



Столыпинский
вестник

Научная статья

Original article

УДК 373.2

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПО ПОДГОТОВКЕ
ДОШКОЛЬНИКОВ К ОБУЧЕНИЮ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ
MODERN TRENDS IN BUSINESS DEVELOPMENT IN PREPARING
PRESCHOOL CHILDREN FOR STUDYING IN PRIMARY SCHOOL**

Гринберг Эльвира, руководитель, учитель иностранного языка,
Образовательный центр «Глобус» (Омская область, г. Омск, проспект Комарова д.
21/2, оф.7), Тел. +79136672415, greeelya@gmail.com

Elvira Grinberg, director, foreign language teacher, Globus Educational Center (Omsk
region, Omsk, Komarova Avenue, 21/2, office 7), Tel. +79136672415,
greeelya@gmail.com

Аннотация. Каждый предприниматель, в том числе тот, который решает вести бизнес в образовательной сфере, должен задумываться о том, каковы его экономические перспективы в будущем, насколько высок потенциал развития данного направления в условиях кризиса, санкций и т.д. Бизнес-проекты, которые связаны с дошкольной подготовкой детей, входят в число многообещающих в плане стабильности и уровня дохода. Это связано с повышением спроса на данный вид услуг в родительских кругах, их желанием развивать интеллектуальные и творческие способности своих детей с самых ранних лет. Уровень дошкольной подготовки, который обеспечивают государственные

дошкольные учреждения, для многих родителей не является достаточным. Они хотят, чтобы их дети, к моменту поступления в первый класс, уже имели определенную базу знаний, успешно владели навыками чтения, письма, устного счета и т.п., чтобы в дальнейшем им было гораздо легче адаптироваться к учебе в школе.

Abstract. Every entrepreneur, including those who decide to do business in the educational sector, should think about what their economic prospects are in the future, how high the development potential of this area is in conditions of crisis, sanctions, etc. Business projects related to preschool education of children are among the most promising in terms of stability and income level. This is due to the increased demand for this type of service in parental circles and their desire to develop the intellectual and creative abilities of their children from a very early age. The level of preschool education provided by state preschool institutions is not sufficient for many parents. They want their children, by the time they enter first grade, to already have a certain knowledge base, to successfully master the skills of reading, writing, mental calculation, etc., so that in the future it will be much easier for them to adapt to school.

Ключевые слова: развитие образования, бизнес в сфере образования, бизнес в сфере дошкольного образования, подготовка дошкольников к обучению.

Keywords: development of education, business in the field of education, business in the field of preschool education, preparing preschoolers for education.

Особенно высоким спросом пользуются комплексные детские центры, в которых работают специалисты различного профиля: дефектологи, логопеды, психологи и дошкольные педагоги, благодаря чему реализуется индивидуальный подход к дошкольнику и его успешная подготовка к обучению в школе. Однако бизнес в данной сфере уже имеет достаточно большую конкуренцию и для того, чтобы он был прибыльным, необходимо не только выделяться на фоне других подобных организаций, но и грамотно планировать бюджет предприятия, контролировать расходы и следить за основными тенденциями бизнеса в области дошкольной подготовки. [4, с. 173]

Прежде всего, рассмотрим основные направления, связанные с подготовкой дошкольников, которые в настоящее время являются наиболее востребованными и перспективными для бизнеса.

Развивающие центры (Центры раннего развития детей). Такие предприятия направлены на всестороннее развитие дошкольников, в том числе на их подготовку к будущей учебе в школьном учреждении. В рамках данных организаций реализуются занятия, направленные на освоение базовых навыков чтения, письма, устного счета и т.д., а также на развитие логического мышления. [2, с. 7]

По-настоящему эффективная дошкольная подготовка подразумевает не только получение ребенком интеллектуальных познаний, но и работу с его эмоциональным фоном, поведением, развитием основных психических процессов (мышления, воображения, внимания, памяти и т.д.). На это следует обратить внимание предпринимателю, который планирует организовать развивающий центр. Чем более разносторонняя будет подготовка детей и разнообразней занятия, тем больше будет спрос на данную услугу среди родителей. [1, с. 8]

Творческие детские центры. Их основная направленность – развитие в детях творческих способностей и склонностей. Дошкольникам предлагаются занятия танцами, изобразительным искусством, лепкой, музыкой, актерским мастерством и т.д. В рамках детского частного учреждения с творческой направленностью могут проводиться разнообразные мастер-классы и конкурсы, которые направлены на формирование творческого потенциала. Такие центры достаточно востребованы во многих городах, в том числе их посещает множество детей дошкольного возраста. Развитие в детях способности к творчеству и самовыражению тоже важно для будущего школьного обучения. В связи с этим, бизнес, который направлен на создание творческих детских центров тоже может быть достаточно доходным.

Частные дошкольные учебные учреждения (ЧДОУ). Основное отличие частного детского сада от развивающих детских центров состоит в том, что он предлагает не только услуги по качественной дошкольной подготовке, но и

полноценному уходу и присмотру за детьми, являясь альтернативой государственному ДООУ. Данное направление бизнеса пользуется достаточно большим спросом среди предпринимателей, так как оно способно приносить хорошую прибыль, при условии осуществления рационального финансово-экономического контроля над бюджетом организации и ее развитием. [5, с. 49]

Специализированные детские центры (дефектологические, логопедические и психологические). В настоящее время значительное число дошкольников, которые стоят на пороге школьного обучения, имеют ряд проблем, связанных с развитием речевого аппарата, а также возрастные психические особенности (гиперактивность, эмоциональная неустойчивость и т.п.). В связи с этим, большим спросом среди родителей дошкольников пользуются услуги логопедов, дефектологов и нейропсихологов. Это является востребованным и перспективным направлением бизнеса как для самозанятых, связанных с перечисленными профессиями, так и для предпринимателей, которые могут организовать полноценные дефектологические центры, наняв на работу высококвалифицированных специалистов.

Рассмотрим основные преимущества организации бизнеса в области раннего детского развития и подготовки к школе: [4, с. 36]

- Высокий спрос. В последние годы прослеживается тенденция на раннее развитие детей. Многие родители хотят с самых первых лет жизни ребенка воспитать в нем высокий творческий и интеллектуальный потенциал. Кроме того, школьные учреждения повышают планку знаний для первоклассников. Многие программы начального образования предполагают, что будущий школьник к моменту начала обучения уже владеет основными навыками чтения, письма и устного счета, что делает эффективную дошкольную подготовку востребованным бизнес-проектом.

- Большое число потенциальных клиентов. В данной сфере достаточно наглядно работает принцип «сарафанного радио». В случае, если подготовительный центр выполняет работу качественно, родители, которые пользовались его услугами ранее, советуют его своим знакомым с детьми

достигшими дошкольного возраста. Таким образом, клиентская база может регулярно пополняться даже без внушительных вложений в рекламные компании.

- Поддержка со стороны государства. Правительство уделяет значительное внимание поддержке бизнеса в сфере дошкольной подготовки и оказывает финансовую помощь в форме льгот, грантов и субсидий, что в определенной степени снижает экономические риски данного типа предприятий.

Однако у бизнеса в сфере раннего детского развития и дошкольной подготовки есть и недостатки: [3, с. 19]

- Высокая конкуренция. Данная сфера в последние годы чрезвычайно востребована и во многих городах есть большой выбор коммерческих и государственных организаций оказывающих такого рода услуги. Занять лидирующие позиции в данной нише становится непросто.

- Контроль со стороны государственных органов. Деятельность организаций, которые занимаются дошкольной подготовкой, регулируется со стороны правительства. Любой детский центр должен иметь лицензию, выполнять требования СанПиНа и т.д.

- Высокие начальные вложения. Для того чтобы развить бизнес в сфере дошкольной подготовки с нуля, особенно если в бизнес-план входит крупный детский центр, необходимо вложить значительную сумму средств на его оснащение, найм персонала и рекламное продвижение.

Зачастую начинающие предприниматели в сфере дошкольной подготовки делают выбор в пользу приобретения франшизы, или уже готового действующего бизнеса. Зачастую это может быть гораздо проще и выгодней, чем организовать собственный бизнес с нуля.

Рассмотрим основные факторы, которые необходимо учесть при покупке франшизы:

- Какое количество детских подготовительных центров уже открыл франчайзер и в каких городах;

- Каков спектр оказываемых ими услуг, как долго они функционируют и насколько велика их база клиентов;

- Каковы экономические показатели работы центров? Их рентабельность, чистая прибыль за годовой период, так как необходимо иметь базовое представление о том, насколько быстро окупятся вложения на приобретение франшизы;

- Каким образом происходит подготовка всех сотрудников организации от администрации до педагогического состава, предусмотрено ли обучение персонала. Надежный франчайзер оказывает поддержку и консультирует своих франчайзи на протяжении всего пути развития бизнеса, что особенно важно на начальном этапе.

Далее следует рассмотреть какие базовые факторы необходимо учитывать предпринимателю при покупке уже действующего определенный период времени детского подготовительного центра: [6, с. 43]

1) Провести мониторинг рынка, на котором осуществляет свою деятельность бизнес, оценить удобство и доступность его местоположения, определить потенциальных конкурентов. Выявить уровень спроса на спектр услуг, которые предлагает детский образовательный центр;

2) Убедиться в том, что предлагаемый к покупке готовый бизнес соответствует всем требованиям текущего законодательства, у него отсутствуют проблемы с налоговой инспекцией, нет судебных исков. Самым оптимальным решением будет обратиться к компетентному юристу, чтобы он помог оценить насколько «чист» данный бизнес;

3) Внимательно изучить финансовую отчетность предприятия за несколько последних лет. Оценить основные экономические показатели его деятельности: уровень дохода, величину издержек, чистую прибыль и рентабельность. Узнать есть ли у организации долговые обязательства перед банком, работниками и т.д.;

4) Оценить уровень квалификации сотрудников, особенно тех, кто непосредственно связан с оказанием услуг по дошкольной подготовке: педагогов, психологов, логопедов и т.д. Необходимо провести собеседование с каждым и убедиться в их высоком профессиональном уровне, так как в данной сфере бизнеса это крайне важно. Если предприниматель сделает вывод о недостаточной

квалификации сотрудников, то ему будет необходимо потратить дополнительное время на поиск нового штата.

5) Изучить репутацию организации и существующую базу клиентов. Необходимо узнать мнение тех людей, кто уже пользовался услугами подготовительного центра, часто отзывы можно найти в интернете, также можно поговорить с некоторыми из существующих клиентов лично. Для дальнейшего развития бизнеса крайне важна положительная репутация, которая будет выделять организацию среди конкурентов, и способствовать увеличению клиентской базы в будущем.

Какие шаги необходимо предпринять для того, чтобы бизнес-проект связанный с оказанием услуг по дошкольной подготовке был коммерчески успешным? [8, с. 246]

1) Собрать компетентный и опытный штат сотрудников, обеспечить их регулярную переподготовку и повышение квалификации;

2) Регулярно проводить анализ тенденций и новшеств в данной сфере, внедрять новые методики обучения, оперативно реагировать на запросы школьных учреждений и родителей;

3) Следить за уровнем основных экономических показателей деятельности, осуществлять эффективный финансово-хозяйственный контроль и управление организацией с целью минимизации издержек и получения максимального дохода от деятельности.

На сегодняшний день бизнес, связанный с подготовкой детей к школе, является одним из самых перспективных и активно развивающихся. Даже начинающие предприниматели могут войти в эту нишу, приобретя готовый бизнес, франшизу, или открыв небольшой кабинет с несколькими преподавателями в качестве старта. Однако для того, чтобы бизнес-проект был коммерчески успешен, необходимо проводить регулярный мониторинг последних тенденций в сфере дошкольного образования, а также вести эффективный экономический и финансово-хозяйственный контроль всей деятельности организации.

Список литературы

1. Гармаш, Е. О. Финансовый анализ как раздел бизнес-плана инвестиционного проекта / Е. О. Гармаш // Финансы и учетная политика. – 2018. – № 1(3). – С. 5-9.
2. Коллектив Авторов. Документы проекта: Регламент процессов управления проектами школы / Коллектив Авторов // Современные технологии управления. – 2018. – № 3(87). – С. 4-9.
3. Лебедкина, А. Н. Практические аспекты разработки бизнес-планирования школы танцев (на примере школы танца "Пируэт") / А. Н. Лебедкина, А. П. Ядреева // Научный электронный журнал Меридиан. – 2018. – № 1(12). – С. 18-20.
4. Лех, В. Д. Подход к оценке бизнес-плана или инвестиционного проекта / В. Д. Лех // Научный Лидер. – 2022. – № 22(67). – С. 171-174.
5. Максимова, М. С. Проект детской бизнес-школы "я лидер" / М. С. Максимова // Инженерные кадры - будущее инновационной экономики России. – 2018. – № 8. – С. 47-50.
6. Норсеева, Е. Л. Проект "Школа для родителей" как эффективная форма сотрудничества школы и семьи / Е. Л. Норсеева // Вестник педагогического опыта. – 2019. – № 44. – С. 41-44.
7. Пономарева, Е. В. Взаимодействие школы, семьи и дошкольной организации в подготовке ребенка к обучению в школе / Е. В. Пономарева // Дошкольник. Методика и практика воспитания и обучения. – 2019. – № 3. – С. 32-38.
8. Сидорова, О. А. Проект "подготовка родителей к школе" / О. А. Сидорова // Преемственность в образовании. – 2018. – № 20(12). – С. 243-249.

References

1. Garmash, E. O. Financial analysis as a section of the business plan of an investment project / E. O. Garmash // Finance and accounting policy. – 2018. – No. 1(3). – P. 5-9.

2. Team of Authors. Project documents: Regulations for school project management processes / Team of Authors // Modern management technologies. – 2018. – No. 3(87). – P. 4-9.
3. Lebedkina, A. N. Practical aspects of developing business planning for a dance school (using the example of the Pirouette dance school) / A. N. Lebedkina, A. P. Yadreeva // Scientific electronic journal Meridian. – 2018. – No. 1(12). – P. 18-20.
4. Lekh, V. D. Approach to evaluating a business plan or investment project / V. D. Lekh // Scientific Leader. – 2022. – No. 22(67). – pp. 171-174.
5. Maksimova, M. S. Project of a children's business school "I am a leader" / M. S. Maksimova // Engineering personnel - the future of the innovative economy of Russia. – 2018. – No. 8. – P. 47-50.
6. Norseeva, E. L. Project "School for Parents" as an effective form of cooperation between school and family / E. L. Norseeva // Bulletin of pedagogical experience. – 2019. – No. 44. – P. 41-44.
7. Ponomareva, E. V. Interaction of school, family and preschool organization in preparing a child for schooling / E. V. Ponomareva // Preschooler. Methods and practices of education and training. – 2019. – No. 3. – P. 32-38.
8. Sidorova, O. A. Project "preparing parents for school" / O. A. Sidorova // Continuity in education. – 2018. – No. 20(12). – pp. 243-249.

© Гринберг Э., 2024 Научный сетевой журнал «Столыпинский вестник» №2/2024.

Для цитирования: Гринберг Э. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПО ПОДГОТОВКЕ ДОШКОЛЬНИКОВ К ОБУЧЕНИЮ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ // Научный сетевой журнал «Столыпинский вестник» №2/2024.