласование интересов обладателей бизнес-идей и инвесторов осуществляется в бизнес-плане по реализации совместного проекта.

План и рынок объединены в общую систему производства и потребления продукта. Разрушение одной из составляющих этой системы приводит к разрушению всей системы.

Планирование играет важную роль для достижения успеха в любом начинании. Оно включает постановку целей и задач, определение и выбор наиболее эффективных путей и средств их достижения. Планирование предполагает определить, что и как необходимо сделать для достижения целей. Поэтому если понимать, что необходимо сделать и как, то успех непременно будет сопутствовать.

Каждый человек в своей жизни хоть раз использует планирование, ставя перед собой цели, определяя пути и средства их достижения. Предмет планирования может быть разный, к примеру: получение образования, развитие профессиональной карьеры, строительство дома, организация отдыха или путешествия и т.д. Однако некоторые люди предпочитают не утруждать себя планированием своего будущего, во всяком

случаесознательно, предоставляя возможность событиям случаться самим по себе. Но даже те, кто осознанно не занимаются планирование своего будущего, не могут избежать влияния, которое оказывает на их планирование, осуществляемое другими людьми. Они зачастую становятся его жертвами гораздо чаще, чем получают выгоды от него. И это отражено в мудрости небезызвестного изречения: «планировать или быть планируемым».

Сущность содержания современного планирования кратко можно выразить следующей фразой: «От ориентации на товары к финансовым интересам предприятия». Корпоративное планирование – это прежде всего планирование бизнеса.

В свою очередь, рыночная ориентация вносит новые мотивационные механизмы, связанные с финансовыми интересами и не известные российским гражданам. Управление проектами – не является чем-то новым. В разное время в зависимости от социально-экономической среды и общественного развития они претворялись в жизнь различными методами и средствами.

К настоящему времени бизнес-планирование стало признанной во всем мире методологией предпринимательской деятельности, превратилось в своеобразный культурный мост в цивилизованном бизнесе и деловом сотрудничестве между странами и континентами.

Планирование как процесс предполагает систематическую подготовку и принятие решений по формированию будущего системы предприятия. Если же принятие решений осуществляется без их систематической подготовки, то говорят о так называемых интуитивных решениях. Как правило они принимаются менеджерами в условиях недостатка времени непосредственно перед их реализацией.

Можно заметить, что процесс планирования имеет социально-поведенческий аспект. Ведь само по себе планирование осуществляется людьми в процессе разделения труда. Тем самым в процесс планирования вносятся личные представления о ценностях, целях и интересах в той мере, в

какой это представляется возможным используемой процедурой планирования. Хотя влияние поведения людей на планирование значительно, социально-поведенческий аспект планирования изучен еще недостаточно.

Цель данной выпускной квалификационной работы - разработка проекта малого предприятия сферы дошкольного образования.

Задачами работы являются:

- изучить малое предпринимательство в сфере образования;
- изучить подходы к созданию эффективных бизнес моделей малого предприятия сферы образования;
- изучить методические основы исследования: малых предприятий сферы дошкольного образования;
- проанализировать рынок дошкольного образования города Пензы;
- изучить потребителей и сегментации рынка;
- проанализировать стратегические перспективы малого предприятия дошкольного образования;
- разработать проект малого предприятия сферы дошкольного образования.

Объект исследования: детское дошкольное учреждение.

Предмет исследования: разработка бизнес плана для малого дошкольного предприятия.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

1.1 Малое предпринимательство в сфере образования

Большинство современных граждан относятся к образованию как к социальной сфере, где невозможно производство продукта, нацеленного на рынок. Практически все воспитаны с мыслью, что образование должно предоставляться бесплатно. Рассматривать же рыночные отношения, бизнес, предпринимательство в сфере образования многие считают невозможным. Тенденция последних лет доказывает обратное. Расширение деятельности частных образовательных учреждений (детских садов, школ, вузов и различных образовательных центров) вполне оправдывает возможность предпринимательства в сфере образования, в том числе и с использованием зарубежного опыта

Предпринимательская деятельность в образовании в настоящее время является одним из выгодных направлений бизнеса. Многие люди хотят получить дополнительное образование и нередко обращаются не в крупные образовательные учреждения, а в небольшие компании, которые готовы предоставить им различные виды услуг, в том числе, и по оригинальным методикам.¹

В настоящее время предпринимательская деятельность в области образования требует наличие дополнительной лицензии, которая может быть получена только специалистами, имеющими высшее педагогическое образование. В ряде случаев предприниматели находят различные лазейки в законодательстве для того, чтобы оказывать образовательные услуги без соответствующих лицензий.

¹Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 19- 115.

В самом общем виде образовательная услуга - это вид деятельности физического или юридического лица, комплексный процесс, направленный на передачу знаний, умений и навыков общеобразовательного, профессионального характера потребителю, удовлетворение умственных и духовных потребностей человека с целью развития личных, групповых и общественных потребностей. В соответствии с п. 32 ст. 2 проекта нового Закона «Об образовании в РФ» «образовательные услуги - комплекс мероприятий (действий) по осуществлению образовательного процесса в целях освоения обучающимися образовательной программы, ее частей или программ отдельных учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей)». Услугами признается «предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений».¹

Негосударственные образовательные учреждения, принадлежащие отдельным лицам (частные) или общественным и религиозным организациям и объединениям, - это учебные заведения и воспитательные учреждения. Негосударственные образовательные учреждения создаются в организационно-правовых формах, предусмотренных гражданским законодательством РФ для некоммерческих организаций. Деятельность негосударственных образовательных учреждений регулируется Законом РФ об образовании, а в части вопросов, не урегулированных данным Законом, - законодательством РФ. По Закону РФ об образовании негосударственное образовательное учреждение вправе взимать плату с учащихся за образовательные услуги, в том числе за обучение в пределах государственных образовательных стандартов. Платная образовательная деятельность рассматривается как предпринимательская, если доход от нее полностью не идет на обеспечение, развитие и совершенствование образовательного процесса данного учреждения (в том числе на заработную плату). Взаимоотношения негосударственного образовательного учреждения

¹Замедлина Е. А. Предпринимательство; Феникс - Москва, 2013. - 256 с.

и учащегося регулируются договором, определяющим уровень получаемого образования, сроки обучения, размер платы за обучение и др.

Одним из наиболее выгодных направлений образовательной деятельности предпринимателя является репетиторство, которое ориентировано на индивидуальные занятия с учеником по каким-либо предметам. Как правило, многие люди нанимают репетиторов для того, чтобы подготовить ребенка к выпускным или вступительным экзаменам, кроме того, огромной популярностью пользуются репетиторы иностранного языка, которые могут помочь людям практически любого возраста.¹

Нередко частные предприниматели разрабатывают собственные методики, позволяющие обучать людей практически любого возраста различным видам творчества, например, рисованию, пению и другим направлениям. Данный вид деятельности также может принести существенную прибыль предпринимателям.

Одной из острейших проблем во многих городах нашей страны является отсутствие дошкольных образовательных учреждений, где дети могут находиться под присмотром педагогов. В настоящее время во многих городах нашей страны открываются частные детские сады, которые готовы принять некоторое количество детей. Нередко в подобных учреждениях занятия с детьми проводятся по особым программам, направленным на развитие творческих способностей ребенка.

Перед тем, как начать предпринимательскую деятельность в образовании, начинающим бизнесменам необходимо провести небольшое маркетинговое исследование, в результате которого они смогут понять, насколько будут востребованы предлагаемые ими услуги в том или ином городе. Также перед открытием небольшого образовательного учреждения необходимо вычислить затраты и предполагаемую прибыль, которую может принести данное предприятие.

¹Иванютина Л. В. Методические подходы к мониторингу рынка образовательных услуг высшего профессионального образования // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 3(53). С. 104-107.

Предпринимательство в секторе образования рассматривается как совокупность способностей менеджеров высшего уровня государственных и негосударственных учебных заведений (ректоров, проректоров, деканов, заведующих кафедрами) создавать образовательный товар, который является конкурентоспособным не только на внутреннем рынке, но и, в связи с включением высшей школы России в Болонский процесс, на международном образовательном рынке. Образовательный товар включает образовательные продукты, выбранные предпринимателями по особым критериям оценки их качества на рынке производителей образовательных продуктов. Для осуществления маркетинга необходимо обозначить рынок производителей образовательных продуктов и определить критерии отбора. Образовательный продукт (учебные программы, методические разработки, учебно-методические комплексы, интеллектуальные и другие возможности профессорско-преподавательского состава) рассматривается как составная часть образовательного товара.¹

Эффективность частных учреждений в сфере образования обусловлена рядом причин:

Должное финансирование.

Реальная конкуренция.

Гибкая и эффективная схема управления.

Рациональное использование средств.

Стимулирование и мотивация коллектива.

«Прозрачный» менеджмент.

Активное привлечение внешних ресурсов.

Отдельного внимания заслуживают дополнительные образовательные услуги, которые в последнее время на платной основе могут оказываться и бюджетными учреждениями, но при этом их возможности ограничены по ряду причин (отсутствие свободных помещений, отсутствие возможности

¹Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике// Проблемы современной экономики. — 2012. — №2

привлечения дополнительного персонала, «комплекс бесплатности образования» в бюджетных учреждениях и т.д.). Это обусловило появление организаций, специализирующихся на оказании образовательных и консалтинговых услуг на коммерческой основе и оформленных в установленных законом порядке.

Рынок образовательных услуг – это совокупность образовательных учреждений различных форм собственности, направлений, видов, которая формируется в соответствии со стратегией развития территории (страны) и предоставляет потребителям образовательную услугу на договорных условиях согласно спросу и предложению для постановки и решения государственных задач, обслуживания секторов экономики, развития научно-исследовательской сферы и обеспечения безопасности государства.¹

Субъектами рынка образовательных услуг являются заказчики, в лице которых выступают государство, реальный сектор экономики, индивиды и другие потребители, оплачивающие услуги образования. Объектами служат учебные заведения, которые под воздействием рыночных отношений совершенствуются, отвечая интересам субъектов рынка образовательных услуг, а также международным требованиям рынка труда.

Таим образом, предпринимательство в образовании – важное направление современного бизнеса, имеющее активную поддержку со стороны государства и наиболее социально ответственное. Особое внимание государственные структуры уделяют крупным организациям, которые активно сотрудничают с образовательными учреждениями как в области научных разработок, так и оказании коммерческих образовательных услуг. Практика показывает, что поддержка государством малого предпринимательства в данной сфере будет способствовать повышению занятости населения, повышению качества коммерческих образовательных

¹Лукашенко М. «Конкуренция» на рынке образовательных услуг // Высшее образование в России. 2014. - № 9.- С. 47-56.

услуг, повышению заинтересованности молодых специалистов – работников сферы образования (воспитателей, педагогов).

1.2 Подходы к созданию эффективных бизнес моделей малого предприятия сферы образования

Малое предпринимательство – сектор экономики, в котором деятельность ведут субъекты малого бизнеса на рынке товаров, услуг. К субъектам малого предпринимательства относятся малые предприятия. Здесь стоит четко понимать, что слово «малое» это не вид организационно-правовой формы, а только термин для описания размера предприятия. Это понятие применяется всегда к каким-либо конкретным видам предприятий, выделяется их часть по критериям численности работающих. Таким образом, предприятия малого бизнеса могут быть:

- Малые совместные
- Малые частные
- И другие¹

Организационно-правовые основы предпринимательства в образовании представлены разными формами, как индивидуальными предпринимателями, так и юридическими лицами (см. рис. 1). Как показывает многолетняя практика, отношение к юридическим лицам у потребителей более доверительное, чем у организаций, оформленных как индивидуальные предприниматели. Тем не менее именно эта организационно-правовая форма наиболее эффективна и проста для организации в микро- и малом бизнесе.

¹Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сб./ Росстат. — М., 2014. – 151 с.

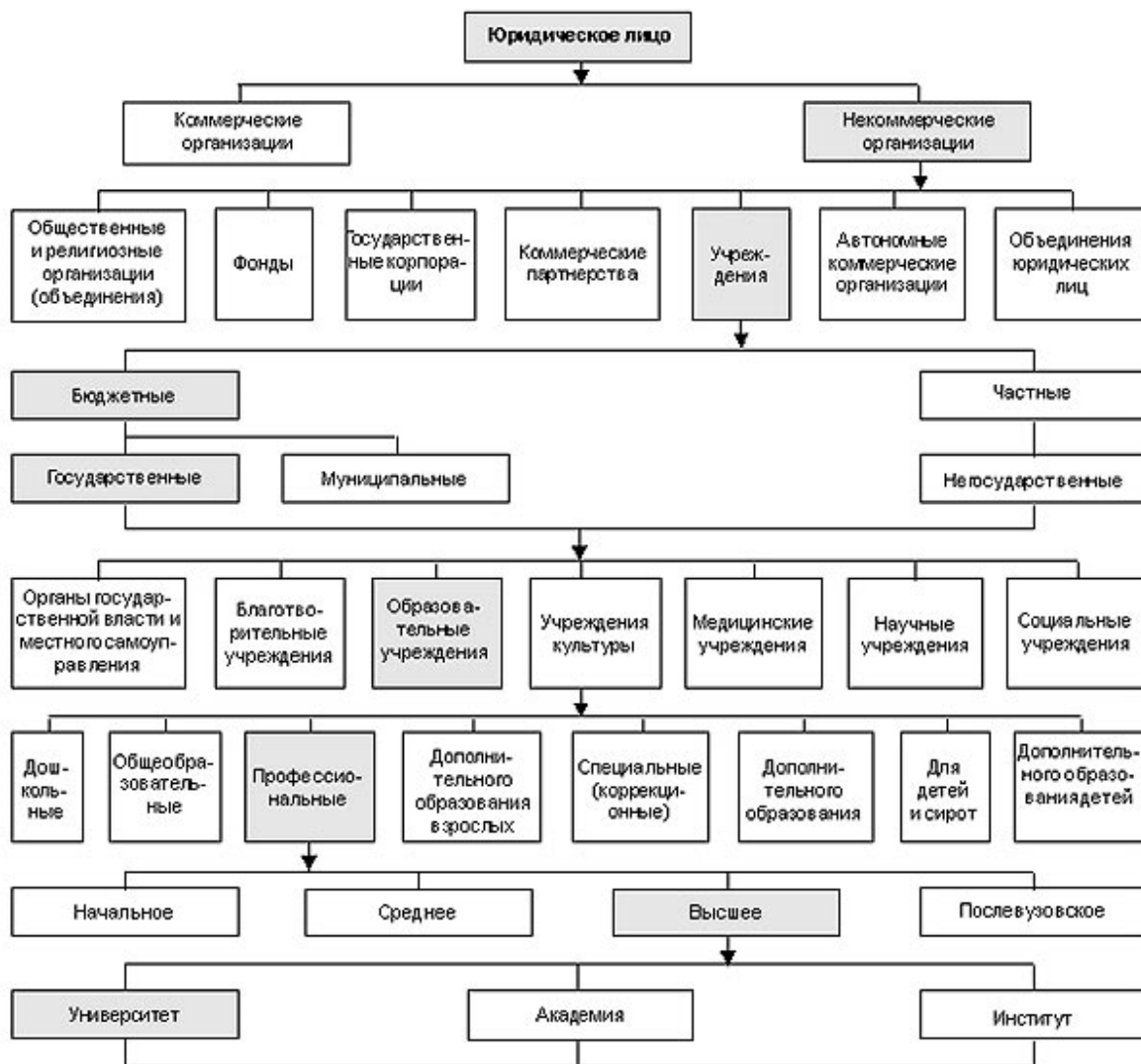


Рис. 1. Организационно-правовые формы юридических лиц

Касательно внешней среды, регулирующей права и отношения в сфере малого предпринимательства в Российской Федерации является ФЗ 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В соответствии, с которым, к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Годовая численность работников малого предприятия не

должна превышать ста человек, а годовая выручка не должна превышать четырехсот миллионов рублей.¹

Экономическая сущность предпринимательской деятельности в сфере услуг заключается в поиске и реализации новых видов услуг в различных отраслях хозяйства с целью удовлетворения явного и потенциального спроса потребителей. Объектами предпринимательской деятельности являются оказанные услуги, способные удовлетворить определенные потребности, предлагаемые на рынке для приобретения, использования и потребления.

Однако под определение «предприниматель» подходят и мелкие торговцы, и фермеры, и директор крупного коммерческого банка, и владельцы малых предприятий сферы услуг, существенно отличающиеся по характеру и содержанию труда. Поэтому представляется неправильным рассматривать предпринимательство как особый вид профессиональной деятельности. Целесообразнее исходить из определения предпринимательства как инновационной экономической деятельности, осуществляемой в условиях риска и неопределенности и направленной на достижение прибыли. Предприниматели выступают, прежде всего, как лица, владеющие или распоряжающиеся собственностью, которую они вкладывают в свое предприятие, использующее наемный труд. Отличительными признаками предпринимательской деятельности с психологической точки зрения являются: экономическая свобода; возможность обеспечить себе более высокий уровень материального благосостояния; возможность более полно реализовать свои профессиональные способности и склонности; высокая ответственность за результаты своей деятельности; отсутствие гарантированного минимума дохода и риск убытков в случае неудачи; отсутствие помощи и покровительства. Эти признаки особенно характерны для предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в рамках малых и средних предприятий.

¹Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сб./ Росстат. — М., 2014. — 151 с.

Формирование основ рыночной экономики в России, как и в ряде стран, сопровождается появлением большого числа малых и средних организаций. Роль малого и среднего предпринимательства в рыночной экономике значительна — это ее существенная часть, база и интегральный компонент конкурентного рыночного механизма.¹

Малый и средний бизнес, динамично реагируя на изменение рыночной конъюнктуры, наделяют рыночную экономику необходимой гибкостью и адаптивностью. Эти черты имеют в современных условиях особое значение в силу возросшей индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, ускорения научного и технологического прогресса, расширения ассортимента производимых услуг. Малые и средние предпринимательские структуры мобилизуют значительные финансовые и производственные ресурсы населения (в том числе трудовые и сырьевые), невостребованные в его отсутствие. Существенный вклад вносит малое и среднее предпринимательство в формирование конкурентной среды, что для отечественной экономики в современных условиях имеет первостепенное значение. Трудно переоценить роль малого и среднего бизнеса и в решении проблемы занятости. Необходимо, наконец, отметить важность малого и среднего бизнеса в преодолении социальной напряженности и в демократизации рыночных отношений, поскольку именно малое и среднее предпринимательство является фундаментальной основой формирования «среднего класса» и, следовательно, ослабления присущей рыночной экономике тенденции к социальной дифференциации. Все эти и другие свойства малого и среднего бизнеса, особенно в сфере услуг, делают их развитие важнейшим фактором экономического роста России. Без малого и среднего бизнеса рыночная экономика не в состоянии эффективно функционировать и развиваться. Следовательно, их становление и развитие

¹Набатников В.М. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/В.М. Набатников. – Ростов-на Д.: Феникс, 2011 – 256 с.

является стратегической задачей экономической политики при переходе к социально ориентированному рыночному хозяйству.

Обобщая опыт развитых стран, а также первоначальный отечественный, Е.П. Кулик отмечает, что поступательное движение малого и среднего предпринимательства является: важнейшим фактором успешного решения проблем формирования конкурентных, цивилизованных рыночных отношений; расширения ассортимента и повышения качества товаров (работ, услуг); приближения производства товаров и услуг к конкретным потребителям; содействия структурной перестройке экономики; придания ей гибкости, мобильности, маневренности; привлечения средств населения для развития производства; создания дополнительных рабочих мест, сокращения уровня безработицы; формирования социального слоя собственников, владельцев предприятий (фирм, компаний); активизации научно-технического прогресса; содействия деятельности крупных предприятий; освобождения государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа. Эти и другие экономические и социальные функции малого и среднего предпринимательства ставят их развитие в разряд важнейших государственных задач, делают их органической частью экономической политики государства.¹

Цель предпринимательства заключается не только в получении прибыли в данный момент, но в получении еще большей прибыли путем активизации деятельности на рынке. Среда, в которой осуществляется предпринимательская деятельность, определяет характеристику сфер деятельности, наибольшая часть которой относится к посреднической деятельности, а не к чисто производственной. Переход к рыночным отношениям предопределяет изменение задач сферы услуг, системы формирования доходов предприятий сферы услуг, а также формирование

¹Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 19- 115.

новых организационно-правовых структур, адекватных требованиям времени.

Успешное развитие предпринимательской деятельностью в сфере услуг возможно только при формировании многообразных организационных форм предприятий и систем управления ими, т.к. сегодня основными проблемами развития предпринимательства являются: недостаточный уровень менеджмента и маркетинга инновационной и коммерческой деятельности предприятий сферы услуг; уровень организации предприятий, не адекватный требованиям рынка; низкий профессиональный уровень персонала и др., эти проблемы одновременно выступают в роли факторов, тормозящих становление и развитие сферы услуг в различных отраслях.¹

В современных условиях все большее значение для функционирования и развития предприятий сферы услуг, особенно малых и средних форм, приобретают предприимчивость, творческая инициатива, компетентность и оперативность организация сбыта услуг. Для этого необходимо изучение и применение опыта развитых стран мира и Европы, где сосредоточены большие трудовые и финансовые ресурсы.

Коммерческая деятельность предприятий сферы услуг должна заключаться в решении комплекса задач, имеющих различный характер: сбор данных конъюнктурного исследования рынка услуг; своевременное и качественное обеспечение потребителей услуг в соответствии с договорами (заказами); обеспечение коммуникативности системы взаимоотношений всех участников процесса производства и сбыта услуг и т.д. При таком подходе становится очевидной необходимость прогнозирования и проведения маркетинговых исследований для формирования планов по расширению ассортимента оказываемых услуг, их структуре, каналах сбыта, привлечению потребителей и т.д. Преобразования в экономике страны предъявляют новые

¹Набатников В.М. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/В.М. Набатников. – Ростов-на Д.: Феникс, 2011 – 256 с.

требования к управлению предприятиями, изменению его ориентации на качество, рентабельность и ассортимент услуг.

При разработке системы управления предпринимательской деятельностью в сфере услуг необходимо учитывать отличительные социально-психологические особенности предпринимательства в России, связанные со спецификой исторического развития, национальными традициями, особенностями современного состояния экономики, политики и культуры российского общества. Такой подход может адаптировать применяемые инструменты управления под специфику изменений регионального и отраслевого характера. Предпринимательская деятельность в сфере услуг позволит обеспечить рабочими местами большое количество трудоспособного населения региона, т.к. обладает значительной трудопоглощающей способностью. Это должно способствовать устойчивому развитию различных территорий региона.

Ведения бизнеса в масштабе малого предприятия имеет ряд ключевых особенностей таких как:

- Совмещается право собственности и право распоряжения
- Создание нового типа взаимоотношения между сотрудниками внутри компании. За счет небольших размеров и обзримости предприятия уровень взаимоотношения принимает более личный характер. Становится, менее заметна иерархическая структура взаимодействия. Это в свою очередь способствует большему вовлечению сотрудников в работу и большую степень удовлетворения от своей деятельности.
- Персонализированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, поскольку, малое предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей и должно учитывать все его требования и особенности.
- Руководитель предприятия полностью ответственен за результаты деятельности вследствие своей непосредственной включенности в производственный процесс и все связанное с его организацией.

– Многие предприятия малого бизнеса имеют семейный характер организации.

– Система финансирования. Малые предприятия полагаются на небольшие кредиты банков, собственные средства и «неформальный» рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.). Здесь стоит отметить, что в последнее время многие предприятия вовлекают средства «толпы» (краудсорсинг) которая заинтересована в конечном результате организации и вкладывает в неесвоиресурсы, чтобы в итоге пользоваться теми товарами, услугами, которые произведет компания.¹

Таким образом, можно выделить следующие преимущества малого бизнеса:

- быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования;
- независимость в действиях;
- гибкость и оперативность в принятии управленческих решений;
- быстрая апробация новых решений;
- поощрение новых идей;
- невысокие расходы на управление бизнесом;
- высокая мотивация в достижении успеха;
- оперативная реакция на изменения рынка.²

Для предприятий малого бизнеса наиболее характерны черты проектной организации, в которой члены команды часто располагаются в одном месте, большинство ресурсов организации вовлечено в работу по проекту, а менеджеры проектов имеют большую долю независимости и полномочий. Проектные организации часто имеют в своем составе организационные единицы, называемые отделами, однако данные группы

¹Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 19- 115.

²Самарина В.П. Основы предпринимательства: учеб.пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС, 2013. – 224 с.

либо отчитываются непосредственно перед менеджером проекта, либо предоставляют услуги поддержки для различных проектов.

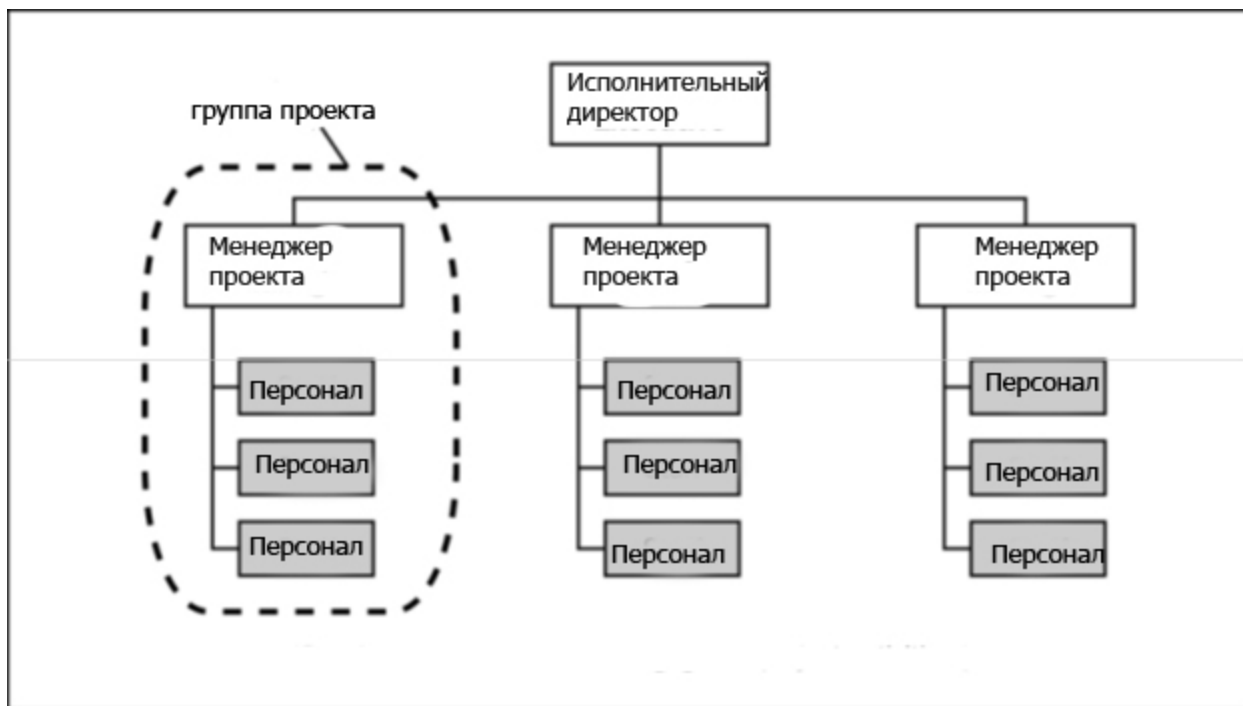


Рис. 2. Проектная организация

В последнее время стали формироваться территориально научно-технические и научно-промышленные комплексы, более известные как технополисы, технопарки, бизнес-инкубаторы и инновационные центры, которые стали возможны благодаря широкому использованию предприятий малого бизнеса. Эти структуры оказывают положительное воздействие на общее развитие экономики страны по ряду направлений:

- инновационная деятельность стала более ориентироваться на потребности конечных потребителей;
- ускоряется темп появления научно-технических предпринимательских структур;
- улучшение социального положения населения за счет увеличения занятости, а так же создания новых товаров и услуг.¹

¹Самарина В.П. Основы предпринимательства: учеб.пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС, 2013. – 224 с.

Таким образом, стоит отметить, что практически все предприятия малого бизнеса направлены на создание различных сервисных, ремонтных работ и услуг, что вполне отвечает общим тенденциям постиндустриального общества.

1.3 Методические основы исследования: малых предприятий сферы дошкольного образования

Сбор данных является важным этапом в процессе научного исследования. На этом этапе собирают сведения, на основе которых впоследствии делают выводы о связях между явлениями и выясняют их сущность. В данном исследовании будет применяться опрос в качестве метода исследования.

Опрос является наиболее часто используемым способом сбора информации в современных социологических исследованиях. Он представляет собой форму вербальной коммуникации между исследователем и испытуемыми. В ходе опроса исследователь задает определенным лицам вопросы об известных им явлениях, на которые те дают ответы. По способу, которым задаются вопросы, опрос может быть устным и письменным, хотя чаще всего проводится в форме устной беседы. Устный опрос может проводиться также в форме свободного собеседования или на основе вопросника. Свободное собеседование строится таким образом, что вопросы задаются в зависимости от ситуации, складывающейся в ходе самой беседы. Опрос на основе вопросника мы имеем в том случае, когда вопросы составлены предварительно и исследователь руководствуется ими в ходе опроса. Подобный метод наиболее пригоден при опросе большого числа людей.¹

Достоинства и недостатки метода опроса.

Достоинства:

¹Самарина В.П. Основы предпринимательства: учеб.пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС, 2013. – 224 с.

- возможность получения информации непосредственно от участников события;

- опрос позволяет получать информацию по широкому спектру тем (практически неограниченному);

- опрос позволяет собирать информацию от любого количества респондентов (неограниченное число информантов);

Недостатки:

- сбор информации вне «естественной» ситуации (Парадокс Лапьера – люди не всегда делают то, что говорят);

- любая информация, получаемая в ходе опроса, не лишена субъективизма;

- провоцирует на высказывание ответа, даже если респондент не компетентен в том или ином аспекте.

Достоинства и недостатки личного интервью.

Достоинства:

- Высокая достижимость запланированной выборки респондентов;

- Возможность использования сложных вопросов (схемы, таблицы, разные блоки для разных респондентов);

- Возможность варьирования последовательностью вопросов;

- Интервьюер может давать пояснения, комментарии, добиваться ответов на большинство вопросов;

- Можно использовать наглядные материалы (карточки, образцы продукции);

- Интервьюер позволяет дольше удерживать внимание респондента;

- Относительно высокая скорость сбора данных;

- Возможность наблюдения за респондентом.

Недостатки:

- Относительно более дорогой;

- Возможны искажения из-за эффекта интервьюера;

- Отсутствие возможности личного контроля интервьюера.

Метод опроса используется в ряде случаев:

1) Когда изучаемая проблема недостаточно обеспечена документальными источниками информации, либо когда такие источники вообще отсутствуют.

2) Когда предмет исследования или отдельные его характеристики недоступны для наблюдения. Когда предметом изучения являются элементы общественного или индивидуального сознания: потребность, интересы, мотивации, настроения, ценности, убеждения людей и т. д.

3) В качестве контрольного (дополнительного) метода для расширения возможностей описания и анализа изучаемых характеристик и для перепроверки данных, полученных другими методами.

Метод опроса предусматривает получение социологической информации в ситуации социально-психологического общения. И это накладывает свой отпечаток на содержание и качество получаемых данных.

В нашем исследовании было опрошено 100 человек – родители детей дошкольного возраста.

Таким образом, в первой главе работы были изучены теоретические основы бизнес-планирования для малого предприятия дошкольного образования.

Предпринимательство в образовании – важное направление современного бизнеса, имеющее активную поддержку со стороны государства и наиболее социально ответственное. Особое внимание государственные структуры уделяют крупным организациям, которые активно сотрудничают с образовательными учреждениями как в области научных разработок, так и оказании коммерческих образовательных услуг. Практика показывает, что поддержка государством малого предпринимательства в данной сфере будет способствовать повышению занятости населения, повышению качества коммерческих образовательных услуг, повышению заинтересованности молодых специалистов – работников сферы образования (воспитателей, педагогов).

Практически все предприятия малого бизнеса направлены на создание различных сервисных, ремонтных работ и услуг, что вполне отвечает общим тенденциям постиндустриального общества.

Также была разработана методика исследования на основе анкетного опроса.

2 АНАЛИЗ УСЛОВИЙ И ПЕРСПЕКТИВ СОЗДАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

2.1 Анализ рынка дошкольного образования города Пензы

Современная ситуация с доступностью дошкольного образования в стране сложная и органы власти во многих регионах не в состоянии сегодня решить эту проблему. По данным Росстата уровень обеспеченности граждан Пензы услугами дошкольного образования (местами в муниципальных дошкольных учреждениях) в среднем не превышает 50-55%. Заметим также, что помимо детей, стоящих в очереди, есть ещё значительное количество детей, которые не стоят в очереди и не получают услуг дошкольного образования.

В Пензенской области система дошкольного образования рассматривается сегодня как один из факторов улучшения демографической ситуации. Увеличение рождаемости невозможно без предоставления гражданам Пензенской области, в особенности женщинам, твердых социальных гарантий возможности устройства маленького ребенка в дошкольное образовательное учреждение.

В Пензенской области функционируют 372 (в том числе 61 филиал) дошкольных образовательных организаций, в том числе:

- 1 негосударственный детский сад – НДОУ «Детский сад № 117» ОАО «РЖД» (160 чел.);

- на базе 18 школ открыты дошкольные образовательные группы полного дня на 456 мест.

На базе образовательных организаций функционируют 609 групп кратковременного пребывания и предшкольной подготовки (6044 ребенка).

Услуги по присмотру и уходу за детьми, организации их досуга оказывают 38 Центров развития детей (1194 ребенка).

На сегодняшний день сложившаяся сеть ДОО области представляет 360 дошкольных учреждений, количество коррекционных групп - 225, из них:

- логопедических групп - 183 (2789 детей);
- групп детей с нарушением слуха - 6 (54 ребёнка);
- групп детей с нарушением интеллекта - 19 (210 детей);
- групп детей с нарушениями зрения - 11 (128 детей);
- групп детей с заболеваниями опорно-двигательного аппарата - 6 (51 ребёнок).

В целях оказания своевременной систематической психолого-медико-педагогической помощи детям с осложнёнными формами отклоняющегося развития в дошкольных образовательных учреждениях открыты группы кратковременного пребывания детей.

На базе 35 образовательных организаций открыты дошкольные образовательные группы полного дня на 456 мест (в г. Пензе, Бессоновском, Каменском, Кольшлейском, Сердобском, Земетчинском, Кузнецком, М. Сердобинском, Неверкинском, Сердобском, Шемышейском районах).

Данные дошкольные образовательные группы располагаются на свободных площадях школ только территориально и являются структурными подразделениями детских садов.

Также в области функционируют 8 образовательных учреждений начальная школа – детский сад (564 чел.) (в г. Кузнецке; в с. Бессоновке; в с. Чаадаевка Городищенского района; в с. Елизаветино, в с. Засечное, в с. Подгорное, в с. Широкоис Мокшанского района; в с. Малый Труёв Кузнецкого района).

Одновременно с развитием традиционных форм дошкольного образования в области создаются вариативные формы, а именно: открываются группы кратковременного пребывания и предшкольной подготовки для детей дошкольного возраста на базе детских садов, общеобразовательных учреждений, учреждений дополнительного

образования детей (в настоящее время таких групп 217, их посещают 2163 чел.).

Услуги по присмотру и уходу за детьми и организации их досуга предоставляют 38 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, три из которых имеют лицензию на реализацию программы дополнительного образования. Их услугами пользуются 870 чел.

Решение проблемы очередности осуществлялось Министерством образования Пензенской области совместно с муниципальными органами управления образованием еще с 2007 года.

За последние 7 лет открыты 13339 дополнительных мест (строительство, реконструкция, открытие дополнительных дошкольных групп на базе детских садов и школ), в том числе:

- 2007год – 1100 мест;
- 2008 год – 833 места;
- 2009 год – 970 мест;
- 2010 год – 2338 мест;
- 2011 год – 3165 мест;
- 2012 год – 2610 мест;
- 2013 год – 2323 места.

С 2011 по 2014 гг. построено и реконструировано 33 здания дошкольных образовательных организаций.

В 2014 году за счет мероприятий «дорожной карты» (строительства, реконструкции, капитального ремонта и приобретения зданий) создано 3281 место (на открытие которых на условиях софинансирования из федерального бюджета бюджету Пензенской области выделено 590 553,00 тыс.рублей, из муниципального бюджета – 199 911,4 тыс. рублей, регионального бюджета - 36 866,963 тыс. рублей).

В 2014 году проведены следующие мероприятия:

- строительство зданий дошкольных образовательных организаций (пристроев) на 600 мест;

- реконструкция, капитальный и текущий ремонт зданий дошкольных образовательных организаций на 1843 места;

- приобретение зданий и помещений для реализации образовательных программ дошкольного образования, в том числе с возможностью использования для реализации программ общего образования на 838 мест.

В настоящее время утвержден приказ Министерства образования Пензенской области от 17.04.2014 №186/01-07 «О мерах по организации введения Федерального государственного стандарта дошкольного образования в образовательных организациях Пензенской области».

С целью поддержки талантливых, творчески работающих педагогов и повышения их квалификации в рамках Всероссийского профессионального конкурса «Воспитатель года России» 29 мая 2014 года в престижа профессии педагога дошкольной образовательной организации в г. Пензе проведен областной конкурс «Лучший воспитатель образовательной организации».

В финале конкурса приняли участие 8 воспитателей из 8 муниципальных образований области.

Победителем областного конкурса «Лучший воспитатель образовательной организации» признана Игнашкина Наталья Валерьевна, воспитатель МБДОУ детский сад комбинированного вида № 151 г. Пензы. Награждена дипломом победителя Конкурса и памятным подарком.

Участник Конкурса, занявший первое место, признаётся его абсолютным победителем и направляется для участия в заключительном этапе Всероссийского конкурса «Воспитатель года России»

По Федеральному государственному стандарту дошкольного образования за I полугодие 2014 года повысили квалификацию 1057 педагогических и руководящих работников дошкольных образовательных учреждений по разным программам.

В настоящее время утвержден приказ Министерства образования Пензенской области от 17.04.2014 №186/01-07 «О мерах по организации

введения Федерального государственного стандарта дошкольного образования в образовательных организациях Пензенской области».

Пензенская область вошла в число пилотных проектов в рамках реализации инициативы «Новое детство» автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов».

Цель проекта: развитие инновационных форм дошкольного воспитания и образования, поддержки негосударственных организаций дошкольного образования путём создания благоприятных условий для образования и досуга.

В настоящее время в Пензенской области функционирует 1 негосударственная дошкольная образовательная организация, осуществляющая на основании лицензии образовательную деятельность в качестве основного вида деятельности.

Услуги по присмотру и уходу за детьми и организации их досуга предоставляют 38 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, три из которых имеют лицензию на реализацию программы дополнительного образования. Их услугами пользуются 870 чел.

Доля негосударственных дошкольных образовательных организаций, от общего числа дошкольных образовательных организаций в Пензенской области составляют:

в 2014 году – 0,5%;

в 2015 году – 1,5%;

в 2016 году – 2,0%.

Для представителей негосударственного сектора дошкольного образования:

- разработан пакет документов, методические рекомендации по открытию семейных детских садов и негосударственных организаций дошкольного образования и досуга;

- проводятся постоянно действующие научно-методические семинары «Негосударственные формы дошкольного образования»;

- разработана программа повышения квалификации «Развитие негосударственного сектора в сфере дошкольного образования»;

- специально для педагогов ДООУ и индивидуальных предпринимателей в ГАОУ ДПО «Пензенский институт развития образования» подготовлено и издано учебно-методическое пособие «Комплексно-тематическое планирование образовательной работы в дошкольных группах образовательных учреждений»;

- на сайте Пензенского института развития образования открыта постоянная рубрика «Негосударственные организации дошкольного образования детей», где размещаются разнообразные консультативные материалы для предпринимателей, оказывающих услуги в сфере дошкольного образования.

В рамках соответствующих планов и программ ГАОУ ДПО «Пензенский институт развития образования» подготовлены и распространяются буклеты:

- «Как открыть частный детский сад», «Модернизация муниципальных систем дошкольного образования: негосударственные ДООУ», представлен опыт работы Центра раннего развития

Таким образом, несмотря на относительно высокий уровень и доступность, рынок дошкольного образования не систематичен, испытывает проблемы в отдельных секторах: раннее и предшкольное развитие, информальные направления. Особые надежды сегодня на частный сектор, в особенности это касается художественно-эстетического и творческого направления.

Несмотря на то, что на рынке дошкольного образования сильных игроков общегосударственного масштаба пока нет, за последние годы появились представительства интересных брендов и развивающих программ.

В том числе по работе с детьми с ранними отклонениями развития (аутизм, ДЦП и пр.).

2.2 Изучение потребителей и сегментации рынка

Нами было проведено исследование потребителей на рынке дошкольного образования. Были опрошены родители детей дошкольного возраста.

Из 100 опрошенных все посещают с детьми дошкольные учреждения.

На рисунке 3 изображен выбор видов дошкольных учреждений

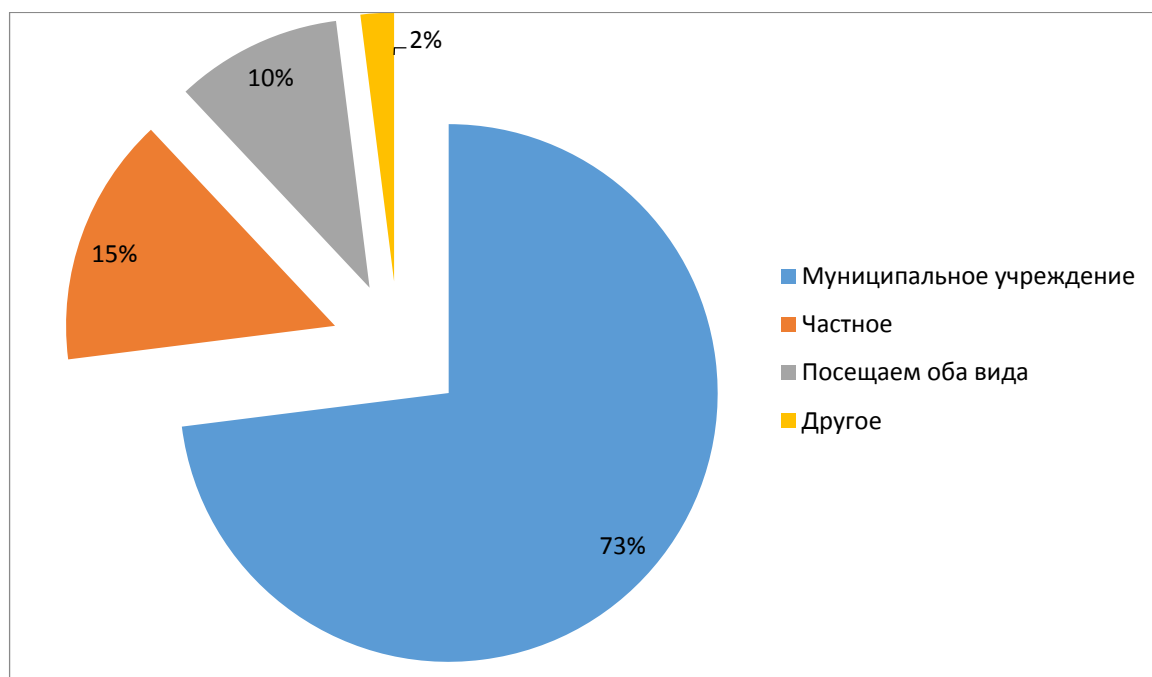


Рис. 3 - Виды посещаемых дошкольных учреждений

Таким образом, большая часть посещает муниципальные детские сады (73%), 15% посещает частные учреждения и 10% посещают в основном муниципальные и дополнительно частные, например изучение иностранного языка.

На следующем рисунке изображены критерии выбора дошкольного учреждения.

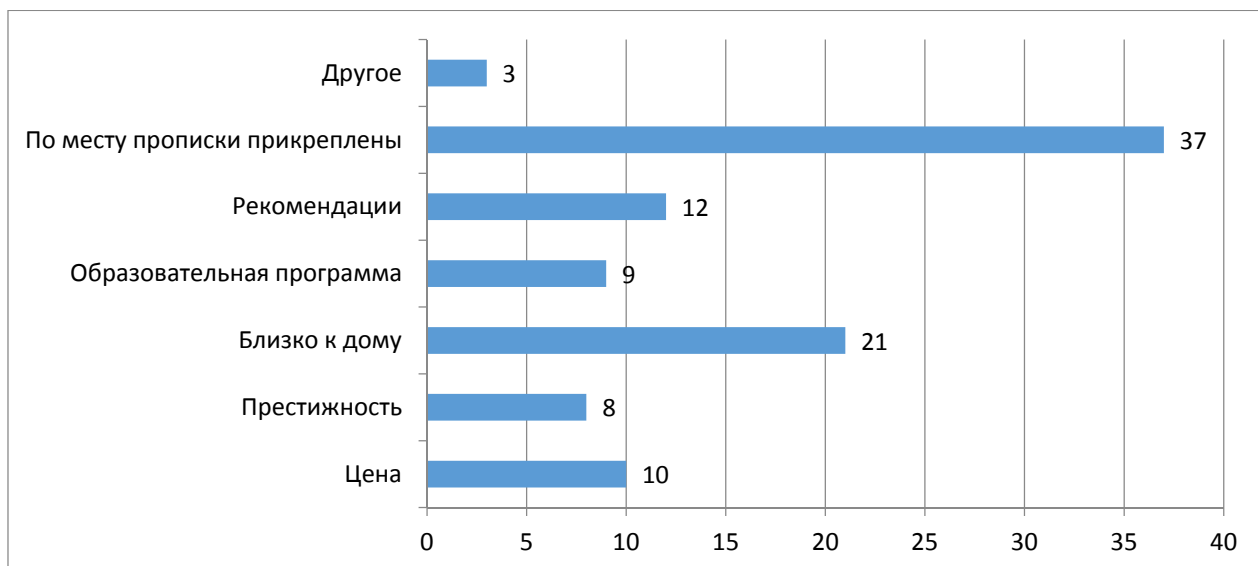


Рис. 4 - Критерии выбора дошкольного учреждения

Таким образом, в основном дошкольное учреждение не выбирают, а устраивают детей по месту прописки, куда и прикреплены (37%). Вторым критерием – близко к дому (21%). Это и понятно, поскольку часто родители работают, и ездить за ребенком на другой конец города не удобно. Третьим по важности критерием – это рекомендации. Родители стараются устраивать детей в проверенные учреждения. И четвертым критерием – цена (9%). Таким образом, цена обучения не является основной в выборе дошкольного учреждения.

На рисунке 5 изображен анализ качества образовательных услуг посещаемого дошкольного учреждения.

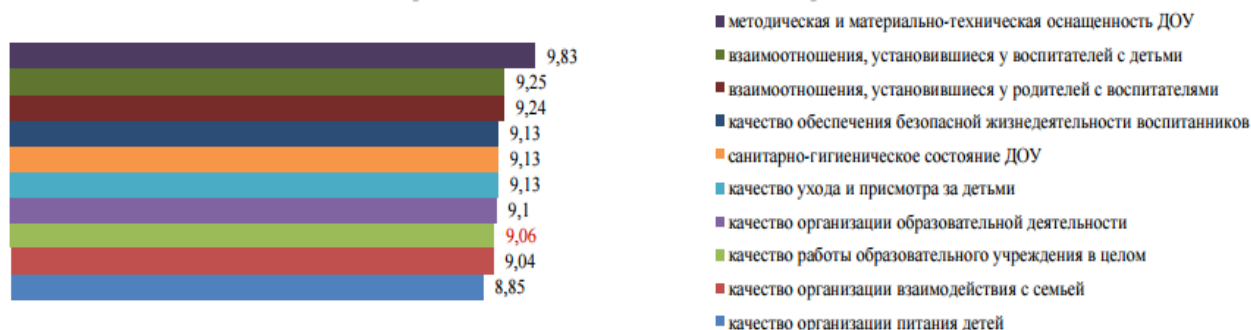


Рис. 5 - Оценка качества предоставляемых услуг

Таким образом, самый низкий балл дан питанию детей, родители не совсем довольны тем, чем питаются их дети. Самый высокий балл получила методическая и материально-техническая оснащенность. В целом все оценки близки к высшему баллу.

Самое главное в дошкольном учреждении – это педагоги. Нами был задан вопрос, учитывают ли специалисты дошкольного учреждения индивидуальные особенности вашего ребенка?

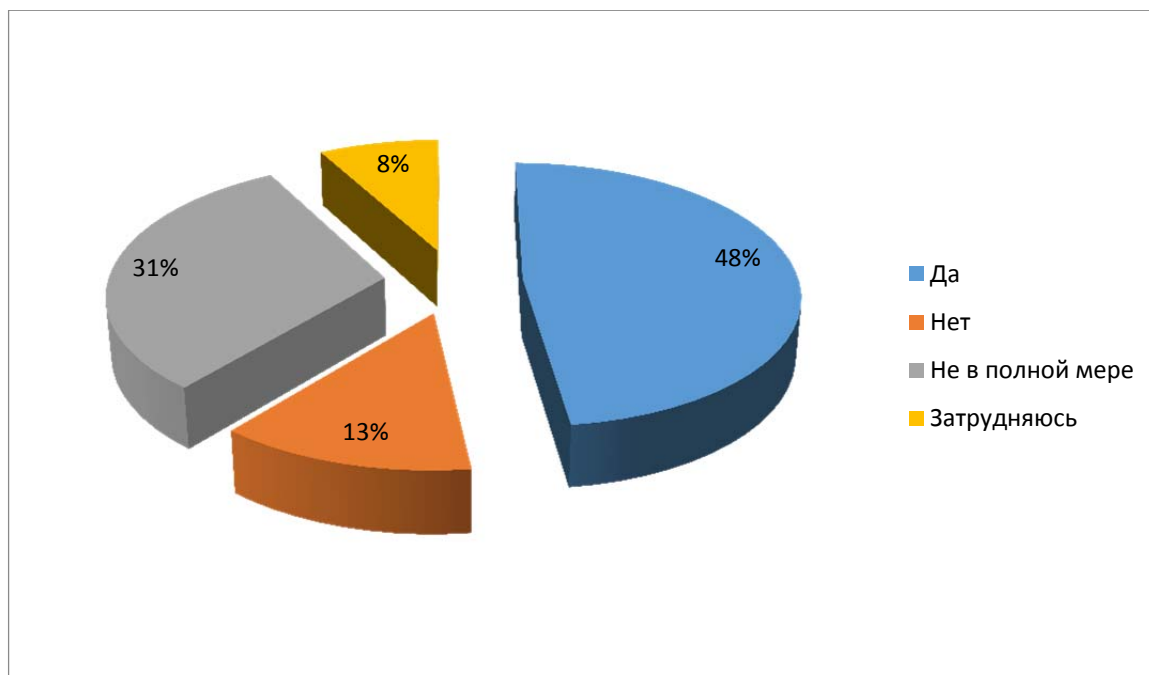


Рис. 6 - Учитывают ли специалисты дошкольного учреждения индивидуальные особенности детей

31% родителей отметили, что специалисты не в полной мере учитывают особенности их детей. Это не значит, что преподаватели безалаберно относятся к работе. Просто в большинстве детских садов в группе довольно много детей, а педагогов мало, поэтому не всегда есть возможность отследить. Также 13% родителей сказали, что преподаватели вовсе не учитывают особенности их детей. Это подтверждает то что группы слишком большие.

На рисунке 7 представлены ответы на вопрос: «Обеспечивает ли педагогический коллектив высокий уровень развития ребенка в

соответствии с требованиями образовательной программы (физическое, интеллектуальное, нравственное, социально-эмоциональное)?»

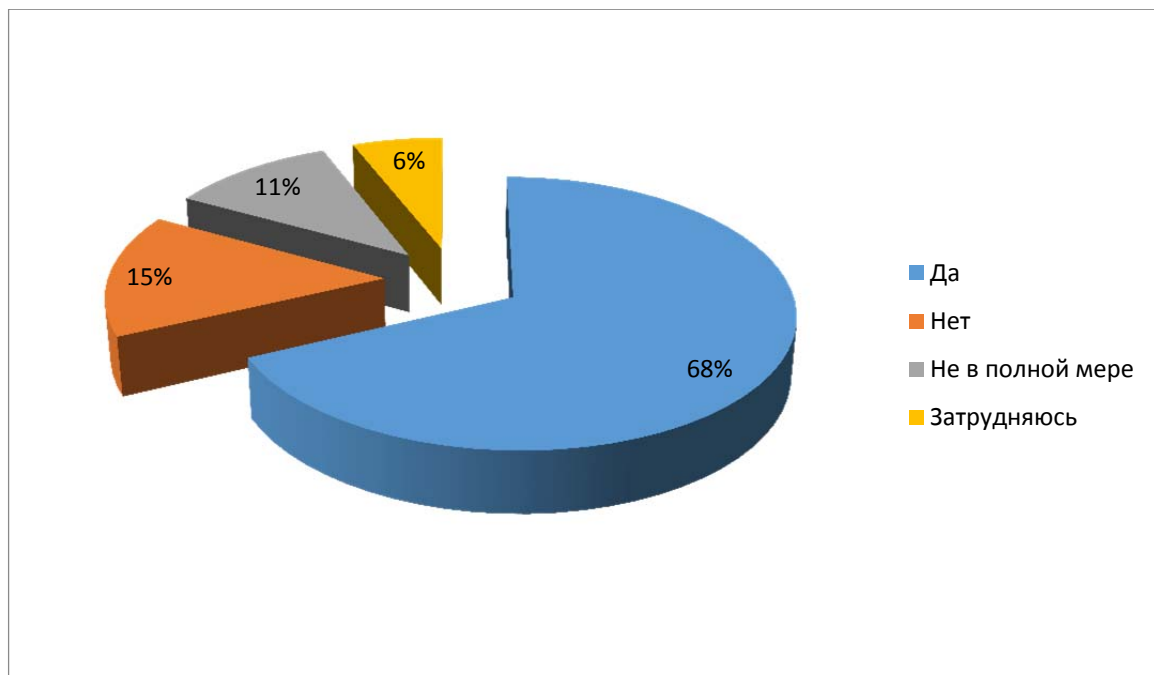


Рис.7 - Обеспечивает ли педагогический коллектив высокий уровень развития ребенка в соответствии с требованиями образовательной программы

Большая часть родителей (68%) отвечает, что полностью довольны развитием ребенка, 15% остались недовольны, поскольку ожидали большего прогресса и 11% довольные не в полной мере.

Данная проблема опять вытекает из предыдущей – большим количеством детей на одного педагога. Дети данного возраста не усидчивы и к ним часто нужен индивидуальный подход.

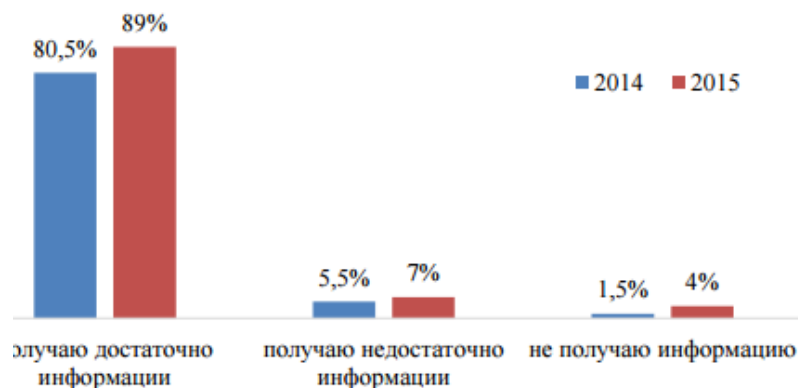


Рис.8 - Осведомленность родителей об образовательной программе

Таким образом, в 2015 году большая часть родителей знает об образовательной программе своих детей. В 2014 году меньшая часть интересовалась этим.

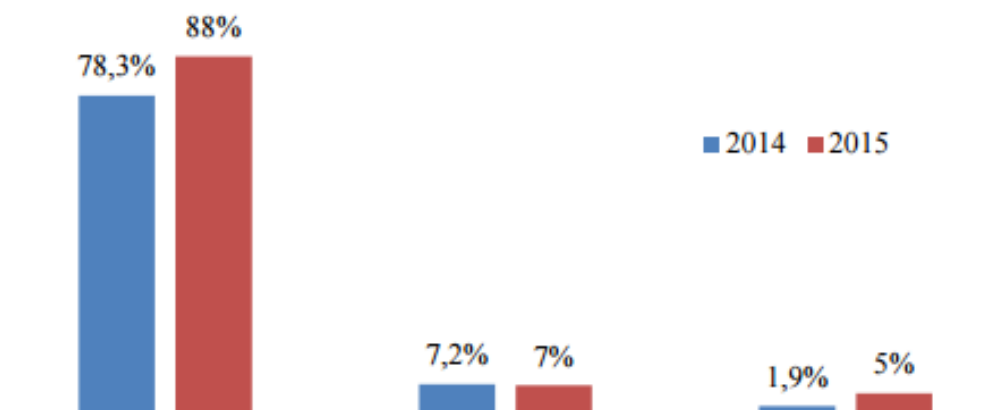


Рис.9 - Осведомленность родителей об успеваемости детей

В 2014 году только 78,3% родителей интересовалась успехами ребенка в освоении образовательной программы, но в 2015 году этот процент вырос до 88%. Значит родителям не все равно как осваивает программу их ребенок.

Напоследок мы задали вопрос, который характеризует информационную обеспеченность родителей о дошкольном учреждении.

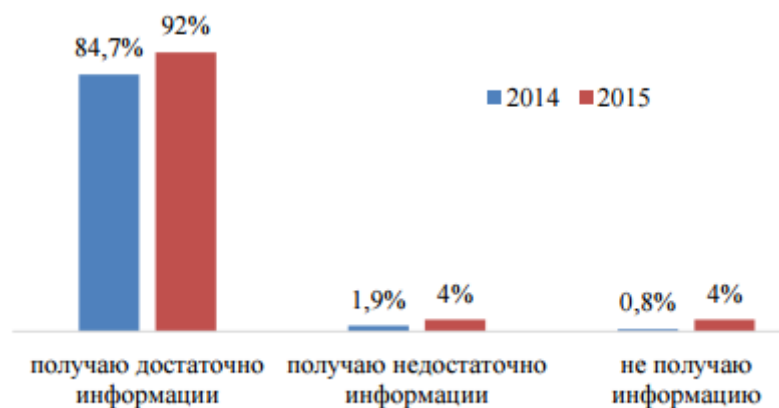


Рис. 10 - Знание режима дошкольного учреждения

Нужно сказать, что в 2014 году лишь 84,7% родителей знали о режиме работы ДОУ, в 2015 году количество растет, но все равно 92% - это не 100%.

Это значит, что большинство родителей не знает когда можно забрать и привести ребенка в дошкольное учреждение.

Таким образом, нами было выявлено, что большинство учреждений функционируют качественно. Родители в целом довольны работой дошкольных учреждений и педагогов. Но в виду того, что многие муниципальные учреждения переполнены и педагогов не хватает, то создается дефицит внимания, уделяемое ребенку в отдельности.

2.3 Анализ стратегических перспектив малого предприятия дошкольного образования

В статье 43 Конституции Российской Федерации, принятой в 1993 году, гражданам РФ гарантируется «общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях». В соответствии с Законом РФ «Об образовании» в редакции Федерального закона от 13.01.1996 12-ФЗ (п.3.ст.5) государство «...гарантирует гражданам общедоступность и бесплатность начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования и начального профессионального образования...». В течение более чем десяти лет отмечалось очевидное противоречие между Конституцией Российской Федерации, являющейся основным законом России, и Законом Российской Федерации «Об образовании» в части государственных гарантий прав граждан в области образования. Подобная юридическая коллизия порождала соответствующее отношение к дошкольному образованию со стороны чиновников всех уровней как к образованию необязательному (в отличие от общего образования), причем необязательному не с точки зрения того, что ребенок-дошкольник имеет право на получение образования, как в условиях дошкольного образовательного учреждения, так и в условиях семьи, а с

точки зрения того, что органы власти не обязаны обеспечивать общедоступность дошкольных образовательных услуг.¹

Таким образом, несмотря на изменение законодательной базы, ситуацию в образовании в целом, а в дошкольном образовании особенно, в настоящее время можно охарактеризовать как кризисную. Любой кризис порождает острую необходимость в реформировании чего-либо. Согласно Федеральному закону «Об образовании» с изменениями, внесенными Федеральным законом от 22.08.2004 122 - ФЗ, решение стратегических проблем образования по-прежнему входит в компетенцию Российской Федерации.

Дошкольное воспитание как первая ступень образования, на которой закладываются основы социальной личности и важнейший институт поддержки семьи за последние 10 лет прошло сложный путь вписывания в новые реалии. Первоначальное резкое сокращение охвата детей дошкольным воспитанием к 1995 году стабилизировалось. В настоящее время около 55 % детей посещает детские сады (например, в скандинавских странах, таких детей – около 90 %).

Как показывают многолетние исследования, полноценное развитие ребенка происходит при условии наличия двух составляющих его жизни – полноценной семьи и детского сада. Семья обеспечивает необходимые ребенку интимно-личностные взаимоотношения, формирование чувства защищенности, доверия и открытости миру. Вместе с тем, семья и сама нуждается в поддержке, которую и призван оказывать ей детский сад - родители могут работать и учиться, не испытывая при этом чувства вины, что ребенок в это время заброшен, они могут быть уверены, что ребенок находится в комфортных условиях, нормально питается, с ним занимаются педагоги. К тому же система дошкольного воспитания традиционно дифференцированно подходила к родительской плате, малообеспеченные

¹Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 19- 115.

семьи получали льготы, т.е. осуществлялась их адресная поддержка, сегодня это происходит, к сожалению, лишь в отдельных регионах. Очевидно, что в современных условиях традиция дифференцированной родительской платы должно быть сохранена.

А что дает детский сад самому ребенку? Главное преимущество детского сада наличие детского сообщества, благодаря которому создается пространство социального опыта ребенка. Только в условиях детского сообщества ребенок познает себя в сравнении с другими, присваивает способы общения и взаимодействия, адекватные различным ситуациям, преодолевает присущий ему эгоцентризм (направленность на самого себя, восприятия окружающего исключительно с собственной).¹

В настоящее время изменилась и сама система дошкольного образования. Введена дифференциация дошкольных образовательных учреждений по видам и категориям. К существовавшему ранее единственному виду - «детский сад» добавились новые – детский сад с приоритетным осуществлением интеллектуального или художественно-эстетического, или физического развития воспитанников, детский сад для детей с отклонениями в физическом и психическом развитии, пресмотра и оздоровления, центр развития ребенка и др. С одной стороны, это позволяет родителям выбирать образовательное учреждение, соответствующее их запросам, с другой стороны, большинство этих видов (за исключением, коррекционных - для детей с серьезными нарушениями в здоровье) не отвечает закономерностям детского развития.

Организация работы с маленькими детьми в современных условиях предъявляет особые требования к профессионализму и личностным качествам педагогов. Вместе с тем сегодня молодые специалисты, получившие образование, практически не идут работать в детские сады. Причина этого не просто маленькая, а мизерная зарплата, не достигающая

¹Иванютина Л. В. Методические подходы к мониторингу рынка образовательных услуг высшего профессионального образования // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 3(53). С. 104-107.

прожиточного минимума. Труд педагога в детском саду, отвечающего за жизнь и здоровье детей, ведущего многоаспектную воспитательную работу, требует огромных затрат душевных и физических сил. И только такие педагоги смогут достойно воспитать детей. Отсюда следует краткий вывод: достойным педагогам – достойную зарплату.

В соответствии с Концепцией модернизации Российского образования предполагается ввести доленое финансирование, предполагающее оплату государством только фиксированного объема образовательных услуг детских садов. Однако специфика образования в дошкольном учреждении состоит в том, что оно, в отличие от школы, осуществляется в течение всего дня и не сводится только к учебным занятиям (необходимо научить ребенка мыть руки, правильно есть, вежливо вести себя в разных ситуациях, быть аккуратным, играть и сотрудничать с другими детьми и многому другому). Поэтому образовательные услуги дошкольных учреждений свести к 3-4 часам практически невозможно. Столь же неприемлемо разделение родительской оплаты за содержание ребенка (в основном, питания, в котором так нуждаются сейчас многие дети) и бюджетного финансирования образования.¹

Развитие маленьких детей во многом зависит от окружающей их предметной среды (игрушек, пособий, материалов для рисования, лепки, конструирования, книг, музыкальных инструментов, физкультурного оборудования и др.). Решение проблем организации различных форм охвата детей дошкольным образованием, достойной оплаты труда педагогов, доступности качественного детского сада для всех детей требует отдельного бюджетного финансирования на федеральном и региональном уровнях.

Начиная с 2000 года удалось добиться опережающего по сравнению с общеэкономическими показателями увеличения затрат на образование и науку. Это создало предпосылки для институциональной перестройки в

¹Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике// Проблемы современной экономики. — 2012. — №2

сфере образования, в первую очередь касающейся модернизации структуры и содержания общего и профессионального образования, совершенствования его качества, эффективности управления образовательной системой, вхождения Российской Федерации в мировое образовательное пространство. В частности, в первую очередь рассматривается качество реализации образовательной программы. Одним из значимых факторов в этом показателе является реализация в ДООУ экспериментальной программы, при условии обоснования цели и методов, а также предъявленных доказательствах продуктивности проводимого эксперимента.

Сфера образования в России традиционно считается затратной сферой. В разные периоды новейшей истории города предпринимались попытки изменить ситуацию, превратить сферу образования в инвестиционную. Однако, по сути, экономический фундамент образования не создавал достаточной инфраструктуры для привлечения инвестиций.

С другой стороны, попытки прямого переноса рыночных экономических механизмов регулирования в сферу образования оказывались зачастую неудачными в связи с тем, что эффект от вложенных инвестиций измерялась исключительно в денежном эквиваленте. Образовательное учреждение как окупаемый проект или проект, приносящий прибыль в денежном выражении, не стало массовым явлением.

Наиболее ярко такие диспропорции прослеживались в дошкольном образовании многих городов России, в том числе и в Пензе. В условиях демографического спада естественным образом произошла убыль дошкольных образовательных учреждений. Причем, количество имеющихся на сегодняшний день дошкольных образовательных учреждений города едва ли соответствует реальному спросу населения на образовательные услуги по образованию детей дошкольного возраста.

Практически исчезла сеть ведомственных детских садов, хотя в крупных городах, например, в Москве многие из них были переданы в муниципальную собственность и сохранены для детей. В целом по России

наблюдается тенденция перепрофилирования бывших ведомственных детских садов и продажа их зданий.

Уже сегодня ряд учреждений дошкольного образования многих других регионов России осуществили переход в новые организационно-правовые формы. Такой переход стал возможным в связи с объективным фактом растущего спроса со стороны родителей на получение, помимо бюджетной услуги, ещё и дополнительных образовательных услуг. Фактический спрос на индивидуальные образовательные программы и льготные условия в ДООУ на сегодня достаточно высок. Родители готовы заказывать и оплачивать льготные условия и дополнительные программы дошкольного образования за рамками бюджетной услуги.

Высокое качество дошкольного образования при увеличении охвата детей дошкольного возраста может быть обеспечено путем установления горизонтальных связей между образовательными институтами различного уровня и типа. На муниципальном уровне создаются ресурсные центры дошкольного образования, оказывающие методическую поддержку дошкольным образовательным учреждениям соответствующей территории.¹

В то время как вариативность – требование к разнообразию предоставляемых услуг, доступность образования – требование к широте сети, возможностям ее охватить максимальное число детей. Реализация принципа доступности при построении сети учреждений, реализующих дошкольные образовательные программы, означает необходимость строить сеть таким образом, чтобы оптимально учесть и образовательные потребности детей, и пространственную близость учреждений к месту проживания детей. Образовательные услуги могут представлять не только традиционные детские сады, но и другие образовательные учреждения, реализующие дошкольные образовательные программы. Задача развития сети образовательных учреждений, реализующих программы дошкольного

¹ Чаплина А.Н. Пути и средства повышения эффективности управления организацией: Учебное пособие /А.Н. Чаплина, И.В. Кошелева; КГТЭИ.- Красноярск, 2014.-163с.

образования, состоит в том, чтобы спектр услуг и их качество соответствовали современным представлениям о качестве дошкольного образования и были оптимальными.

Таким образом, построение сети дошкольных образовательных учреждений предполагает институционализацию наряду с традиционными детскими садами таких форм дошкольных образовательных институтов как

-группы совместного кратковременного пребывания ребенка и родителя («ребенок-родитель», «ясли с мамой», «центр игровой поддержки», «адаптационная группа» и др.), организованными на базе детских садов, при центрах детского творчества, в специальных центрах работы с детьми раннего возраста или при психолого-педагогических центрах;

-группы надомного образования («ребенок и няня», «гувернерские группы», «семейные группы», «мини-садик» и др.), организованных родителями на дому или в специально арендованных с этой целью жилых квартирах;

-группы кратковременного пребывания ребенка в детском саду, или в другом образовательном учреждении, или организации, в которых реализуется программа дошкольного образования;

-адаптационные группы для детей беженцев и вынужденных переселенцев.¹

Оптимальное распределение материального ресурса внутри дошкольной образовательной сети направлено на рациональное использование тех ресурсов, которые существуют в сети нынешних ДООУ – оборудование, помещения, спортивные сооружения, парковые зоны и др. На региональном уровне необходима разработка нормативных документов, регламентирующих использование этих ресурсов дошкольными образовательными институтами сети. На муниципальном уровне необходимо

¹ Чаплина А.Н. Пути и средства повышения эффективности управления организацией: Учебное пособие /А.Н. Чаплина, И.В. Кошелева; КГТЭИ.- Красноярск, 2014.-163с.

разработать методические рекомендации по подготовке этих ресурсов к использованию дошкольной образовательной сетью.

Оптимальное распределение кадрового ресурса внутри дошкольной образовательной сети предполагает наиболее эффективное использование потенциала методистов, психологов, логопедов, преподавателей иностранных языков, воспитателей-экспериментаторов, старших воспитателей для повышения качества образования в сети в целом. Развитие сети дошкольного образования предполагает появления малых детских садов, надомных групп, родительские группы и т.д.

Ресурсом развития сети является инновационная деятельность. На региональном и муниципальном уровнях предполагается принятие нормативных документов и инструктивных материалов, направленных на развитие инновационной деятельности в сети дошкольных образовательных учреждений/организаций и ее экспертной поддержки.

Проблема общедоступности дошкольного образования для всех категорий граждан должна решаться сегодня также за счет использования внутренних резервов системы образования, в том числе развития различных форм дошкольного образования, а также более гибкой системы режимов пребывания детей в ДООУ.

Следует отметить, что сеть групп кратковременного пребывания развивается не вопреки и не вместо традиционных дошкольных учреждений полного дня, а вместе с ними. Наряду с традиционными режимами функционирования дошкольных образовательных учреждений (12-часовым и круглосуточным режимами пребывания детей), начиная с 2000 года используются также 10-часовой и 14-часовой режимы (во многих случаях 14-часовой режим наиболее предпочтителен для родителей и менее затратен, чем круглосуточный). Это позволяет повысить доступность дошкольного образования для различных категорий граждан.

Кроме того, в настоящее время параллельно с развитием традиционных форм дошкольного образования апробируются новые модели:

дошкольные группы на базе общеобразовательных учреждений, дошкольные группы на базе учреждений дополнительного образования, а также систематическое образование детей дошкольного возраста в условиях семейного воспитания.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность развития сети образовательных учреждений будет достигнута только при условии комплексности подхода к процессу развития (модернизации).

Значительно важнее учесть потребности современной семьи в различных формах организации функционирования дошкольных учреждений. Требуется увеличение количества групп для детей раннего возраста (от 2 месяцев до 3 лет), групп с круглосуточным и вечерним пребыванием детей, праздничного и выходного дня, групп кратковременного пребывания (2-3 раза в неделю на 3-4 часа) и др.

Гораздо целесообразнее, чтобы все государственные дошкольные учреждения соответствовали одной «хорошей» категории, обеспечивающей полноценное воспитание и развитие детей. А родители, имеющие особые потребности (хотя это не факт, что это полезно для ребенка), могли бы пользоваться услугами негосударственных дошкольных учреждений. Проблема только в том, что эти учреждения нуждаются, как правило, в особом контроле со стороны государства (об этом свидетельствует, например, опыт Франции, где такой контроль является важнейшей задачей инспекторской службы в образовании).

Таким образом, во второй главе были проанализированы условия и перспективы создания малого предприятия сферы дошкольного образования.

Несмотря на относительно высокий уровень и доступность, рынок дошкольного образования не систематичен, испытывает проблемы в отдельных секторах: раннее и предшкольное развитие, неформальные направления. Особые надежды сегодня на частный сектор, в особенности это касается художественно-эстетического и творческого направления.

Несмотря на то, что на рынке дошкольного образования сильных игроков общегосударственного масштаба пока нет, за последние годы появились представительства интересных брендов и развивающих программ. В том числе по работе с детьми с ранними отклонениями развития (аутизм, ДЦП и пр.).

Нами было выявлено, что большинство учреждений функционируют качественно. Родители в целом довольны работой дошкольных учреждений и педагогов. Но в виду того, что многие муниципальные учреждения переполнены и педагогов не хватает, то создается дефицит внимания, уделяемое ребенку в отдельности.

С учетом вышесказанного, а также того, что в последние 10-15 лет произошла фактически тотальная «муниципализация» учреждений дошкольного образования (массовый переход детских садов от различных ведомств в муниципальную собственность), решение вопросов выживания, функционирования и развития системы дошкольного образования зависит в настоящее время в основном от органов местного самоуправления.

Именно органами местного самоуправления в муниципальном образовании (городе, районе) должны быть созданы определенные организационно-педагогические условия, которые позволят муниципальной системе дошкольного образования выйти из кризисного состояния и перейти в состояние нормального, стабильного функционирования и развития.

3 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

3.1 Организация и управление предпринимательской деятельностью малого предприятия

Детские развивающие центры являются сейчас модным направлением бизнеса. Каждая мама с папой хотят видеть своего ребёнка уникальной и талантливой личностью, которой они могли бы гордиться. Родители готовы тратить большие деньги для того, чтобы их ребёнок был умным и талантливым.

Детский развивающий центр – это место, где с ребёнком проводят занятия по развитию креативности, концентрации внимания, интеллектуальных способностей, привитию навыков социального общения. В какой-то мере такой центр можно сравнить с детским садом, но дети здесь не просто проводят время, пока родители на работе, а развиваются и получают навыки социального взаимодействия.¹

Начать бизнес-план детского развивающего центра стоит с основных шагов, необходимых для его открытия:

Зарегистрировать ИП или ООО. Рекомендуется выбрать упрощённую схему налогообложения.

Нанять квалифицированный персонал именно по работе с маленькими детьми.

Для регистрации образовательного учреждения учредитель представляет документы в соответствии с федеральным законом о государственной регистрации юридических лиц (заявление на регистрацию, решение учредителя о создании образовательного учреждения или соответствующий договор, устав образовательного учреждения, документ об

¹Управление организацией: Учебник /Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд, перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. - 669с.

уплате регистрационной пошлины. Уполномоченный орган в сроки, установленные федеральным законом о государственной регистрации юридических лиц (один месяц), производит регистрацию образовательного учреждения, о чем в письменной форме уведомляет заявителя, финансовые органы, соответствующий государственный орган управления образованием. Права юридического лица у образовательного учреждения в части ведения финансово-хозяйственной деятельности, предусмотренной его уставом и направленной на подготовку образовательного процесса, возникают с момента регистрации образовательного учреждения. Типовое положение о дошкольном образовательном учреждении определяет его как тип образовательного учреждения, реализующего основную общеобразовательную программу дошкольного образования. Дошкольное образовательное учреждение обеспечивает воспитание, обучение и развитие, а также присмотр, уход и оздоровление детей в возрасте от 2 месяцев до 7 лет. Дошкольное образовательное учреждение создает условия для реализации гарантированного гражданам Российской Федерации права на получение общедоступного и бесплатного дошкольного образования. Основными задачами дошкольного образовательного учреждения являются:

- охрана жизни и укрепление физического и психического здоровья детей;
- обеспечение познавательно-речевого, социально-личностного, художественно-эстетического и физического развития детей;
- воспитание с учетом возрастных категорий детей гражданственности, уважения к правам и свободам человека, любви к окружающей природе, Родине, семье;
- осуществление необходимой коррекции недостатков в физическом и (или) психическом развитии детей;
- взаимодействие с семьями детей для обеспечения полноценного развития детей;

– оказание консультативной и методической помощи родителям (законным представителям) по вопросам воспитания, обучения и развития детей.

Право на ведение образовательной деятельности и льготы, установленные законодательством Российской Федерации, возникают у образовательного учреждения с момента выдачи ему лицензии (разрешения). Лицензия на право ведения образовательной деятельности выдается федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в сфере образования, или органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющими управление в сфере образования, на основании заключения экспертной комиссии. Предметом и содержанием экспертизы является установление соответствия условий осуществления образовательного процесса, предлагаемых образовательным учреждением, государственным и местным требованиям в части строительных норм и правил, санитарных и гигиенических норм, охраны здоровья обучающихся, воспитанников и работников образовательных учреждений, оборудования учебных помещений, оснащенности учебного процесса, образовательного ценза педагогических работников и укомплектованности штатов. Экспертиза проводится с учетом уровня и направленности образовательных программ. В лицензии, выдаваемой образовательному учреждению или научной организации, указываются:

1) наименование и место нахождения образовательного учреждения или научной организации, перечень, уровень, направленность образовательных программ, по которым предоставляется право на ведение образовательной деятельности, и нормативные сроки их освоения;

2) контрольные нормативы, предельная численность обучающихся, воспитанников, установленные для образовательного учреждения или научной организации и каждого филиала, срок действия лицензии.

Свидетельство о государственной аккредитации, выданное дошкольному образовательному учреждению, подтверждает государственный статус такого образовательного учреждения, уровень и направленность реализуемых им образовательных программ. Государственная аккредитация дошкольного образовательного учреждения включает в себя экспертизу реализуемых им образовательных программ соответствующего уровня и направленности, а также показателей деятельности такого образовательного учреждения, необходимых для определения его вида и категории.

Персонал детского сада будет включать следующий персонал.

Таблица 1 - Штатное расписание детского сада

Должность	Количество человек	Зарплата, р. /мес.		Зарплата всему штату, р/год
		1 работнику	штату	
директор (заведующая)	1	18000	18000	216000
заместитель директора по учебно-воспитательной работе (старший воспитатель, методист)	1	18000	18000	216000
заведующий по административно-хозяйственной части	1	16200	16200	194400
бухгалтер	1	12000	12000	144000

воспитатель	10	15000	150000	1 800 000
нянечка	10	10000	100000	1 200 000
Музыкальный руководитель	1	6000	6000	72000
Педагог-психолог	1	9000	9000	108000
Логопед	1	9400	9400	112800
Медицинские работники	1	8700	8700	104400
Повар и кухонные работники	3	6500	32500	234000
Охрана	2	5000	10000	120000
Водитель	1	5500	5500	66000
Итого:	33	145300	395000	4 585 600

Обязанности воспитателей: педагог, имеющий специальную профессионально-педагогическую квалификацию в области дошкольного образования. Воспитатели весь день находятся рядом с малышами, заботятся об их комфорте и здоровье.

Они не только присматривают за детьми, но и проводят занятия, прогулки, следят за распорядком дня, посещают вместе с детьми из своей группы занятия.

Совместно с музыкальным руководителем и другими педагогами воспитатель готовит праздники и различные мероприятия. Немаловажной обязанностью воспитателя является консультационная работа с родителями по вопросам воспитания детей в семье, - в какие игры играть с ребенком? чем увлечь малыша? как научить убирать за собой? и др.

Как правило, в каждой группе детского сада работает по два воспитателя, тесно сотрудничающих друг с другом. Работа ведется по сменам - в первой половине дня работает один воспитатель, затем его

сменяет другой. Часть дневного времени воспитатели работают вместе, рассказывают друг другу о событиях в группе, обсуждают проблемы и т.д.

Планируемый график работы детского сада с 08.00 до 20.00. С 12.00 до 14.00 - время для сон-часа, отдыха воспитателя или его подготовки к занятиям с малышами.

Основные потребители – родители детей от 1 до 5 лет.

Таким образом, разработан организационный и управленческий план открытия дошкольного учреждения. Было решено открыть детский развивающий центр с 33 сотрудниками в виде ООО на упрощенной системе налогообложения.

3.2 Маркетинговое планирование развития малого предприятия сферы дошкольного образования

Маркетинг в образовательном учреждении может быть представлен в следующих аспектах: выявление потребностей в образовательных услугах; анализ и прогноз потребностей; определение возможностей образовательного учреждения в удовлетворении выявленных потребностей; формирование политики образовательного учреждения (программы и стратегии развития, учебные планы, кадры, договоры с потребителями, реклама и т. д.); удовлетворение потребностей в образовательных услугах; достижение целей образовательного учреждения.

В основе маркетингового подхода лежит стремление к более качественному, чем у конкурентов продукту. В сфере дошкольного образования маркетинговый подход используется нами по следующим направлениям:

- формирование, развитие и продвижение имиджа и статуса дошкольного образовательного учреждения;
- разработка, совершенствование и продвижение соответствующих потребностям потребителей образовательных продуктов и услуг;

- изучение, анализ и прогнозирование потребностей потребителей, формирование социального заказа;
- исследование тенденций образовательного рынка;
- определение рентабельности оказываемых услуг;
- привлечение наиболее квалифицированных и развитие имеющихся педагогических кадров с целью оказания качественных образовательных услуг;
- поиск и развитие взаимоотношений с социальными партнерами;
- привлечение финансовых ресурсов.

Дошкольные образовательные учреждения, действуя на основе маркетинга и объединяя свои усилия, осуществляя разумную кооперацию деятельности, могут оказать значительное влияние на развитие рынка образовательных услуг, на содержание и качество образования. Маркетинговая деятельность охватывает множество объектов: само образовательное учреждение; аналогичные образовательные учреждения микрорайона, города, а также родителей и детей и т. п.

Можно сформулировать следующие основные требования родителей:

1. Предоставления услуг образования;
2. Организация досуга детям (спорт, экскурсии, прогулки);
3. Доставка детей до детского сада;
4. Питание детей.

Рассмотрим подробно каждое требование.

Предоставления услуг образования.

- организация предоставления общедоступного, бесплатного или платного дошкольного образования дошкольными образовательными учреждениями различных видов, а также содержание детей в дошкольных образовательных учреждениях и учреждениях для детей дошкольного и младшего школьного возраста;
- организация предоставления дополнительного образования детей;

- организация проведения внеклассных познавательных и учебных мероприятий, раскрывающих способности детей.

Воспитание - специально организованное, целенаправленное и управляемое воздействие коллектива, воспитателей на воспитуемого с целью формирования у него заданных качеств. Поэтому необходимы следующие требования:

- обязательный минимум содержания основных образовательных программ дошкольного общего образования;

- требования к уровню подготовки выпускников ступени дошкольного образования;

- максимальный объем обязательной учебной нагрузки;

- требования к обеспечению образовательного процесса.

Организация досуга детям (спорт, экскурсии, прогулки).

- укрепление физического и психического здоровья воспитанников;

- оказание психолого-педагогической помощи детям (а иногда и родителям воспитанников);

- открытые мероприятия (занятия, праздники, утренники);

- принятие участия в конкурсах, традиционно проводимых в детском саду;

- ежедневные прогулки, необходимые до и после сна ребенка;

- выезды на ёлки, музеи, театры, кино, экскурсии, аквапарки и т.д.;

- спортивные, музыкальные, танцевальные кружки.

Доставка детей до детского сада.

Не все родители могут доставлять и забирать детей до детского сада из-за ряда существующих причин. Поэтому это является актуальной проблемой многих семей. Поэтому существуют такие пути решения этой проблемы:

- выпускают специальный автобус, который забирает и доставляет детей, как в детский сад, так и обратно. Это считается безопасным и удобным способом для родителей;

- наём нянь, которые смогут выполнять данную необходимую функцию;

- ну и на крайние случаи руководство детского сада организует, по необходимости, группы с ночным периодическим пребыванием детей в детском саду.

Питание детей.

Для родителей это играет, пожалуй, самую главную роль. Необходимо чтобы ребенок питался полезно, вкусно, несколько раз за день в достаточных порциях, только свежими продуктами. Поэтому на питании детей не экономят как родители, так и руководство детского сада.

Пищу готовят непосредственно перед употреблением, в основном это домашние рецепты, исключая полуфабрикаты.

Чтобы процесс питания проходил успешно, за этим следят воспитатели и нянечки. Если ребенок не может или не хочет самостоятельно покушать, то им необходимо всеми способами поспособствовать ему. Так же учитываются пожелания родителей в еде или даже отдельное индивидуальное питание.

Питание должно быть разнообразным, это приучает детей ко всякой пище, необходимой для употребления, но так же выявляет те продукты, которые не воспринимаются ребенком.

Главная роль продвижения - стимулирование спроса клиентов и улучшение общего имиджа детского сада. Существуют следующие способы продвижения дошкольного образования и общения с клиентами: реклама, так называемое стимулирование сбыта, "паблисити".

Реклама как средство продвижения товара и услуг выполняет функции продвижения дошкольного образования и создания положительного образа детского сада для потребителей. Существует большое количество каналов рекламы, которые достаточно хорошо известны.

При продвижении детского учреждения будут использоваться следующие виды рекламы:

1. Плакаты в проходимых местах (рекламные щиты, остановки и т.д.);
2. Листовки на улицах;
3. Буклеты в многолюдных местах;
4. Бегущая строка на телевидении, местном канале;
5. Объявления или колонка в местных газетах или журналах.

Реклама посредством листовок и буклетов будет производиться в середине каждого сезона.

Стимулирование сбыта включает стимулирование клиентов и стимулирование дошкольного образования. Будут использованы следующие формы стимулирования сбыта:

1. Оплата по льготным тарифам;
2. Оплата в рассрочку, нуждающимся в такой функции семьям.

Огромное значение будет уделяться раскрутке детского сада в Интернете:

1. Официальный сайт компании. На сайте будет представлено описание детского сада, последние новости, интересующая информация родителей, детей.

Таким образом, разработанная стратегия рекламной кампании должна позволить детскому саду выйти на запланированные объемы обслуживания клиентов в короткие сроки. Задача рекламной кампании будет состоять в том, чтобы оповестить потенциальных клиентов о том, что существует данный детский сад, который готов предоставить качественные услуги. Для привлечения дополнительных клиентов желательно сразу осуществить ряд рекламных мероприятий (провести презентацию, дать рекламу в СМИ, и т.д.). Для того чтобы рекламная кампания проходила более эффективно, необходимо проводить анкетирование клиентов, пришедших по рекламе.

3.3 Оценка экономической эффективности разрабатываемых мероприятий

Рассмотрим производственный план детского сада.

Таблица 2 - Состав основного и вспомогательного оборудования

Наименование	Характеристика	Кол-во	Цена за 1 ед., руб	Стоимость, руб
Пианино	модель С-5	1	8000	8000
Скамейка гимнастическая	дерево	5	800	4000
Телевизор	Samsung UE40D8000YS Формат экрана: 16: 9 Разрешение: 1920x1080	1	52300	52300
Лампа	настольная ПЛМ-5	5	1540	7700
Часы	настенные 85/4БС	2	500	1000
Вешалки	Дерево	70	20	1400
Кровати детские	дерево	100	2250	225000
Стол		50	100	50000
Стул		100	75	75000
Телефон		3	660	2000
Горшки		100	225	22500
Раковины		70	700	49000
Игрушки мягкие		300	300	90000

Продолжение таблицы 2

Тренажеры спортивные	Напольный	3	5000	15000
Аудиосистема	Creative, 2.0	5	4000	20000
Огнетушитель		10	1000	10000
Обручи		50	100	5000
Фотоаппарат		2	3000	6000
Итого		1027		643900

Прежде, чем преступить к лицензированию учреждения стоит найти помещение соответствующее всем строительным нормам и правилам (СНИП). Лучшим вариантом будет аренда бывшего детского сада, ведь она уже соответствует всем нормам и обустроена под потребности детей. Но если Вы решили построить специальный дом или снять в аренду другое помещение, то следует изначально учесть:

Перед открытием детского сада следует соблюсти много важных правил

- количество детей будущего детского сада;
- на каждого ребенка должно приходиться не менее 6 кв. метров площади помещения;
- должно быть, как минимум, три комнаты (раздевалка, игровая, спальня);
- потолки помещений должны быть не ниже 3-х метров;
- пол в комнатах должен иметь теплую основу;
- помещение обязательно должно иметь пожарную сигнализацию;
- различные «неэкологичные» объекты должны находиться как минимум в 50 метров от здания.

В дальнейшем, помещение должно соответствовать требованиям Пожарных ведомств, санитарно-эпидемиологических(СЭС) и других служб, которые проведут строжайший осмотр помещений.

Планируется аренда помещения площадью 600 кв. м. стоимость аренда 1 кв. м 500 руб. (В стоимость аренды входит коммунальные услуги и затраты на электроэнергию)

После регистрации нужно собрать документы согласования по инстанциям в соответствии с Законодательством и приступить к лицензированию и аккредитации.

Документы на получение лицензии:

- копия устава дошкольного образовательного учреждения;
- различные документы на помещение (аренду, покупку);
- разрешение СЭС и пожарных служб;
- разработанная программа образовательного процесса (лучше всего в соответствии с гос. требованиями образовательных стандартов для дальнейшего получения субсидий);
- сведения о кадровом обеспечении с документами, подтверждающими квалификацию каждого из них;
- информация о вмещаемом количестве детей;
- документ, который подтверждает наличие разнообразных материальных пособий и учебной литературы;
- документ, подтверждающий, что организация стала на налоговый учет;
- опись всех этих документов в двух экземплярах.

Так же требуется оплатить государственную пошлину, за рассмотрения этого заявления на получение лицензии в размере около 3000 рублей и так же приложить квитанцию к перечню документов.

Таблица 3 -Расчет первоначальных вложений

Наименование	Сумма, рублей
Закупка основного оборудования	643900
Регистрация предприятия	4500
Печать	500
Лицензия	3000
Уставной капитал регистрируемого ООО	10000
Затраты на рекламу	25000
Установка оборудования	10000
Итого	696900

Амортизация вычислительной техники, телевизора рассчитывается исходя из того, что это оборудование является высокотехнологичным и ему свойственно быстрое моральное старение.

Таблица 4 - Расчет амортизации

Наименование	Срок службы, лет	Стоимость, р.	Ежегодные амортизационные отчисления, р.
Телевизор	10	52300	10300
Ноутбук	5	81520	16300
Аудиосистема	5	20000	6700
Телефон	3	2000	400
Итого			33700

Таблица 5 - Расчет постоянных издержек

Наименование	Сумма рублей в месяц	Сумма рублей в год
Зарплата персоналу	395000	4 585 600

Аренда помещения	300000	3 600 000
Амортизация	33700	404400
Телефон	300	3600
Интернет	500	6000
Реклама	2000	24000
Итого	731500	8 623 600

Переменные издержки 5000 руб на недвижимые расходы.

Расчет доходов исходит из следующих параметров:

- количество детей: 10 групп по 10 детей = 100 детей;

- оплата услуг рассчитывается исходя их суммы постоянных расходов плюс наценка 50%: $731500/100=7315$ руб. в мес.

Наценка: $7315*0,50=3157,5$ руб.

Стоимость услуг в месяц: $7315+3157,5=10472,5\approx 10500$ руб. в месяц.

Таблица 6 - Финансовый план

Доходы и расходы	За месяц, руб.	За год, руб.
Доход	1100000	13 200 000
Постоянные затраты	731500	8 778 000
Переменные затраты	5000	60 000
Валовая прибыль	363500	4 362 000
УСН (6%)	21810	261 720
Чистая прибыль	341690	4 100 280

Валовая прибыль = Выручка - себестоимость

Валовая прибыль = $1100000-731500-5000=363500$

Чистая прибыль = Валовая прибыль - УСН

Чистая прибыль = $363500-21810= 341690$

УСН - устанавливается Статьей 346.20 НК РФ в размере 6%, так как объектом налогообложения являются доходы. Данный вид налогообложения был выбран потому что расходы составляют в основном только в начале организации дошкольного учреждения, а в последующей будут оказываться только в основном услуги, а расходы не будут составлять столько, чтобы целесообразно было уменьшать доходы.

Предполагается, что первоначальные вложения – это собственные средства учредителей.

Определение срока окупаемости проекта (РВР):

$$\frac{\text{Первичные вложения}}{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}} = 696900 / (341690 + 33700) \approx 2,3$$

Таким образом, срок окупаемости проекта составляет 2,5 месяца.

В ходе разработки проекта дошкольного учреждения был разработан организационный и управленческий план открытия дошкольного учреждения. Было решено открыть детский развивающий центр с 33 сотрудниками в виде ООО на упрощенной системе налогообложения.

Разработанная стратегия рекламной кампании должна позволить детскому саду выйти на запланированные объемы обслуживания клиентов в короткие сроки. Задача рекламной кампании будет состоять в том, чтобы оповестить потенциальных клиентов о том, что существует данный детский сад, который готов предоставить качественные услуги. Для привлечения дополнительных клиентов желательно сразу осуществить ряд рекламных мероприятий (провести презентацию, дать рекламу в СМИ, и т.д.). Для того чтобы рекламная кампания проходила более эффективно, необходимо проводить анкетирование клиентов, пришедших по рекламе.

Чистая прибыль составит 340 тыс. руб в мес. и окупится за 2,5 месяца.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

К настоящему времени бизнес-планирование стало признанной во всем мире методологией предпринимательской деятельности, превратилось в своеобразный культурный мост в цивилизованном бизнесе и деловом сотрудничестве между странами и континентами.

В первой главе были рассмотрены теоретические основы бизнес-планирования для малого предприятия дошкольного образования.

1. Предпринимательская деятельность в образовании в настоящее время является одним из выгодных направлений бизнеса. Многие люди хотят получить дополнительное образование и нередко обращаются не в крупные образовательные учреждения, а в небольшие компании, которые готовы предоставить им различные виды услуг, в том числе, и по оригинальным методикам.

2. В настоящее время предпринимательская деятельность в области образования требует наличие дополнительной лицензии, которая может быть получена только специалистами, имеющими высшее педагогическое образование. В ряде случаев предприниматели находят различные лазейки в законодательстве для того, чтобы оказывать образовательные услуги без соответствующих лицензий.

3. В качестве методической основы был выбран метод опроса. В нашем исследовании было опрошено 100 человек – родители детей дошкольного возраста.

4. В Пензенской области система дошкольного образования рассматривается сегодня как один из факторов улучшения демографической ситуации. Увеличение рождаемости невозможно без предоставления гражданам Пензенской области, в особенности женщинам, твердых социальных гарантий возможности устройства маленького ребенка в дошкольное образовательное учреждение.

5. Нами было выявлено, что большинство учреждений функционируют качественно. Родители в целом довольны работой дошкольных учреждений и педагогов. Но в виду того, что многие муниципальные учреждения переполнены и педагогов не хватает, то создается дефицит внимания, уделяемое ребенку в отдельности.

6. С учетом вышесказанного, а также того, что в последние 10-15 лет произошла фактически тотальная «муниципализация» учреждений дошкольного образования (массовый переход детских садов от различных ведомств в муниципальную собственность), решение вопросов выживания, функционирования и развития системы дошкольного образования зависит в настоящее время в основном от органов местного самоуправления.

7. Создание детского сада - сложный и кропотливый труд, в котором необходимо учитывать все мелочи для достижения поставленной цели - получения прибыли.

В данной работе произведена попытка создания детского сада, который был бы прибыльным и конкурентоспособным. Из-за чрезмерной обширности данной темы невозможно подробно рассмотреть в одной работе все стороны этого вопроса, многие факторы нельзя теоретически учесть - они проявляются и корректируются в процессе работы детского сада.

8. Рассмотрены такие проблемы как: выбор месторасположения детского сада, анализ рынка, маркетинговый план, расчет финансового результата и многие другие.

Разработанная стратегия рекламной кампании должна позволить детскому саду выйти на запланированные объемы обслуживания клиентов в короткие сроки. Задача рекламной кампании будет состоять в том, чтобы оповестить потенциальных клиентов о том, что существует данный детский сад, который готов предоставить качественные услуги. Для привлечения дополнительных клиентов желательно сразу осуществить ряд рекламных мероприятий (провести презентацию, дать рекламу в СМИ, и т.д.). Для того

чтобы рекламная кампания проходила более эффективно, необходимо проводить анкетирование клиентов, пришедших по рекламе.

9. В процессе проведенного анализа эффективности проекта было рассчитано, что чистая прибыль составит 340 тыс. руб в мес. и проект окупится за 2,5 месяца.

Показатели эффективности проекта свидетельствуют о том, что бизнес-идея при ее практическом применении будет выгодна.

Проанализированная доходность показала, что детский сад оправдывает первоначальные затраты и будет давать положительную прибыль.

ГЛОССАРИЙ

Бизнес-модель — концептуальное описание предпринимательской деятельности.

Бизнес-план — план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

Детский сад-ясли - детское учреждение в жилом микрорайоне, в состав которого входят: само здание, хозяйственный блок, детские игровые площадки с навесами, физкультурные площадки, вольеры, огород и декоративные насаждения.

Детское дошкольное учреждение — тип образовательного учреждения в Российской Федерации, реализующего общеобразовательные программы дошкольного образования различной направленности.

Малое предпринимательство (малый бизнес) — предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения

Маркетинговый план — одна из важных частей плана компании. Процесс планирования маркетинга должен осуществляться как часть общего процесса планирования и составления бюджета фирмы.

Организационный план – это часть бизнес плана организации, в котором указывается состав участников – партнеров данного проекта, и описывается структура с помощью которой, партнеры организации, сотрудничая друг с другом будут добиваться поставленных целей организации.

Предпринимательство, предпринимательская деятельность — экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от производства и продажи товаров, оказания услуг.

Финансовый план — это комплексный план функционирования и развития предприятия в стоимостном (денежном) выражении.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая // СПС Консультант Плюс
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть третья. // СПС Консультант Плюс
- 3 Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая) // СПС Консультант Плюс
- 4 О защите прав потребителей (в ред. Федерального закона от 30 декабря 2001 года № 196-ФЗ. // СПС Консультант Плюс
- 5 Авсянников Н. М. Маркетинг в образовании: учебное пособие. М.: РУДН, 2013. - 158 с.
- 6 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 416 с.
- 7 Бизнес-план инновационного проекта. Методика составления: Методическое пособие / В.П. Буров, В.В. Галь, А.П. Казаков, В.А. Морощкин. – М.: ЦИПККАП, 2013.- 106 с.
- 8 Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 19- 115.
- 9 Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн; Пер. с англ. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. – 175с.
- 10 Замедлина Е. А. Предпринимательство; Феникс - Москва, 2013. - 256 с.
- 11 Иванютина Л. В. Методические подходы к мониторингу рынка образовательных услуг высшего профессионального образования // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 3(53). С. 104-107.
- 12 История предпринимательства России: курс лекций. С.И. Сметанин. – М.: КНОРУС, 2010. – 192 с.

- 13 Круглова Н. Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник / Н.Ю. Круглова. – М.: КНОРУС, 2014. – 544 с.
- 14 Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике// Проблемы современной экономики. — 2012. – №2
- 15 Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке / Под.ред. А.В. Зырянова.– Екатеринбург: УГЭУ, 2014.- 517 с.
- 16 Левкевич, М.М. Малый бизнес: учет и налогообложение: Учебное пособие / М.М. Левкевич. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 432 с.
- 17 Лесохин В.В. Информационные технологии в коммерческой деятельности: Учебное пособие. - М.: Изд. МГУП «Мир книги», 2013.-218с.
- 18 Лукашенко М. «Конкуренция» на рынке образовательных услуг // Высшее образование в России. 2014. - № 9.- С. 47-56.
- 19 Лященко В.П. Государственное регулирование деятельности коммерческих организаций. – М.: Новый век, 2012. – 208 с.
- 20 Медведев, А.П. Малый бизнес: с чего начать, как преуспеть / А.П. Медведев. - СПб.: Питер, 2013. - 224 с.
- 21 Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сб./ Росстат. — М., 2014. – 151 с.
- 22 Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2013 – 220 с.
- 23 Набатников В.М. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/В.М. Набатников. – Ростов-на Д.: Феникс, 2011 – 256 с.
- 24 Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы. Учебное пособие. В.П. Попков; Е.В. Евстафьева. СПб.: Питер, 2011.- 352 с.
- 25 Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Маркетинг, 2014 – 579с.

- 26 Пигунова О.В., Аниськова О.Т. Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли. – М.: Маркетинг, 2013. – 117 с.
- 27 Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 248с.
- 28 Резник С.Д., Глухова И.В., Черницов А.Е., Основы предпринимательской деятельности: Учебник / Под. Общ. Ред. С.Д. Резника.- М.:ИНФРА-М, 2015. – 287 С.
- 29 Самарина В.П. Основы предпринимательства: учеб.пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС,2013. – 224 с.
- 30 Стати М.П. Разработка миссии и постановка стратегических целей компании //Управление персоналом. – 2011.- № 1.–С.20 – 27.
- 31 Туренко Т.А. Малое предпринимательство и его роль в устойчивом развитии экономики/Т.А. Туренко//Известия иркутской государственной экономической академии. – 2010. – №5. – С.223-227
- 32 . Рубин Ю. Б. Предпринимательство; Синергия - Москва, 2014. - 864 с.
- 33 18. Русских ; Предпринимательство. Ч.1; - Москва, 2013. - 847 с.
- 34 19. Русских ; Предпринимательство. Ч.2 - Москва, 2013. - 773 с.
- 35 Управление организацией: Учебник /Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд, перераб. И доп. –М.: ИНФРА-М,2014.-669с.
- 36 Управление персоналом организации: Учебник/ Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М,2012. – 512 с.
- 37 Фомин Г.П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 544 с.
- 38 Чаплина А.Н. В поисках эффективного управления: Учебное пособие / А.Н. Чаплина, И.В.Кошелева; КГТЭИ.-Красноярск,2014. -168с.

39 Чаплина А.Н. Пути и средства повышения эффективности управления организацией: Учебное пособие /А.Н.Чаплина,И.В.Кошелева;КГТЭИ.- Красноярск,2014.-163с.

40 Чаплина А.Н. Разработка и обоснование стратегии развития организации: Учебное пособие / А.Н. Чаплина, И.В.Кошелева; КГТЭИ.- Красноярск, 2014.-150с.

41 Чкалова О.В. Торговое дело: Учеб. пособие. –М.:Эксмо, 2012.- 320с.

42 Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учеб. пособие / Под ред. М.И. Баканова, А.Д.Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2013 . – 656 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анкета

Благодарим Вас за Ваше желание и согласие принять участие в этом важном мероприятии, направленном на изучение общественного мнения в целях оценки качества дошкольных образовательных услуг. Ваше мнение будет учтено и сыграет важную роль в успешном проведении исследования.

(Анкета анонимна)

1 Ваш ребенок посещает какое-либо дошкольное учреждение?

Да

Нет

1. Какой вид учреждения вы выбрали?

Муниципальный детский сад;

Частное заведение;

Посещаем и муниципальное и частное (дополнительное);

Другое.

3. Какие критерии повлияли на выбор дошкольного учреждения?

Цена

Престижность

Близко к дому

Образовательная программа

Рекомендации

По месту прописки прикреплены

4. Устраивает ли Вас качество образовательных услуг, предоставляемых Вашему ребенку? (выберите один из вариантов)

устраивает полностью (недостатков нет);

устраивает в определенной степени (имеются определенные, но не очень существенные недостатки);

устраивает, но с большими оговорками (имеются определенные и довольно существенные недостатки);

не устраивает (имеются очень существенные недостатки);

затрудняюсь ответить.

5. Устраивают ли Вас условия, созданные в помещении дошкольного образовательного учреждения (техническое оснащение, состояние здания, состояние прилегающей территории, освещение, влажность, температура воздуха, прочее)? (выберите один из вариантов)

устраивают полностью (недостатков нет);

устраивают в определенной степени (имеются определенные, но не очень существенные недостатки);

устраивают, но с большими оговорками (имеются определенные и довольно существенные недостатки);

не устраивают (имеются очень существенные недостатки);

затрудняюсь ответить.

6. Устраивает ли Вас качество обеспечения здоровья и безопасности детей?(выберите один из вариантов)

да;

нет;

ответить.

7. Учитывают ли специалисты дошкольного учреждения индивидуальные особенности вашего ребенка?

Да

Нет

Не всегда

Затрудняюсь ответить

8. Обеспечивает ли педагогический коллектив высокий уровень развития ребенка в соответствии с требованиями образовательной программы (физическое, интеллектуальное, нравственное, социально-эмоциональное)?

Да

Нет

Не в полной мере

Затрудняюсь ответить

9 В дошкольном учреждении создается предметная среда, способствующая комфортному самочувствию детей, их родителей?

Да

Нет

Не в полной мере

Затрудняюсь ответить

10. Дайте оценку качеству дошкольного учреждения от 1 до 10, где 10 высший балл по следующим критериям:

методическая и материально-техническая оснащенность ДООУ

взаимоотношения, установившиеся у воспитателей с детьми

взаимоотношения, установившиеся у родителей с воспитателями

качество обеспечения безопасной жизнедеятельности воспитанников

санитарно-гигиеническое состояние ДООУ

качество ухода и присмотра за детьми

качество организации образовательной деятельности

качество работы образовательного учреждения в целом

качество организации взаимодействия с семьей

качество организации питания детей

11. В достаточной ли мере вы осведомлены об образовательной программе дошкольного образовательного учреждения?

Да

Нет

Затрудняюсь ответить

12. В достаточной ли мере вы осведомлены о результатах освоения ребенком образовательной программы дошкольного образования?

Да

Нет

Затрудняюсь ответить

13. В достаточной ли мере вы осведомлены о режиме работы дошкольного образовательного учреждения?

Да

Нет

Затрудняюсь ответить

Благодарим за сотрудничество!

Бакалаврская работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре(ах).

Библиография 43 позиции.

Один экземпляр сдан в архив университета.

« » _____ 2016 г.

(подпись автора работы)

Егоров А.Н.
(Ф.И.О.)