

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Поволжская академия образования и искусств
имени Святителя Алексия, митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес-развития

Направление подготовки 44.03.01 Педагогическое образование
Направленность (профиль) «Экономическое образование»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:

Разработка бизнес-плана детского развивающего центра

Выполнила студентка
4 курса группы ЭО-401
очной формы обучения
Липатова Анастасия
Павловна

Научный руководитель
Державина Дина
Александровна, доцент, к.
экон. н.
(Ф.И.О., должность, уч.степень, уч.звание)

(подпись)

Допустить к защите:

Заведующий кафедрой _____

(подпись)

(Ф.И.О.)

«__» _____ 20__ г.

Тольятти

2022

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	8
Глава 1. Теоретические аспекты основ бизнес-планирования деятельности организации	11
1.1 Сущность, значение и цели бизнес-планирования	11
1.2 Классификация различных типов бизнес-планов	17
1.3 Структура и содержание бизнес-плана	21
1.4 Особенности бизнес-планирования в сфере услуг	28
Глава 2. Разработка бизнес-плана детского клуба «Внуки Эйнштейна»	31
2.1 Резюме	31
2.2 Общая концепция проекта	33
2.3 Описание предоставляемых услуг	34
2.4 Общая характеристика рынка детских центров развития	36
2.5 Анализ основных конкурентов	41
2.6 Маркетинговый план	50
2.7 Организационный план	54
2.8 Производственный план	57
2.9 Финансовый план	60
Глава 3. Дополнительное дошкольное образования России	78
3.1 Этапы становления дошкольного дополнительного образования в России	78
3.2 Нормативно-правовая база в области детского дополнительного образования	82
3.3 Разработка рабочей программы по направлению: «Творческая мастерская»	87

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	94
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	98
ПРИЛОЖЕНИЕ	104

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях рыночной экономики планирование и прогнозирование является ключевыми факторами успешного развития бизнеса. Особенную важность планирование представляет, когда идет речь о масштабных проектах или деятельности предприятий. Бизнес-планирование является основой для любой предпринимательской деятельности. Благодаря бизнес-планированию появляется возможность наблюдать зарождения организации, отталкиваясь только от идеи создания.

Несмотря на то, что деятельность, связанная с бизнес-планированием может потребовать от владельца значительных усилий и финансовых вложений, взамен она принесет большие выгоды. У руководителя сформируется стратегическое мышление, направленное на достижение глобальных целей. В соответствии с этим снижаются многие риски, сопряженные с процессом управления, возникает устойчивая координация действий каждого из участников бизнеса, происходит формирование самого процесса прогнозирования, который так необходим для функционирования организации на рынке.

Бизнес-план представляет собой краткое и точное описание предполагаемого бизнеса. Он включает в себя рассмотрение отрасли, актуальность и востребованность на рынке данного продукта или услуги, а также анализ основных конкурентов и составление маркетингового, производственного и финансового планов. Именно данные расчеты позволяют оценить необходимые инвестиционные затраты, а также рассчитать предполагаемый результат.

Грамотно разработанный бизнес-план помогает организации развиваться, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять концепции и перспективные планы своего развития, а также выбирать рациональные способы их реализации.

Таким образом, актуальность разработки бизнес-плана детского развивающего центра, состоит в том, что сфера услуг является быстроразвивающейся и динамичной средой. Современные родители все чаще стали пользоваться услугами дополнительного образования для своих детей. Возрастает потребность также и в получении дополнительного досуга в творческом и культурном развитии детей. Идея открытия детского развивающего центра является актуальной в связи с тем, детский центр включает в себя полный спектр услуг. Главным преимуществом детского клуба будет являться то, что занятия с детьми начинают проводиться с 0+, например, грудничковое плавание, и по мере взросления ребенка, можно будет выбирать различные занятия до 7 летнего возраста. Именно охват возрастного периода и количество предоставляемых услуг позволят обеспечить непрерывное и всеобщее развитие ребенка.

Объектом исследования является детский развивающий центр.

Предметом исследования является процесс бизнес-планирования организации; Особенности дополнительного дошкольного образования;

Целью выпускной квалификационной работы является разработка бизнес-плана по открытию детского развивающего центра в г.Тольятти; Разработка рабочей программы по направлению: «Творческая мастерская».

На основании поставленной цели необходимо сформулировать следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические аспекты бизнес-планирования;
2. Разработать бизнес-план детского развивающего центра;
3. Составить рабочую программу детского дополнительного центра по направлению «Творческая мастерская».

Методологическая база исследования. В проведенных мною исследованиях, которые посвящены бизнес-планированию предприятий, оказали помощь труды таких отечественных авторов, как Ковалев В.В., Липсиц И.В., Черняк В.З.и многих других.

Методическую основу работы составили такие общенаучные и частнонаучные методы как исследование литературы; теоретический анализ экономической и педагогической теории для определения научных основ исследования; классификация; синтез; обобщение.

Структура выпускной квалификационной работы включает в себя введение, три главы, заключение, список использованной литературы, приложения.

В первой главе рассмотрены сущность, значения и цели бизнес-планирования, классификация типов бизнес-планов. Изучена структура и содержательная часть разделов бизнес-плана. Рассмотрены особенности бизнес-планирования в сфере услуг.

Вторая глава посвящена разработке бизнес-плана детского развивающего центра. Бизнес-план содержит в себе следующие разделы: Резюме, описание концепции проекта, описание предоставляемых услуг, общую характеристику рынка детских дополнительных услуг, анализ основных конкурентов, маркетинговый план, организационный план, производственный план, финансовый план, расчет интегральных показателей эффективности проекта.

Третья глава рассмотрены этапы становления детского дошкольного образования в России. Хронологическая последовательность и актуальность современного дополнительного образования детей и его особенности. Изучена нормативно-правовая база и законы, существующие в области дополнительного детского образования. Составлена рабочая программа по творческому направлению для детей 3-5 лет.

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

Глава 1. Теоретические аспекты основ бизнес-планирования деятельности организации

1.1 Сущность, значение и цели бизнес-планирования

Планирование является неотъемлемой частью любой деятельности человека. Но особое значение планирование приобретает при желании у предпринимателя открыть свое дело. Необходимым составляющим для создания успешного бизнеса в условиях рыночной экономики является планирование. Именно при планировании развития бизнеса, появляется четкое понимание о собственных возможностях и перспективах, о состоянии рынка и положении конкурентов и многом другом.

С помощью бизнес-планирования предприниматель сможет не только получить полное представление о будущем бизнесе, но и разобрать все преимущества и недостатки, возможную прибыль и убытки, оценить риски и окупаемость бизнеса. Только при учете и грамотном анализе перечисленных пунктов можно будет сделать выводы об эффективности открытия нового бизнеса.

Существуют различные определения термина «бизнес-план». Рассмотрим основные трактовки и подходы некоторых авторов к этому понятию.

Липсиц И. В. дает следующее определение: «Бизнес-план — это документ, который описывает аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует проблемы, с какими оно может столкнуться, а также устанавливает способы их решения» [29].

В трудах Ковалева В.В.: «Бизнес-план – это документ, отражающий в концентрированной форме ключевые показатели, обосновывающие целесообразность некоторого проекта, четко и наглядно раскрывающий суть предполагаемого нового направления деятельности фирмы» [26].

Более детальное определение дают авторы Волков И.М., Грачева М.В.: «Бизнес-план — документ планового характера, определяющий цели нового бизнеса (или развития уже существующего), задачи управления им и его организации, и намечающий пути и способы достижения поставленных целей на основе анализа всех возникающих при этом проблем. Это документ, который должен комплексно, системно обосновывать управленческие решения, связанные с предпринимательской деятельностью» [16].

Иное определение бизнес планирования даёт Черняк В.З. «Бизнес-план – объективная оценка собственной предпринимательской деятельности, фирмы и в то же время необходимый инструмент производства продукции в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуации» [47].

Таким образом, бизнес-план – это как основной документ, в котором сформулированы основные цели и задачи организации, рассчитаны инвестиционные риски и целесообразность начала бизнеса в целом.

Бизнес-план организации является немеченым путем развития и совершенствования в конкурентной среде, а также отвечает на главный вопрос любой коммерческой организации: стоит ли вкладывать денежные средства и какую прибыль от этого можно получить?

А также и на главные вопросы экономики: Что производить? Как производить? И для кого производить?

Главная цель разработки бизнес-плана заключается в планировании хозяйственной деятельности организации на долгосрочные и краткосрочные периоды в соответствии с требованиями рынка и возможными ресурсами [18].

Помимо главной цели необходимо также указать и другие возможные цели:

- привлечение новых инвесторов
- получение кредита в банке
- определение новых ресурсов и мощностей
- изменения формы собственности организации [17].

Бизнес-план необходим для реализации ряда следующих задач:

- определить конкретные направления деятельности, перспективные рынки сбыта и место организации на этих рынках;
- оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, соотнести их с розничными ценами на рынке, исходя из этого определить потенциальную прибыльность проекта;
- выявить соответствие кадров организации и условий для мотивации их труда предполагаемым требованиям для осуществления поставленных целей;
- провести анализ материального и финансового положение фирмы и соизмерить их с намеченным желаемым результатом;
- рассчитать возможные риски и предусмотреть трудности, которые могут возникнуть и помешать выполнению бизнес-плана [17].

В современных экономических условиях функционирования организации функции бизнес-плана принято делить на внутренние и внешние.

Внутренние функции позволяют руководству компании организовать планирование развития бизнеса и предусмотреть допустимые изменения компании в будущем. Внутренние функции помогают выстроить логическую последовательность действий, которая приведет к планируемому результату. Их назначение состоит в следующем: выстроить работу организации, ее структуру, подготовить информационный материал, полностью описывающий сущность будущего бизнеса с оценкой результатов и возможных проблем.

Внешние функции определяют стратегическое направление развития организации. Создание информационной базы для привлечения будущих инвесторов, а также для получения кредита на создание или развития бизнеса [24].

Рассмотрим наглядную схему внешних и внутренних функций бизнес-плана на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Схема внешние и внутренние функции бизнес-плана [28].

В данной схеме в полном объеме отражены функции бизнес-плана.

Необходимо отметить, что помимо вышеперечисленной группировки функций бизнес-плана, выделяют также иную интерпретацию, и разделяют их не на две основные группы, а на пять. Рассмотрим каждую из групп подробнее.

Первая функция связана непосредственно с возможностью использования бизнес-плана для разработки стратегии бизнеса. Является фундаментальной в период создания нового предприятия, а также при разработке новых направлений деятельности.

Вторая функция – это планирование. Данная функция позволяет оценить возможности развития и перспективы нового бизнеса или нового направления деятельности, если организация уже существует, а также контролировать происходящие внутрифирменные процессы.

Третья функция заключается в привлечение финансирования – судды, кредиты, займы. На сегодняшний день сложно представить открытия бизнеса без привлечения заемных средств, особенно если это масштабный проект, требующий больших денежных вложений. Но часто возникают трудности с получением займа. Ведь в последнее время увеличивается статистика невозвратности кредитов. Поэтому банки предпринимают целый комплекс мер по обеспечению возврата денежных средств, среди которых требования банковских гарантий, реального залога и другие, но решающим фактором предоставления кредита служит наличие проработанного бизнес-плана.

Четвертая функция связана с привлечением инвесторов и потенциальных партнеров. Но без четко проработанного и описанного пути развития компании, мало кто пожелает вложить денежные средства. Решающим фактором о предоставлении капитала, ресурсов и технологий является наличие у организации бизнес-плана.

Пятая функция представляет собой вовлечение всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана позволяет, улучшить их информированность о предстоящих действиях, скоординировать усилия, создать мотивацию к достижению цели [18].

Изучив различные классификации функций бизнес-плана можно отметить, что, несмотря на разное деление по категориям, суть самих функций от этого не изменилась.

Основные принципы бизнес-планирования:

1. Непрерывность. Планирование должно осуществляться постоянной основе. По достижению одних планов необходимо формировать другие.

2. Гибкость. Постоянная адаптация к изменениям во внутренней и внешней среде организации.
3. Единство и полнота. Подразумевает собой учет всех событий и ситуаций, которые могут повлиять на реализацию бизнес-плана.
4. Детализация и точность. Бизнес-план должен быть составлен максимально точно и детально.
5. Участие. Необходимость участия сотрудников в составлении бизнес-плана, так как это повышает мотивацию и работоспособность.
6. Экономичность. Затраты при планировании должны быть соизмеримы с ожидаемой прибылью.
7. Оптимальность. На любом этапе планирования должны быть выбраны наиболее оптимальные варианты.
8. Вариантность. Необходимо разрабатывать несколько возможных вариантов от оптимистичного до пессимистичного.
9. Адекватность. Важно при планировании адекватно и обоснованно оценивать прогнозируемые показатели [20].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что планирование это неотъемлемая часть любого бизнеса. В параграфе рассмотрены различные определения бизнес-план но, несмотря на разные трактовки, бизнес-план воспринимается как основной документ, который содержит в себе всю описательную часть деятельности, анализ рынков сбыта, конкурентоспособности, а также финансовые расчеты и прогнозируемый результат. Он дает возможность предпринимателю четкое представление не только об имеющихся возможностях и мощностях, но и о возможных рисках и проблемах.

1.2 Классификация различных типов бизнес-планов

В экономической теории встречаются различные классификации типов планирования и видов планов, а терминологические обозначения имеют широкое разнообразие. Также отсутствует и общепринятое мнение по поводу классификаций бизнес-планов.

Рассмотрим наиболее актуальную классификацию по целевому назначению бизнес-планов на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Классификация типов бизнес-планов по целевому назначению

[35].

Характеристика основных типов бизнес-планов.

1. Бизнес-план развития региона. В данном типе обычно рассматривается социально-экономическое развитие региона. Фундаментальными элементами являются определение объема финансирования и количество программ принятых для дальнейшей реализации.
2. Бизнес-план группы организаций. В нем изложены перспективы развития организаций на определенный период времени. Как правило, бизнес план такого типа представляется совету директоров и собранию акционеров. Его содержательная часть состоит из расчетов основных бюджетных и хозяйственных показателей, позволяющих определить необходимые объемы инвестиций и ряд других используемых ресурсов. Необходим для планирования всех сторон деятельности предприятия и оперативного управления его денежными потоками [35].
3. Бизнес-план инвестиционного проекта. Содержит в себе информационный материал для потенциальных партнеров и инвесторов о результатах маркетингового исследования, обоснования стратегии освоения рынка и предполагаемые финансовые результаты. Особое важным является выявление рисков, срок окупаемости и прибыльность [17].
4. Бизнес-план открытия новой организации. Включает в себя описание проекта, анализ и систематизацию информации об отрасли, конкурентоспособности на рынке целевой аудитории, доходности, окупаемости и т.д. Особую важность приобретает новый продукт товар или услуга на рынке. Данный тип бизнес-плана позволяет понять насколько рентабельным будет открытие бизнеса и его целесообразность в целом.
5. Бизнес-план продажи бизнеса. Разрабатывается в случае продажи бизнеса. Основная цель такого бизнес-плана состоит в том, чтобы

представить организацию с выгодной стороны и привлечь потенциальных покупателей. Ключевыми пунктами является оценка перспектив развития рынка, на котором функционирует организация, а также прогнозируемые финансовые показатели.

6. Бизнес-план развития организации. Как правило, данный тип предназначен для действующих организаций. Необходим для оценки эффективности деятельности организации с учетом новых инвестиционных проектов. Содержит в себе сравнительный анализ эффективности предложенных проектов. Особое значение приобретает оценка рисков и преимуществ, а также расчет предполагаемых финансовых результатов после внедрения новых программ.
7. Бизнес-план оценки реальных возможностей организации. Целью разработки служит выявления возможностей организации и ее дальнейших путей развития. Главными пунктами бизнес-плана являются анализ отрасли и рынка, портрет потенциальных покупателей и финансовый план позволяющий оценить эффективность работы организации.
8. Бизнес-план разработки стратегии развития бизнеса. Данный тип предназначен для создания концепции бизнеса на долгосрочную перспективу. Временной интервал обычно составляет 10-15 лет. Содержит в себе программы действий для достижения желаемых результатов. Основной акцент направлен на описание концепции бизнеса, целей и миссии организации, анализу внешней среды и определению дальнейших перспектив развития [35].
9. Бизнес-план как заявка на кредит. Разрабатывается с целью получения заемных денежных средств от кредитора. Его задачей является убедить кредитную организацию в платежеспособности заемщика. Фундаментальными показателями и элементами бизнес плана являются обоснование потребности организации в заемных

средствах, оценка структуры заемных средств, а также и собственных средств организации, план их использования, срок и источники погашения кредита. Для этого необходимо отразить в документе следующие аспекты:

- потребность организации в финансировании на определенный период;
- прибыльность использования заемных оборотных средств;
- высокий уровень платежеспособности и возможность погашения кредита в установленные сроки [18].

10. Бизнес-план структурного подразделения (центра финансовой ответственности) заключается в изложении перед высшим руководством организации плана развития хозяйственной (операционной) деятельности подразделения для обоснования объемов и степени значимости, централизованно выделяемых ресурсов или величины прироста оставляемой в распоряжении подразделения прибыли [46].

11. Бизнес-план разработки программы выхода из кризиса. Представляет собой документ, в котором изложена антикризисная концепция. Главными при разработке такого бизнес-плана являются следующие разделы: описание продукта, товара или услуги, маркетинговый, организационный, производственный и финансовый план организации [35].

Существует также классификация бизнес-планов по горизонту планирования:

- Стратегический план (долгосрочный) содержит в себе основные цели и задачи организации, которые необходимо решить в течение нескольких лет. Временной промежуток планирования, как правило, составляет от 3-7 лет.

- Тактический или среднесрочный план, представляет собой более комплексную и развернутую программу действий для реализации стратегии бизнеса.
- Оперативный или краткосрочный план направлен на решение текущих задач. Составляется сроком до 1 года [36].

По различной степени сложности: простые, сложные и очень сложные.

По объему и охвату информации: полные и сжатые

По условиям конфиденциальности:

- Официальный бизнес-план предназначен инвесторов, партнеров и других потенциальных спонсоров.
- Рабочий бизнес-план составляется для руководителя, сотрудников, консультантов. Может содержать развернутую и конфиденциальную информацию о планируемой работе организации, конкурентах, ценообразовании и прочие [43].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существует различное множество классификаций бизнес-планов. В зависимости от целей и планируемых результатов, а также от того на какую целевую группу рассчитана разработка бизнес-плана будет зависеть его содержание. В случае разработки инвестиционного проекта особое внимание уделяется срокам окупаемости, финансовым рискам, рентабельности. В другом случае, когда целью разработки является, например, развитие региона или получение гранта, то особое значение приобретает социальная и экономическая эффективность в целом.

1.3 Структура и содержание бизнес-плана

Структура и содержание бизнес-плана строго не регламентировано. На практике существуют различные методики разработки бизнес-плана. В

содержательном плане допускается от 6-16 разделов. Количество и объем разделов зависят от целей и задач разработки.

Наиболее известной методикой по разработке бизнес-плана можно назвать зарубежную методику UNIDO. Рассмотрим структуру методики в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Международная форма бизнес-плана ЮНИДО [48].

Раздел	Описание
1.Резюме	Содержит в себе общую информацию о бизнес-плане. На основании резюме складывается общее впечатление о проекте. Как правило, его просматривают потенциальные инвесторы, поэтому в нем должно быть краткое, но емкое изложение информации. Содержит общую концепцию проекта
Введение	
2. Описание отрасли и компании	Описание отрасли и перспективы ее развития на ближайшие несколько лет. Информация о организации, направления деятельности, и их особенности развития.
3.Описание выпускаемой продукции (товаров)	Данный раздел состоит из наименования услуг или товаров, их описательных характеристик, стоимостной политики.
4. Маркетинг и продажи	Содержит в себе портрет потребителя, анализ конкурентов, выявление слабых и сильных сторон организации.
4.1. Маркетинговый план	В разделе рассмотрены основные маркетинговые направления для реализации потенциала организации. Маркетинговая стратегия ясно даёт представление, в каком сегменте рынка действует компания, кто ее потенциальный клиент.
5. Производственный план	Представляет информацию о стадиях реализации и основных мероприятиях в рамках проекта. Преимущественно чтобы все основные параметры были отображены в виде таблиц, схем и графиков. Производственный план даёт представление инвестору о том, что проект хорошо спланирован и реализован.
6. Организационный план	Отражает количество сотрудников и их роль в становлении организации.
7. Финансовый план	Включает информацию о затратах, источниках финансирования, движении средств, планируемых доходах.
8. Оценка эффективности проекта	Оценка значимости проекта на рынке, экономической эффективности.
9. Гарантии и риски компании	Гарантии окупаемости и возврата заемных средств. Возможные риски и трудности реализуемого проекта.
10. Приложения	Возможный дополнительный материал в виде документов, схем и таблиц.

На основании описательной таблицы, можно сделать вывод о том, что методика составления бизнес-плана является структурно выстроенной и не противоречит логике. Она содержит в себе все необходимые разделы планирования. Может использоваться для многих типов бизнес-план, так как является универсальной.

Также существует еще методика составления бизнес-плана регламентируемая Министерством экономического развития и торговли РФ Приказом от 23.03.2006 № 75 (последняя ред. 05.04.2018). Содержит форму бизнес-плана, представляемого для заключения (изменения) соглашения о ведении промышленно-производственной деятельности [7].

Структура разделов данной методики схожа с разделами методики UNION. Существенным отличием является содержание этих разделов. Для наглядности и сравнения составим таблицу с описанием разделов.

Таблица 1.2 – Структура бизнес-плана, регламентируемая министерством экономического развития и торговли РФ [6].

Раздел	Описание
1. Титульный лист	Титульный лист содержит: Название и адрес предприятия; - руководитель предприятия (организации); - ФИО и телефон; - суть проекта (3-5 строк); - заёмные средства; - срок окупаемости проекта; - наличие заключений государственной вневедомственной (независимой), а также экологической экспертизы (организации и даты утверждения); - заявление о коммерческой тайне и т.д.
2. Резюме проекта	Это описательная характеристика реализуемого проекта, состоит из цели и доказательств его выгоды. Раздел включает элементы: цель проекта и его сущность, преимущества и ожидаемый спрос услуги или товар. Основные факторы успеха и требуемые инвестиции, срок возврата заёмных средств. Решение возможных социальных вопросов.
3. Анализ положения дел в отрасли	Общая востребованность и планируемый объем продукции. Ожидаемая доля предприятия по производству продукции Потенциальные конкуренты их сильные и слабые стороны. Аналоги продукции появившиеся в ближайшие 3 года.
4. Производственный план	В разделе рассмотрен выбор производственного процесса, его экономические показатели. Требования к организации, состав оборудования, поставщики, стоимость. Численность работающих и затраты на оплату труда. Стоимость производственных основных фондов, затраты и себестоимость продукции

Окончание таблицы 1.2

5. План маркетинга	Содержание раздела показывает актуальность продукции на рынке, потребительский сектор. Характер спроса и конкуренции. Описание торгово-сбытовой политики.
6. Организационный план	Организационно-правовая форма предприятия. Работающий состав, занимаемые должности и области ответственности сотрудников.
7. Финансовый план	Включает информацию о объемах инвестиций и финансирования. Движении денежных потоков и заемных средствах. Прогнозный баланс и показатели эффективности.

Рассмотрев две методики составления бизнес-планов, можно отметить, что у них разные целевые направления. Например, в методике UNIDO большее значение приобретает обоснование экономической эффективности, а в методике регламентированной министерством экономики и торговли РФ все же ключевым является оценка и анализ отрасли, на котором планируем функционировать или уже действует организация.

Помимо вышеперечисленных вариантов есть еще ряд различных структур бизнес-плана, но какую именно выбрать и какая лучше, сложно определить. Все зависит от преследуемых целей разработки бизнес-плана.

На данном этапе необходимо более подробно остановиться на структурных разделах и обозначить их полное содержание и цели.

Резюме. Стандартный объем 2-3 страницы. Один из самых важных структурных элементов, так как именно от его содержания и полноты зависит общее мнение о проекте [51, с.10].

Главная цель это вызвать интерес к проекту у потенциальных инвесторов. Другие не менее важные цели это изложение информации о проекте в кратком, но емком формате.

Резюме состоит из введения, основной части и заключения. Введение указываются цели будущего проекта. В основной части содержится описание сути проекта, организационная форма, стоимость проекта и т.д. Заключение содержит факторы, влияющие на успех организации или ее уникальность [43].

Описание идеи бизнеса. Грамотно сформулированная идея, дает четкое представление относительно основных моментов будущего бизнеса. В содержательной части данного раздела могут быть перечислены: история, цели, организационная структура, результативность организации, место на рынке и потенциальные клиенты [21].

Описание товаров и услуг. Включает в себя перечень полный перечень товаров и услуг, которые планирует оказывать организация. Стоимостная оценка услуг, место их оказания. Также затрагивается законодательная сторона, обоснования законности предоставляемых услуг, существующие нормы и рекомендации.

Анализ рынка. Содержит анализ объемов рынка, возможные перспективы и тенденции развития. Определяется роль организации внутри отрасли, рыночная структура, оценка численности покупателей на выделенном сегменте, уровень спроса. Данный пункт является важным при рассмотрении, ведь необходимо сформировать понимание того, что вводимые товары или услуги действительно востребованы.

Далее проводится анализ основных конкурентов. Их сильные и слабые стороны, перечень оказываемых услуг или товаров, политика цен и клиентоориентированность [32].

Маркетинговый план. Выбор маркетинговой стратегии занимает ключевое место на всем протяжении всей разработки бизнес-плана, начиная от возникновения бизнес-идеи до появления товара на рынке и его послепродажного обслуживания.

В стратегическом планировании используется ряд инструментов необходимых для разработки стратегии маркетинга: SWOT-анализ, модель жизненного цикла, модель 5-ти конкурентных сил Портера, 4P-маркетинг.

Кроме всего прочего следует обозначить планируемые мероприятия по продвижению товар и услуг:

- Реклама, выбор площадки для ее размещения, вид рекламного предложения.

– Сервис, обслуживание потребителей в момент приобретения товара или услуги, а также обеспечение гарантийного и постгарантийного обслуживания.

– Методы стимулирования сбыта, возможные акции, скидки, пакетные предложения [45].

Производственный план. Раскрывает сущность производственных и рабочих процессов организации. Иными словами, данный раздел описывает путь, посредством которого организация планирует производить товары или оказывать услуги в необходимом объеме, соответствующего качества и в определенные временные сроки.

Как правило, раздел содержит в себе следующие пункты:

- Описание технологического процесса;
- Требования, предъявляемые к организации производственного процесса;
- Производственную программу;
- Перечень необходимого оборудования;
- Стоимость основных производственных фондов;
- Амортизация основных фондов;
- Поставщиков сырья и материалов, условия поставок и ценовой диапазон;
- Единовременные и текущие затраты [37].

Организационный план. В первую очередь, содержит информацию о организационно-правовой форме организации. После чего, определяется организационная структура организации. Количество сотрудников и их квалификация. Прорабатываются их должностные обязанности. Рассчитывается фонд заработной платы, страховые взносы и иные выплаты [21].

При описании организационной структуры важно наглядно изобразить схему для лучшего ее понимания и восприятия.

Финансовый план. Один из ключевых разделов бизнес-плана. В нем сводится вся информация из предыдущих разделов и переходит в стоимостное выражение. В случае, если организация новая, то составляется прогнозный баланс. Рассчитывается рентабельность, прибыльность, финансовая устойчивость. Движение всех денежных потоков. Оценка прибыли и убытков, которая включает в себя:

- Доходы от реализации товаров или услуг;
- Издержки производства;
- Суммарная прибыль;
- Общепроизводственные расходы;
- Чистая прибыль организации [14].

После расчета показателей уже формируется анализ финансовых показателей. Затем уже подводятся соответствующие итоги.

Описание способов финансирования является также важным пунктом. Он отражает в себе информацию о том, за счет каких денежных средств будет осуществляться реализация проекта. Кроме того, в случае поиска потенциальных инвесторов и кредиторов, необходимо указать данные о запрашиваемой сумме, процентной ставке, сроке и графике погашения.

Анализ и оценка рисков. При планировании открытия нового бизнеса важно помнить о рисках. Ведь невозможно представить бизнес функционирующий в условиях рыночной экономики и неподверженный определенным угрозам и рискам. Данный раздел помогает выявить и оценить возможные риски, и подготовить меры по их предотвращению [39].

Таким образом, рассмотрев структуру и содержание разделов бизнес-плана, можно сделать вывод о том, в бизнес-планировании существует различные методики составления бизнес-планов. В данном параграфе были рассмотрены международная методика INION и методика составления бизнес-плана, регламентируемая Министерством экономики и торговли РФ. Несмотря на то, что разделы и содержательная часть бизнес-плана различаются по количеству и названиям. Выбрать наиболее подходящую структуру не

сложно, опираясь на цели и планируемые результаты бизнеса, выделить наиболее важные разделы для рассмотрения. Основными разделами бизнес-плана являются: описание концепции, анализ рынка и отрасли, анализ конкурентной среды, маркетинговый, организационный, производственный и финансовый план.

1.4 Особенности бизнес-планирования в сфере услуг

В условиях рыночной экономики сфера услуг является динамичной и быстроразвивающейся средой. Наблюдается увеличение занятости в этой сфере, рост технической оснащенности труда, внедрение все более совершенных технологий. В настоящее время роль услуг, как одного из важнейших секторов экономики, очень велика и актуальна.

Рассмотрим определения понятия услуга, которое Ф.Котлер: «Услуга - любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо» [27].

Сфера услуг охватывает огромное количество отраслей: образование, здравоохранение, общественное питание, торговля, бытовое обслуживание многое другое.

Одним из значительных преимуществ бизнеса в сфере услуг является незначительный стартовый капитал. В отличие от сферы производства, где необходимы большие финансовые вложения для запуска бизнеса, в сфере услуг чаще всего размер запрашиваемых инвестиций гораздо меньше.

На сегодняшний день открытия бизнеса в сфере услуг является достаточно перспективной идеей. Ведь в постиндустриальном обществе люди все чаще и чаще стали пользоваться услугами в различных отраслях. Но необходимо помнить, о том открытие любого бизнеса невозможно без планирования. Именно грамотно составленный бизнес план позволит найти

собственную нишу и предложить наиболее востребованные и качественные услуги на рынке [24].

В бизнес-планирование не существует строго регламентированной структуры при разработке бизнеса в сфере услуг. В зависимости от целей, задач и планируемых результатов, а также от выбранной сферы услуг и условий функционирования на рынке и складывается определенная структура бизнес-плана. Следует помнить, что каждый бизнес-план является уникальным.

При разработке бизнес-плана в сфере услуг есть свои особенности, это связано с тем услуги имеют ряд характеристик:

1. Неосвязаемость. В отличие от товара, услугу нельзя посмотреть, потрогать, оценить заранее. Конечный результат будет виден только после ее оказания. Неосвязаемость затрудняет предварительную оценку качества услуги.
2. Несохранность. Невозможно произвести определенное количество услуг про запас, а потом просто продавать по мере необходимости.
3. Неотделимость от исполнителя. Это означает, что нельзя отделить услугу от источника, который ее предоставляет. То есть произвести оценку качества услуги можно только с позиции оценки профессиональных качеств человека, который ее оказывает. Иными словами, исполнитель услуги является ее частью.
4. Непостоянство качества. Существует множество факторов влияющих на качество услуги. Качество услуги может колебаться в зависимости от того, кто, когда в какой период ее оказывает. Даже такие субъективные факторы, как настроение или самочувствие специалиста оказывающего услугу зависит ее качество [22].

Таким образом, учет перечисленных характеристик, является важным моментом при разработке бизнес-плана в сфере услуг. Для любого владельца бизнеса функционирующего в данной среде или только планирующего свою деятельность, главным параметром является удовлетворенность клиента

качеством услуги. Необходимо не только обеспечить достойное качество исполнения услуги, но и ее уникальность. Ведь если у бизнеса в сфере услуг нет индивидуальности, то и не стоит надеяться на его успешное развитие.

Выводы по первой главе:

Необходимым составляющим для создания успешного бизнеса в условиях рыночной экономики является планирование. С помощью бизнес-планирования предприниматель сможет получить полное представление о будущем бизнесе, разобрать все преимущества и недостатки, возможную прибыль и убытки, оценить риски и окупаемость бизнеса.

Рассмотрены основные определения термина «бизнес-план». В трудах следующих авторов отражена трактовка бизнес плана и его основная сущность: Липсиц И.В., Ковалев В.В., Волков И.М., Грачева М.В, Червяк В.З. и др.

Главной целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности организации на долгосрочные и краткосрочные периоды в соответствии с требованиями рынка и возможными ресурсами. В зависимости от целей и планируемых результатов будет зависеть его содержание.

В бизнес-планирование существует различные методики составления бизнес-планов. Были рассмотрены международная методика INION и методика составления бизнес-плана регламентируемая Министерством экономики и торговли РФ. Несмотря на возможные различия и направленности существующих методик, можно выделить основные разделы бизнес-плана: описание концепции, анализ рынка и отрасли, анализ конкурентной среды, маркетинговый, организационный, производственный и финансовый план.

Глава 2. Разработка бизнес-плана детского центра «Внуки Эйнштейна»

2.1 Резюме

Идея: открытие детского развивающего клуба с широким спектром услуг для детей от 0+ до 7 лет. Ориентированного на людей со средним достатком основной целью которых является всеобщее развитие своих детей.

Организационная форма: ИП (УСН)

ОКВЭД:

- 88.91 Предоставление услуг по дневному уходу за детьми.
- 85.32 Предоставление социальных услуг без обеспечения.
- 92.51.Деятельность библиотек, архивов, учреждений клубного типа.
- 93.29 Деятельность зрелищно-развлекательная прочая.

Цель проекта: создание предметно-развивающейся среды, комфортных и благоприятных условий для гармоничного и всестороннего развития детей, а также удовлетворения потребностей родителей в организации «полезного» досуга детей.

Краткосрочные цели:

1. Достижение наполняемости детских групп до 70% впервые 6 месяцев работы детского центра;
2. Повышение профессионального уровня и получение новых компетенций педагогического состава за счет прохождения курсов и посещения семинаров по повышению квалификации;
3. Активное продвижение на рынок за счет дополнительной рекламы в сети интернет.

Долгосрочные цели:

1. Формирование позитивного имиджа детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна»;

2. Завоевание лидерства в г. Тольятти в течении 12 месяцев с долей рынка около 20%;
3. Разработка собственных методик всестороннего развития детей;
4. Открытие еще одного филиала детского центра в течение 12 месяцев в Центральном районе г. Тольятти.

Целевая аудитория: Женщины и мужчины (родители), в возрасте от 23-50 лет, со средним уровнем дохода.

Среднее число посетителей в день: 15 человек.

Виды услуг:

- Массаж новорождённых
- Грудничковое плавание
- Общеразвивающие занятия для детей раннего возраста (до 3 лет до 7 лет)
- Музыкальные занятия
- Творческая мастерская
- Комплексные занятия от 1 до 3 лет
- Комплексные занятия от 3 до 5 лет
- Подготовка к школе от 5 до 7 лет
- Детский фитнес

Расположение: г. Тольятти, Южное шоссе 103, тдц Высоцкий.

График работы: ежедневно, с 8:00 до 20:00.

Финансирование проекта осуществляется за счет собственных средств, первоначальные инвестиции составляют 769 700 тыс. руб.

Оценка экономической эффективности проекта:

Срок окупаемости – 1 года и 7 месяцев

Внутренняя рентабельность составляет – 28%

2.2 Общая концепция проекта

В настоящее время в России актуализируются вопросы развития рынка дополнительного образования для детей. Государство разрабатывает меры, направленные на поддержку предпринимательства в сфере дошкольного образования. Сегмент активно развивается. Недостаток бюджетных учреждений и желание дать детям самое лучшее заставляют родителей обращаться в частные организации.

В бизнес-плане представлена информация, касающаяся открытия детского развивающего центра для детей в г. Тольятти.

Миссия проекта: обеспечение всестороннего развития детей от рождения до школьного возраста с учетом их индивидуальных особенностей, желаний и ожиданий родителей, выявляя способности и таланты детей.

Цель проекта: создание предметно-развивающейся среды, комфортных и благоприятных условий для гармоничного и всестороннего развития детей, а также удовлетворения потребностей родителей в организации «полезного» досуга детей.

Уникальность бизнес-проекта состоит в том, что занятия будут проводиться для детей от 0+ до 7 лет. Широкий спектр предоставляемых услуг позволит удовлетворить потребность родителей во всеобщем и непрерывном образовании детей. Детские центры города обычно оказывают образовательные и развивающие услуги для определенных возрастных групп либо от 0+ до 3 лет, либо от 3 до 7 лет. Как правило, родители стараются непрерывно водить ребенка на развивающие занятия. Но в связи с возрастными критериями или с немногочисленным перечнем предоставляемых услуг приходится отказаться от посещения детского клуба или же искать новый.

В детском центре «Внуки Эйнштейна» планируются проводить развивающие занятия для грудных детей (0-3 лет) и для детей дошкольного

возраста (5-7 лет). Центр имеет не одну направленность, а несколько, что помогает охватить большую часть населения.

Детский центр развития представляет собой учреждение, где с ребенком проводят занятия по развитию интеллектуальных способностей, навыков социального общения, творческих способностей, креативности, концентрации внимания и занимаются различными видами творчества (пение, лепка, рисование, танцы и т.д.).

Данный развивающий центр можно отнести к дополнительному типу – учреждение подобного плана работает по принципу кружков или секций. Родители приводят детей в подобные центры в большей степени для общего развития или для корректировки определенных заболеваний. Организация не позиционирует себя как детский сад, то есть дети не находятся в стенах детского центра без родителей дольше 3 часов, что позволяет не вводить в штат дополнительных сотрудников. Детский центр планируется разместить в арендованном помещении. Учитывая характер оказываемых услуг, в соответствии с законодательством РФ детский центр должен работать в рамках ИП и иметь лицензию на оказание услуг детям.

2.3 Описание предоставляемых услуг

Детский развивающий центр «Внуки Эйнштейна» собирается оказывать большой спектр услуг. Основной клиентской базой являются родители, чьи дети входят в возрастную группу от 0 до 7 лет. Ключевыми принципами работы центра будут: индивидуальный подход к каждому ребенку, высококвалифицированные специалисты, ответственный подход. Занятия будут проводиться в оборудованном помещении. Далее в таблице 2.1 представлен перечень предоставляемых услуг.

Таблица 2.1 – Перечень предоставляемых услуг

Наименование услуги	Возрастная группа	Описание
Массаж новорожденных	0+	Массаж для новорожденных является рекомендованной процедурой. Он предназначен для общего оздоровления, снимает тонус мышц, повышает иммунитет, а также улучшает физическое, психическое и эмоциональное здоровье ребенка. Процедура может применяться с первых дней жизни ребенка. Индивидуальное занятие.
Комплексные упражнения грудничковое плавание.	0+	Достаточно современная процедура. Служит физиотерапией для малыша. Плавание для грудного ребенка очень полезным оно способствует укреплению здоровья, формированию мышечного карсета, снижает мышечный тонус и оказывает легкий массажный эффект. Индивидуальное занятие.
Общеразвивающие занятия для детей раннего возраста	От 1-3 года	Данный вид занятий направлен на развитие сенсомоторное развитие ребенка, развитие координации и мелкой моторики, развитие речевого аппарата. Групповое занятие.
Музыкальные занятия	От 2-3 года	Интегрированное занятие с музыкальным сопровождением, с использованием различных методик. Музыкальная терапия оказывает положительный эффект на психическое и интеллектуальное развитие ребенка. Групповое занятие.
Детский фитнес	От 5 лет	Ряд спортивных мероприятий. Занятия включают в себя элементы хореографии, аэробики, гимнастики. Групповое занятие.
Развития речи	От 2 лет	Содержит в себе выявление, диагностику и коррекцию дефектов речи. Групповое занятие.
Творческая мастерская	От 3 лет	Занятие имеют творческую направленность: рисование, лепка, аппликации и т.д. Групповое занятие.
Комплексные развивающие занятия	группы: От 3-5 лет, От 5-7 лет	В данной программе дети развивают внимание и концентрацию. Совершенствуют навыки общения, развития и обогащается словарного запаса, чтение. Эмоциональное развитие, ловкость, творческое мышление. Групповое занятие.
Подготовка к школе	От 5-7 лет	Подготовка к начальной школе. Совершенствование чтения, письма, счет, решения математических и логических заданий. Групповое занятие.
Детский психолог	От 3 до 7 лет	Занятия направлены на коррекцию психологического здоровья. Индивидуальные и групповые занятия.
Логопед	От 3 лет	Индивидуальные занятия и консультации со специалистом.

Стоимость занятий варьируется в зависимости от услуги и формы предоставления (групповая или индивидуальная). Средняя стоимость 1 посещения занятий – 300 рублей. В центре также предполагается действие абонементов на месяц (8-12 занятий, в зависимости от программы). Его стоимость рассчитывается, исходя из суммы 1 посещения +дополнительная выгода (скидка 15%).

Полный прайс-лист услуг представлен в Приложении А.

2.4 Общая характеристика рынка детских центров развития.

Согласно анализу рынка детских развивающих центров, этот вид бизнеса продолжает оставаться одним из самых перспективных.

В состав услуг детских центров входят следующие направления:

- подготовка к первому классу школы;
- изучение иностранных языков;
- обучение музыке;
- навыки рисования;
- наблюдение психолога;
- театральные студии и др.

В последнее время набирает популярность франчайзинга в сфере детского дошкольного образования. В России существовало около 83 франшиз, примерно 90% распространенных в России франшиз имеют Российское происхождение, остальные 10% - это проекты, зародившиеся в Украине, США и Великобритании. При этом Российские франшизы имеют популярность СНГ и в странах ближнего зарубежья. На период 2022 году происходит отток иностранных франшиз из России. Франчайзеры стараются продать бизнес или вовсе закрыть его на территории РФ. В связи этим у

российских предпринимателей появляется возможность зайти на освободившийся рынок.

Инвестиционные вложения необходимые при открытии детского центра имеют разные значения. Минимальная сумма вложений при условии открытия по франшизе составляет от 150 тыс. руб. и доходит до 5 млн.руб. Данный показатель зависит от ряда элементов: формат детского центра, объем помещения и от территориально размещения (региона открытия).

Для полного анализа отрасли необходимо рассмотреть объем рынка детского дошкольного образования. Объем рынка представлен на рисунке 2.1.

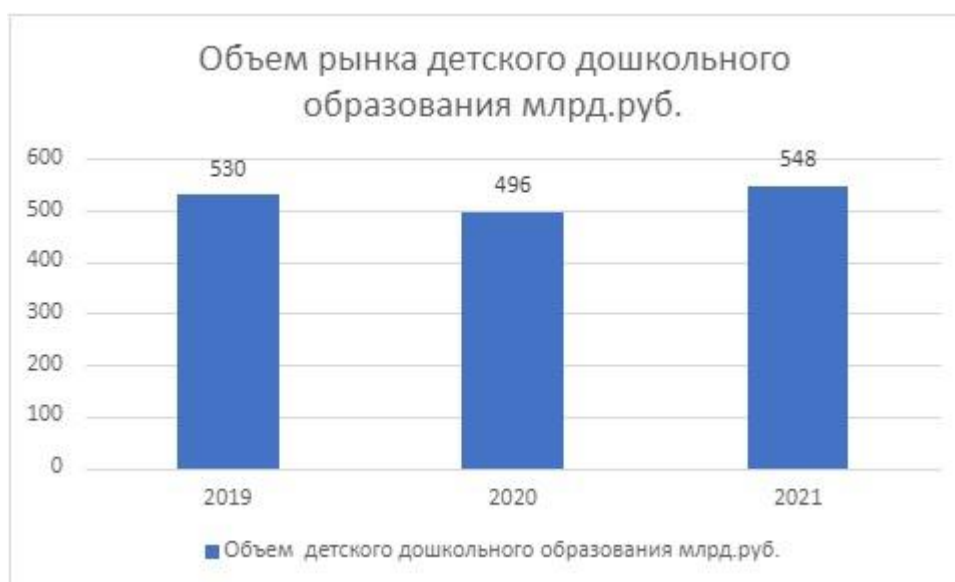


Рисунок 2.1 – Объемы рынка детского дошкольного образования за 2019-2021 гг., млрд.руб.

На основании диаграммы, можно сделать вывод о том, что в 2020 году рынок детского дошкольного образования показал отрицательную динамику показателей. В связи с объявлением пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, была приостановлена деятельность учреждений детского дополнительного образования. Частично некоторые организации были переведены на дистанционный формат, но в большинстве случаев детские центры просто не работали. Отсюда и вытекает, сокращение объемов отрасли

и уменьшение финансовых показателей. На период 2021 года эпидемиологическая ситуация в стране нормализовалась и как следствие объемы рынка были восстановлены.

В 2022-2024 гг. объем рынка дополнительного образования детей будет расти в среднем на 2% ежегодно. Рост рынка будет обеспечиваться дальнейшей реализацией федеральных проектов в области дополнительного образования и развитием государственно-частного партнерства.

Необходимые статистические данные об объемах рынка и численности действующих организаций детского дополнительного образования представлены на официальном сайте Министерства Просвещения РФ [49].

Далее рассмотрим численность учреждений дополнительного образования в РФ, данные представлены в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Количество учреждений дополнительного образования детей по видам, РФ, 2019-2021 гг.

Вид учреждения	2019	2020	2021	Темп роста % 2020 к 2019 гг.	Темп роста % 2021 к 2020 гг.
Центры	3169	3107	3190	98,04	102,67
Дворцы	183	174	182	95,08	104,59
Дома	1032	953	985	92,34	103,35
Станции	322	308	288	95,65	93,5
Школы	5001	4816	4756	96,3	98,75
Спортивные школы	1957	1794	1670	91,67	93,08
Спортивно-адаптивные школы	3	3	2	100	66,7
Спортивные школы олимпийского резерва	59	59	32	100	54,23

На основании таблицы можно сделать следующие выводы, по некоторым видам учреждений наблюдается отрицательная динамика. Количество домов снизилось с 1032 в 2019 году до 953 в 2020 году, далее в 2021 году наблюдается небольшое возвращение и численность достигает 985 образовательных домов. Также происходит снижение станций на протяжении всего исследуемого периода и на 2021 году численность 288 учреждений данного вида составляет 288. Дополнительные образовательные школы

показали отрицательную динамику за 3 года, их численность уменьшилась с 5001 в 2019 году до 4756 в 2020 году. Спортивные школы сократились по численности учреждений. Положительные изменения наблюдаются в численности детских образовательных центров.

Изменения количества детских образовательных центров наглядно представлены на рисунке 2.2 .



Рисунок 2.2 – Динамика изменения количества детских образовательных центров в РФ за 2019-2021 гг.

На основании диаграммы видно, что в 2020 году происходит небольшое сокращение количества действующих центров, правительством вводятся ограничительные меры, которые отчасти парализовали полноценное функционирования детских образовательных центров. Часть детских центров просто закрылась. В 2021 году ограничения ослабевают, детские центры начинают работать полной мере, и их численность увеличивается до 3190 учреждений.

Аудитория дошкольного образования. За последние 3 года среднее количество детей, которые посещают детские сад составляет 8,6 млн. человек, детские дополнительные образовательные организации посещают 5.5 млн. человек. Долевое соотношение распределено следующим образом,

54% детей получают дополнительные образовательные услуги в государственных детских садах, 45% в сторонних организациях, и всего лишь 1% в частных детских садах.

На рисунке 2.3 наглядно представлено соотношение долей на рынке детских дополнительных образовательных услуг.

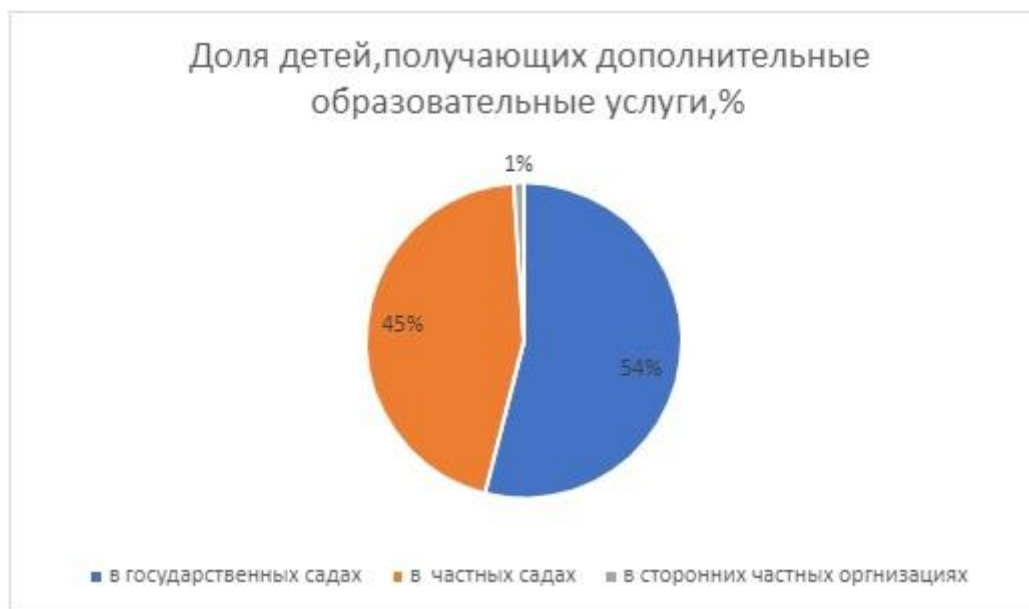


Рисунок 2.3 – Доля детей, получающих дополнительные образовательные услуги в различных учреждениях, %.

Данная диаграмма наглядно отражает посещаемость частных организаций детского дополнительного образования. Доля в 45% отражает востребованность на рынке данных организаций.

Ниже в таблице 2.3 представлен экономический портрет отрасли.

Таблица 2.3 – Экономический портрет отрасли

Характеристика	Стратегическое значение
Размеры рынка	Размер рынка дошкольного образования в 2021 году составляет 548 млрд.руб.
Рост размеров рынка	Ожидается рост рынка дополнительно детского образования.
Прибыльность отрасли	Прибыльность находится на среднем уровне.
Барьеры входа/выхода	Сложность получения лицензии и разрешительной документации.

Окончание таблицы 2.3

Товар дорог для покупателей	Услуги, предоставляемые детским центром являются ценными для потребителя. Готовы платить за услугу среднюю цену или вышесреднего.
Стандартизованные товары	Потребители не могут легко переключиться с детского центра на другой. Как правило, есть привязка к педагогическому составу и предоставляемым услугам.
Быстрые изменения технологии	Не требуется больших инвестиций в изменения технологий.
Требования к капиталу	Особых требований к капиталу нет.
Быстро изменения товара.	Существуют тенденции и нововведения, но в основном опора идет на имеющиеся образовательные нормы, программы и прочие.

На основании приведенных данных складывается общее впечатление о ситуации на рынке. Ожидается рост и увеличение объемов детского дополнительного образования. Даже при изменении внешних факторов, детские центры не теряют своей актуальности и имеют возможность переходить на новые форматы работы.

2.5 Анализ основных конкурентов

С учетом того, что открываемый детский развивающийся центр будет располагаться в Автозаводском районе г. Тольятти, то основными конкурентами нового учреждения будут организации по предоставлению детских образовательных услуг в области дополнительного образования, которые располагаются также на территории Автозаводского района. По данным электронного справочника предприятий в Тольятти действуют 167 детских развивающих центров, 88 из них расположены в Автозаводском районе [50].

Рассмотрим основных конкурентов Автозаводского района г. Тольятти в соответствии со следующими признаками:

- Месторасположение
- Оказываемые услуги (количество предоставляемых услуг, квалификация специалистов, комплексные предложения и т.д).
- Репутация (отзывы).

1. Детский клуб «Фролушка»

Адрес: 1. Самарская область, г. Тольятти, Баумана, д. 5;

2. Самарская область, г. Тольятти Автостроителей, 84а;

Контактный телефон: 620-626; +79270230202.

Детский клуб «Фролушка» предоставляет следующие виды услуг: различные мастер классы для детей с 2 лет; адаптация к детскому саду; комплексные развивающие занятия; подготовка к школе; логопедические занятия; танцевальные и спортивные занятия.

Отзывы размещены на сайте: <http://frolushka.com/>

2. Детский Центр «КОЛИБРИ»

Адрес: Самарская область, г. Тольятти, ул. Свердлова д.41;

Контактный телефон: +79879333626;

Детский Центр "КОЛИБРИ" предоставляет следующие услуги: арт-студия; подготовка к школе; английский язык; хореография; раннее развитие; лепка (глина).

Отзывы размещены на сайте:

https://togliatti.zoon.ru/kids/detskiy_tsentr_tvorchestva_i_razvitiya_kolibri/social/

3. Центр детской психологии и нейропсихологии «Сова и Луна»

Адрес: Самарская область, г. Тольятти, ул. Юбилейная улица д. 25.

Контактный телефон: +79272172002.

Центр детской психологии и нейропсихологии "Сова и Луна" оказывает следующие услуги: арт-терапия для детей; занятия с психологом; занятия с нейропсихологом; кинезио-занятия; различные мастер классы.

Отзывы размещены на сайте:

https://togliatti.zoon.ru/medical/tsentr_detskoj_psihologii_i_nejropsihologii_sova_i_luna/social/

4. Детский центр «Ступеньки».

Адрес: Самарская область, г. Тольятти, улица Автостроителей, 34, оф.4.

Контактный телефон: +79022938693; +79278924016.

Детский центр «Ступеньки» оказывает следующие услуги: развивающие занятия для детей с 1 года; мастер-классы; арт-терапия; логопед; подготовка к школе; занятия с психологом.

Отзывы размещены на сайте:

https://togliatti.zoon.ru/kids/tsentr_detskogo_razvitiya_stupenki/social/

5. Детский клуб «Страна чудес»

Адрес: 1. Самарская область, г. Тольятти, ул. 40 лет Победы, 11;

2. Самарская область, г. Тольятти, ул. 40 лет победы, д.196.

Контактный телефон: +79372104224.

Детский центр «Страна Чудес» оказывает следующие услуги: общеразвивающие занятия от 3 до 5 лет, занятия «вместе с мамой» от 8 месяцев, творческие занятия, английский язык, музыкальные занятия, занятия ритмикой, подготовка к школе.

Отзывы размещены на сайте:

https://togliatti.zoon.ru/kids/detskij_tsentr_otdyha_strana_chudes_na_kommunisticheskoj_ulitse/reviews/

6. Детский развивающий клуб «Бэби-клуб»

Адрес: 1. Самарская область, г. Тольятти, ул. Дзержинского д.5А;

2. Самарская область, г. Тольятти, ул. Спортивная 6;

3. Самарская область, г. Тольятти ул. Горького д. 84.

Контактный телефон: +78001002024, +79277002115.

Детский развивающий клуб «Бэби клуб» предоставляет следующие услуги: общеразвивающие занятия для всех возрастных групп с 8 мес. до 7 лет; ясли для детей (не более 4 часов); детский фитнес; песочная анимация; английский язык для детей; творческие занятия; подготовка к школе.

Отзывы размещены на сайте:

<https://baby-club.ru/clubs/toliati/dzerzhinsky/>

Далее рассмотрим конкурентные преимущества детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна».

Изучение внутренней среды направлено на выяснение того, какими сильными и слабыми сторонами обладает организация. Сильные стороны служат базой, на которую организация опирается в конкурентной борьбе и которую она должна стремиться расширять и укреплять. Слабые стороны - это предмет пристального внимания со стороны руководства, которое должно делать все возможное, чтобы избавиться от них.

Для того чтобы получить ясную оценку сил предприятия и ситуации на рынке, существует SWOT-анализ, который является одной из важнейших диагностических процедур. С помощью данного анализа определяются сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Проведем SWOT-анализ детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна».

Таблица 2.4 – SWOT-анализ

Сильные стороны S	Возможности O
<ul style="list-style-type: none"> – возможность индивидуального подхода; – широкий спектр услуг; – удобное расположение; – отличный уровень сервиса; – минимальные вложения. 	<ul style="list-style-type: none"> – привлечение инвесторов и расширение спектра услуг; – привлечение узкопрофильных специалистов. – повышение квалификации персонала
Слабые стороны W	Угрозы T
<ul style="list-style-type: none"> – мало известная организация; – небольшой опыт работы в отрасли; – наличие сильных конкурентов. – отсутствие клиентской базы 	<ul style="list-style-type: none"> – колебания цен или демпинг со стороны конкурентов; – появление новых направлений у конкурентов; – низкий спрос во время праздников и каникул.

Рассмотрим более подробно факторы, представленные в таблице 2.4.

Сильные стороны. Главным преимуществом на рынке услуг является качество. Качественное оказание педагогических услуг является

фундаментальной базой, на которой необходимо строить дальнейшую деятельность.

Широкий перечень услуг – это также сильная сторона, поскольку родителям удобнее привести ребенка в один центр, где можно ходить на все занятия, которые необходимы. Ценовая политика организации также имеет огромное значение для посетителей детского центра.

Индивидуальный подход к каждому ребенку и уникальность методик преподавания имеют огромное значение для родителей. И как следствие являются сильным преимуществом.

Расположение детского центра должно быть в густонаселенном районе. Иметь удобный подъезд и парковку.

Слабые стороны. Отсутствие клиентской базы, так как детский центр только выходит на рынок. Малоизвестность и отсутствие репутации тоже являются слабыми сторонами организации.

Возможности. Несмотря на то, что детский центр в первое время не будет иметь клиентской базы, центр имеет ряд возможностей, с помощью которых сможет закрепить свои позиции на рынке. Например, с помощью повышения квалификации персонала и различных тренингов, привлечения узкопрофильных специалистов и расширения предоставляемых услуг.

Угрозы. Главными угрозами для создаваемого детского центра являются: захват большей доли рынка авторитетной фирмой-конкурентом, колебания цен и различные вступления новых направлений предоставляемых услуг у конкурентов, а также низкое посещение детей вовремя праздников или каникул.

В целом, оценивая матрицу SWOT, можно сделать вывод о том, что детский развивающий центр «Внуки Эйнштейна» обладает достаточно сильными внутренними сторонами и возможностями, которые необходимо использовать для завоевания и успешного функционирования на рынке.

Выделив основных конкурентов и проанализировав спектр предоставляемых услуг необходимо составить бально-рейтинговую оценку и многоугольник конкурентоспособности.

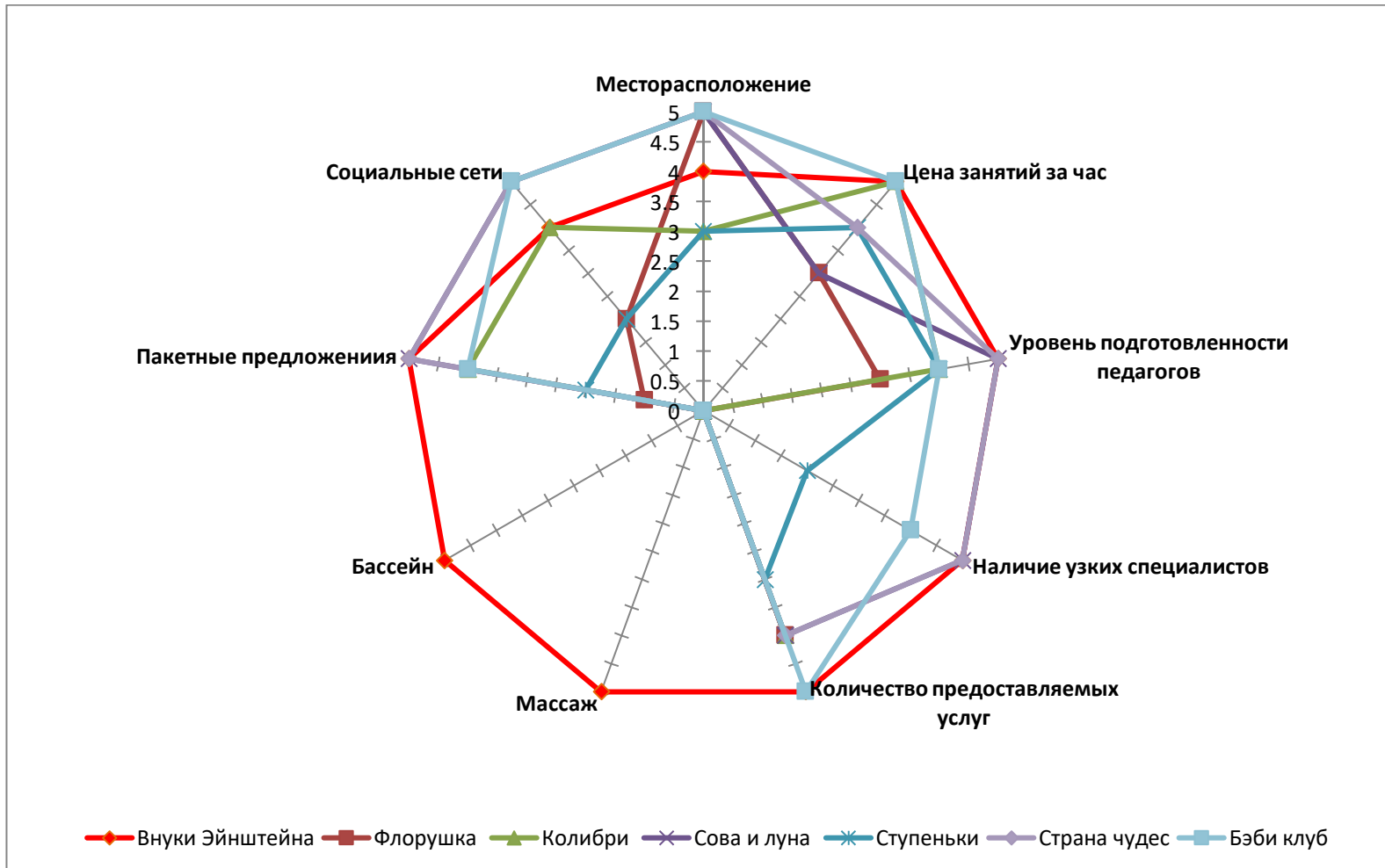
Механизм проведение оценки производится, следующим образом каждому фактору конкурентоспособности присваивается оценка от 1 (минимум, наихудшее значение фактора) до 5 (наилучшее значение фактора). Столбец с удельным весом рассчитывается на основании значимости критерия в системе оценивания. Удельный вес каждого критерия в сумме равен 1 и является базой для расчета. Затем выставляется, баллы и умножается на базовый удельный вес. Так складывается общая оценка по критериям. Организации, набравшие наибольшую итоговую оценку, являются основными конкурентами нашего проекта.

На основании полученных результатов составляется многоугольник конкурентоспособности.

Таблица 2.5 – Балльно-рейтинговая оценка конкурентов

Наименование	2	«Внуки Эйнштейна»		«Флорушка»		«Колибри»		«Сова и луна»		«Ступеньки»		«Страна Чудес»		«Бэби клуб»	
		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Критерии оценки	Удельный вес			Балл	Итого	Балл	Итого	Балл	Итого	Балл	Итого	Балл	Итого	Балл	Итого
Месторасположение	0,2	4	0,8	5	1	3	0,6	5	1	3	0,6	5	1	5	1
Цена занятий за час	0,2	5	1	3	0,6	5	1	3	0,6	4	0,8	4	0,8	5	1
Уровень подготовленности педагогов	0,2	5	1	3	0,6	4	0,8	5	1	4	0,8	5	1	4	0,8
Наличие узких специалистов	0,07 5	5	0,37 5	0	0	0	0	5	0,375	2	0,15	5	0,375	4	0,3
Количество предоставляемых услуг	0,07 5	5	0,37 5	4	0,3	4	0,3	4	0,3	3	0,225	4	0,3	5	0,375
Массаж	0,05	5	0,25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Бассейн	0,05	5	0,25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Пакетные предложения	0,1	5	0,5	1	0,1	4	0,4	5	0,5	2	0,2	4	0,4	5	0,5
Социальные сети	0,05	4	0,2	2	0,1	4	0,2	5	0,25	2	0,1	5	0,25	5	0,25
Итого:	1		4,75		2,7		3,3		4,025		2,875		4,125		4,225

Рисунок 2.4 – Многоугольник конкурентоспособности



На основании балльно-рейтинговой оценки основными конкурентами являются следующие детские центры: «Бэби клуб» и «Страна Чудес» а также «Сова и луна». На рисунке 2.4 графически показана оценка по различным критериям. Основным конкурентным преимуществом детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна» является, то, что в нем осуществляем всестороннее развитие детей от 0+. А также предоставление таких услуг, как массаж новорожденных и грудное плаванье.

Далее для более глубокого исследования конкурентных преимуществ составим карту стратегических групп. С ее помощью удастся определить основных конкурентов по двум выбранным условиям. Важно выбранные чтобы они были независимы друг от друга. Например, цена оказываемых услуг и их количество. На рисунке 2.5 представлена карта стратегических групп.

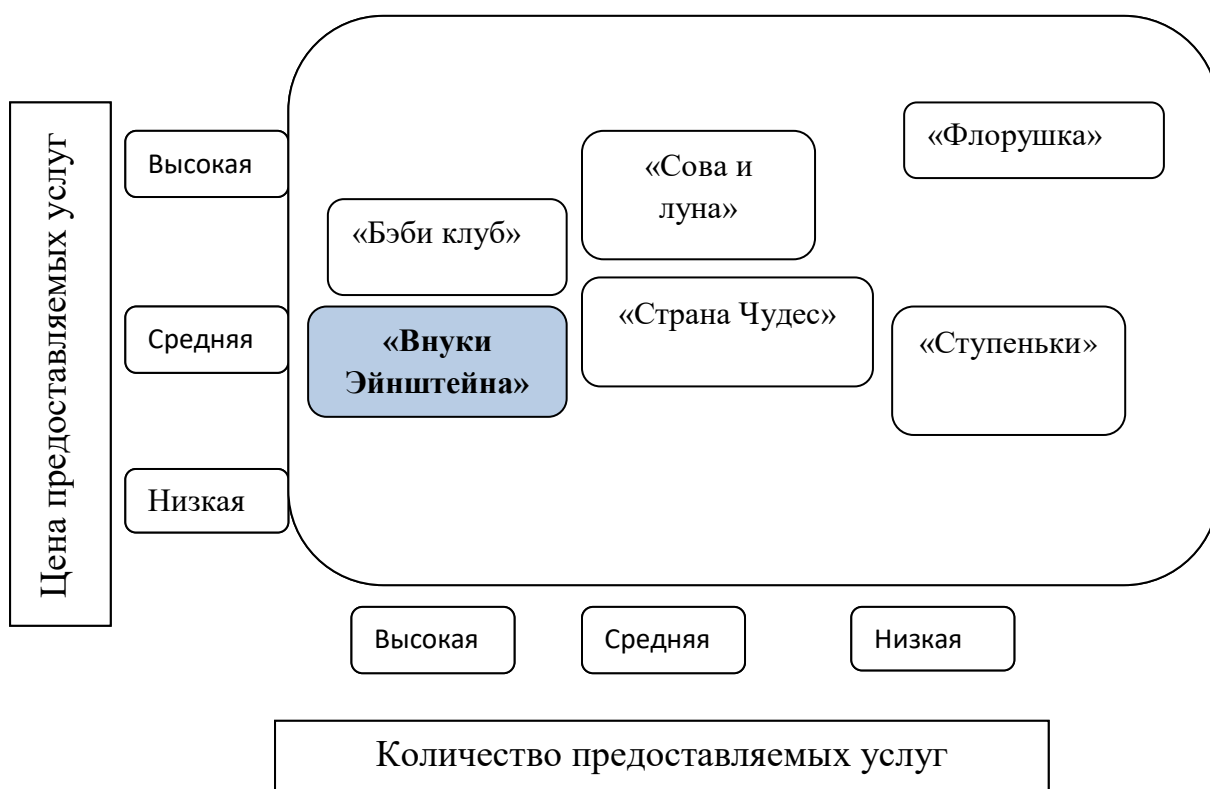


Рисунок 2.5 – Карта стратегических групп

Из составленной карты стратегической групп следует, что в детском центре «Внуки Эйнштейна» цена предоставляемых услуг является средней по рынку, а перечень услуг большее широкий. Достаточно близко расположены основные конкуренты: «Бэби клуб» и «Страна Чудес» а также «Сова и луна».

Определив основное количество конкурентов по территориальному расположению. Был произведен анализ предоставляемых услуг. Составлена бально-рейтинговая оценка конкурентов и многоугольник конкуренции. А также карта стратегических групп. На основании этого удалось определить основных конкурентов детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна».

2.6 Маркетинговый план

Для быстрого привлечения клиентов потребуется грамотная маркетинговая и рекламная стратегия.

Учитывая высокий уровень конкуренции рекламную кампанию и каналы продвижения необходимо анализировать тщательно. Это позволит существенно сократить затраты и получить максимальную отдачу.

Стратегии развития организации:

1-й уровень. Корпоративная стратегия – обеспечиваем всестороннее развитие детей с учетом их индивидуальных особенностей, желаний и ожиданий родителей.

2-й уровень. Деловая стратегия
– Стратегия дифференциации

Раннее и всестороннее развитие ребенка - одна из главных потребностей современных и ответственных родителей. Если раньше детские центры были востребованы только у обеспеченных людей, то сейчас их услугами пользуются семьи разного достатка.

Уникальность детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна» заключается в следующем:

- Индивидуальный подход к каждому ребенку, ориентация на интересы и возможности детей;
- Широкий аспект услуг для детей с рождения до школы, возможность «пакетных» предложений по привлекательной цене;
- Предоставление услуг массажа и грудничкового плавания;
- 3-й уровень. Функциональная стратегия.
- Маркетинговая стратегия

Основой маркетинга детского развивающего центра является система организации и предоставления услуг для детей и их родителей, ориентированная на удовлетворение потребностей потребителей, изучение внутренней и внешней рыночной, общественной среды, а также среды дополнительного образования, разработка мероприятий по улучшению работы центра, а также повышению квалификации педагогов для привлечения новых клиентов, проведение конкурентоспособной ценовой политики, стимулированию посещения, предоставление рекламы на щитах и в социальных сетях.

Целью маркетинга детского центра является повышение социальной значимости раннего и всестороннего развития детей, привлечение внимания родителей к образовательным вопросам, касающимся их ребенка, создание яркого примера Детского развивающего центра с большим спектром необходимых образовательных услуг.

В маркетинге важно определить идеального клиента или потребителя. Существует ряд критериев, по которым проводится анализ потенциальных клиентов.

С помощью PEST-анализа определяется влияния политических, экономических, социальных и технологических факторов на деятельность организации. Проведем PEST-анализ для выявления влияния внешних аспектов.

Таблица 2.6 – PEST-анализ внешней среды

Политико-правовые факторы:	Экономические факторы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Текущее законодательство в области дошкольного образования (Закон «Об образовании», Федеральные Государственные Образовательные Стандарты и т.д.) обеспечивает государственное регулирование системы образования. 2. Реализация госпрограмм в области дошкольного образования. 3. Изменение законодательных актов, направленных на поддержку детских центров развития. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уровень инфляции 2. Экономическая ситуация и тенденции в стране. 3. Уровень безработицы. 4. Платежеспособность населения, способствующая увеличению доходов от деятельности центра.
Социальные факторы:	Технологические факторы:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Демография (увеличение или снижение рождаемости) 2. Увеличение потребностей родителей в гармоничном развитии своих детей и получении ими необходимых знаний. 3. Нехватка свободных мест в муниципальных и государственных детских садах. 4. Стил жизни, обычаи и привычки 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Применение инновационных технологий в дошкольном образовании. 2. Широкое разнообразие развивающих и обучающих книг, пособий. 3. Компьютеризация населения. 4. Постоянное обновление или появление более совершенного оборудования, новых технологий и методик преподавания.

Общие выводы по таблице:

Политический фактор выступает в роли существенно значимого. С одной стороны большое количество законодательных актов в области и требований, предъявляемых детским центрам. С другой стороны же это поддержка в области дополнительного образования детей.

Экономический фактор, отрицательно влияющий на работу детского развивающего центра это уровень инфляции и безработицы, снижения уровня платежеспособности населения.

Социальные факторы, демография является ключевым фактором отрасли и определяет актуальность детского центра на рынке. Нехватка свободных мест в бюджетных учреждениях или же плохое качество предоставляемых там услуг, заставляют родителей обратить внимание на

частный детский центр. Также с появлением новых тенденций в области развития детей и новых методик потребности родителей в гармоничном развитии детей возрастают.

Технологический фактор, играет, определяет уровень оснащенности центра и его новизну. Чем современнее технологии, тем выше спрос на услуги. Разнообразие и уникальность также являются определяющими критериями.

Для четкого определения целевой аудитории бизнеса необходимо составить портрет потребителя.

Портрет «идеального» потребителя.

Целевой аудитории. Именно на нее будут рассчитаны все рекламные мероприятия.

Социально-демографический портрет:

Пол: женщины и мужчины (родители), бабушка или дедушка.

Возраст: от 23 до 50 лет, с детьми

Уровнем доходов: средним или выше среднего

Самое главное - наши потенциальные клиенты живут по соседству, то есть, в пределах района или квартала.

Семейное положение - замужем (женат), семейный человек.

Сфера занятости нет особых ограничений

Основная потребность — это развитие ребенка, улучшение физических и умственных способностей.

Таким образом, на основании составленного портрета потребителя, можно кратко представить клиентов детского развивающего центра: женщины и мужчины (родители), в возрасте от 23-50 лет, со средним уровнем дохода.

Рассчитаем основные единовременные и постоянные маркетинговые затраты.

Таблица 2.7 – Единовременные маркетинговые затраты

Единовременные затраты		
Статья расходов	Количество	Сумма, руб
Разработка дизайна и изготовление банера	1	7500
Изготовление вывески с названием	1	20000
Создание сайта	1	25000
Регистрация в картах и справочниках	5 (Яндекс.Справочник, 2ГИС, Google.Адреса, Foursquare, Ярмат)	0
Разработка прайс-листа	1	1500
Итого:		54000

Таблица 2.8 – Текущие маркетинговые затраты

Постоянные расходы		
Статья расходов	Количество	Сумма, руб
Разработка дизайна и распечатка визиток	250	3500
Распечатка листовок	1000	4000
Распространение листовок	-	1000
SMM	-	25000
Изображение на баннерах и щитах	2	20000
Итого:		53500

Таким образом единовременные финансовые затраты на маркетинг составили 54 000 рублей. А текущие затраты составили 53 500 рублей.

2.7 Организационный план

Для открытия бизнеса в штат потребуется нанять следующих специалистов:

- Директор
- Бухгалтер
- Администратор
- Педагоги общего развития- 2

- Узкие специалисты (логопед, детский психолог)
- Хореограф
- Массажист
- Инструктор по плаванию
- Хозяйственный работник

В результате общая численность персонала составит 11 человек.

Рассмотрим организационную структуру детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна».

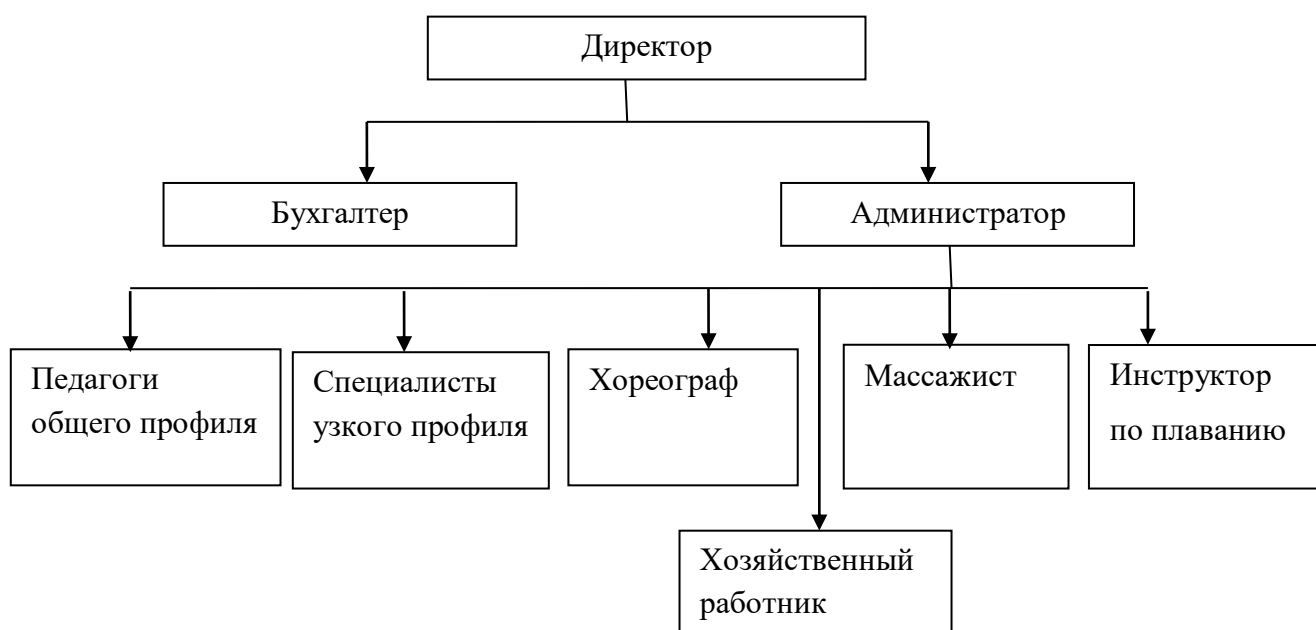


Рисунок 2.6 – Организационная структура детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна».

Директор детского развивающего центра может быть, как собственник, так и наемный сотрудник. Для достижения максимальной результативности бизнеса, директор должен иметь опыт работы в отрасли детского образования. В его обязанности входит реализация стратегических задач, координация деятельности организации, принимает на работу сотрудников, решает вопросы оплаты труда. В целом директор несет ответственность за успешное функционирование организации на рынке.

Бухгалтер занимается ведением бухгалтерского учета, начислением заработной платы, составлением всей необходимой налоговой отчетности.

Администраторы непосредственно взаимодействуют с детьми и их родителями, занимается организационными вопросами, а также составляет график занятий.

Педагоги общего развития ведут общеразвивающие занятия с детьми, занятия направлены на сенсомоторное развитие детей, развитие координации движений и мелкой моторики, развитие речи. Творческие занятия по рисованию, лепке, аппликации и т.д. Также проводят подготовку к школе.

Специалисты узкого профиля занимаются индивидуальными занятиями и групповыми консультациями. К ним относятся детский психолог и логопед.

Массажист необходим непосредственно для проведения детского массажа.

Инструктор по плаванию непосредственно проводит занятия для детей в бассейне.

Хозяйственные работники осуществляют уборку в детском центре.

Рассчитаем затраты на заработную плату работников в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Затраты на заработную плату

№ п.п.	Должность	Количество	Оклад	Сумма в месяц	Социальные взносы	Затраты на оплату труда с начислением
			Рублей	Рублей	30,20%	Рублей
2	Директор	1	30000	30000	9060	468720
3	Бухгалтер	1	23000	23000	6946	359352
4	Администратор	1	20000	20000	6040	312480
5	Педагоги	2	20000	40000	12080	624960
6	Узкие специалисты	2	15000	30000	9060	468720
7	Хореограф	1	15000	15000	4530	234360
8	Массажист	1	15000	15000	4530	234360

Окончание таблицы 2.9

9	Инструктор по плаванию	1	20000	20000	6040	312480
10	Хозяйственные работник	1	12500	12500	3775	195300
	Итого:	11	170500	205500	62061	3210732

Таким образом, общая сумма затрат на заработную плату в месяц составит 205 500 рублей, страховые взносы на сумму 62 061 рублей. В год прогнозируемая сумма на заработную плату составит 3 210 732 рублей.

2.8 Производственный план

В таблицах ниже произведены расчеты единовременных и текущих производственных затрат. А также составлена производственная программа на 5 лет.

Таблица 2.10 – Единовременные производственные затраты

Статьи расходов	Сумма
Регистрация, включая получение всех разрешений	30 000
Дизайн проект помещения	30 000
Ремонт	100 000
Вывеска	10 000
Закупка ноутбуков (2)	40 000
Аренда на время ремонта	200 000
Закупка оборудования (бассейн, необходимое для массажа, детские пособия для развития, игровая зона, оснащение детского туалета и т.д)	200 000
Шкаф верхней одежды	7 000
Принтер, ксерокс	24 000
Телефон	3 500
Модем	1 200

Окончание таблицы 2.10

Столы и стулья	30 000
Прочая мебель	40 000
Итого:	715 700

Таблица 2.11 – Текущие производственные затраты

Статьи расходов	Сумма
Фонд оплаты труда с начислениями	267561
Аренда	100 000
Коммунальные услуги	30 000
Услуги охраны	5000
Интернет	700
Оплата связи (телефон)	500
Хозяйственные товары	5000
Покупка необходимых материалов (цветная бумага, клей, соленое тесто, масла для массажа и тд)	5 000
Чистка бассейна	3 000
Непредвиденные расходы	10 000
Итого:	426761

Согласно расчетам, общие единовременные затраты составят 715 700 рублей, сумма текущих затрат составляет 426 761 рублей.

Далее будет представлена производственная программа на 5 лет.

Таблица 2.12 –Производственная программа

Наименование услуг	1-й мес.	2-й мес.	3-й мес.	4-й мес.	5-й мес.	6 -й мес.	7-й мес.	8-й мес.	9-й мес.	10 -й мес.	11-й мес.	12-й мес.
Массаж новорождённых	15	15	15	24	24	24	33	33	33	48	48	48
Грудничковое плавание	17	17	17	28	28	28	40	40	40	56	56	56
Музыкальная терапия	17	17	17	28	28	28	40	40	40	56	56	56
Творческая мастерская	15	15	15	24	24	24	37	37	37	48	48	48
Детский фитнес	15	15	15	24	24	24	37	37	37	48	48	48
Развитие речи	15	15	15	24	24	24	34	34	34	48	48	48
Детский психолог	12	12	12	20	20	20	28	28	28	40	40	40
Логопед	24	24	24	80	80	80	56	56	56	80	80	80
Комплекс развивающих занятий от 1-3	15	15	15	24	24	24	37	37	37	48	48	48
Комплекс развивающих занятий от 3-5	17	17	17	28	28	28	39	39	39	56	56	56
Подготовка к школе с 5-7	20	20	20	32	32	32	45	45	45	64	64	64

Продолжение таблицы 2.12

Наименование услуг	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Массаж новорождённых	360	397	438	483	531
Грудничковое плавание	423	466	515	566	622
Музыкальная терапия	423	466	515	566	622
Творческая мастерская	372	410	452	498	538
Детский фитнес	372	410	452	498	538
Развитие речи	363	400	441	485	486
Детский психолог	300	331	365	402	443
Логопед	720	794	875	962	1058
Комплекс развивающих занятий от 1-3	372	410	452	498	548
Комплекс развивающих занятий от 3-5	420	463	510	561	618
Подготовка к школе с 5-7	483	532	587	645	710

Производственная программа, составленная на 5 лет в натуральных единицах измерения. Она дает четкое представление о планируемом наращивании объемов оказываемых услуг.

2.9 Финансовый план

Финансовый план является ключевым разделом при разработке бизнес плана.

Финансовый план в общих чертах это план развития и изменения финансовых показателей для обеспечения финансовой устойчивости организации. Финансовый план содержит все расчеты по доходам и расходам организации, соотношения расчетных и натуральных показателей. Рассчитывается по месяцам и годам реализации проекта. В данном случае на 5 лет.

Далее представлен финансовый план детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна».

Таблица 2.13 – Финансовый план

Наименование услуги	Цена	1-й месяц		2-й месяц		3-й месяц		4-й месяц		5-й месяц		6-й месяц	
		Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход
Доходы:													
Массаж новорожденных	900	15	13500	15	13500	15	13500	24	21600	24	21600	24	21600
Грудничковое плавание	900	17	15300	17	15300	17	15300	28	25200	28	25200	28	25200
Музыкальная терапия	300	17	5100	17	5100	17	5100	28	8400	28	8400	28	8400
Творческая мастерская	350	15	5250	15	5250	15	5250	24	8400	24	8400	24	8400
Детский фитнес	400	15	6000	15	6000	15	6000	24	9600	24	9600	24	9600
Развитие речи	450	15	6750	15	6750	15	6750	24	10800	24	10800	24	10800
Детский психолог	750	12	9000	12	9000	12	9000	20	15000	20	15000	20	15000
Логопед	800	24	19200	24	19200	24	19200	80	64000	80	64000	80	64000
Комплекс развивающих занятий от 1-3	2700	15	40500	15	40500	15	40500	24	64800	24	64800	24	64800
Комплекс развивающих занятий от 3-5	2800	17	47600	17	47600	17	47600	28	78400	28	78400	28	78400
Подготовка к школе	2900	20	58000	20	58000	20	58000	32	92800	32	92800	32	92800
Итого:		182	226200	182	226200	182	226200	336	399000	336	399000	336	399000

Продолжение таблицы 2.13

Расходы:	до открыти я:	Расходы за 1-й мес.	Расходы за 2-й мес.	Расходы за 3-й мес.	Расходы за 4-й мес.	Расходы за 5-й мес.	Расходы за 6-й мес.
Единовременные производственные затраты	-715 700						
Заработная плата		267561	267561	267561	267561	267561	267561
Аренда		100000	100000	100000	100000	100000	100000
Коммунальные услуги		30000	30000	30000	30000	30000	30000
Услуги охраны		5000	5000	5000	5000	5000	5000
Интернет		700	700	700	700	700	700
Оплата связи		500	500	500	500	500	500
Хозяйственные товары		5000	5000	5000	5000	5000	5000
Покупка расходных материалов		5000	5000	5000	5000	5000	5000
Чистка бассейна		3000	3000	3000	3000	3000	3000
Непредвиденные расходы		10000	10000	10000	10000	10000	10000
Единовременные маркетинговые затраты	-54000						
Разработка дизайна и печать визиток		3500	3500	3500	3500	3500	3500
Распечатка листовок		4000	4000	4000	4000	4000	4000
Распространение листовок		1000	1000	1000	1000	1000	1000
SMM		25000	25000	25000	25000	25000	25000
Изображение на банерах и щитах		20000	20000	20000	20000	20000	20000
Итого:	-769700	480261	480261	480261	480261	480261	480261
Финансовый результат:	-769700	-254061	-254061	-254061	-81261	-81261	-81261
Нарастающий финансовый результат:		-1032761	-1277822	-1531883	-1613144	-1694405	-1775666

Продолжение таблицы 2.13

Наименование услуги	7-й месяц		8-й месяц		9-й месяц		10-й месяц		11-й месяц		12-й месяц	
	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход
Доходы:												
Массаж новорожденных	33	29700	33	29700	33	29700	48	43200	48	43200	48	43200
Грудничковое плавание	40	36000	40	36000	40	36000	56	50400	56	50400	56	50400
Музыкальная терапия	40	12000	40	12000	40	12000	56	16800	56	16800	56	16800
Творческая мастерская	37	12950	37	12950	37	12950	48	16800	48	16800	48	16800
Детский фитнес	37	14800	37	14800	37	14800	48	19200	48	19200	48	19200
Развитие речи	34	15300	34	15300	34	15300	48	21600	48	21600	48	21600
Детский психолог	28	21000	28	21000	28	21000	40	30000	40	30000	40	30000
Логопед	56	44800	56	44800	56	44800	80	64000	80	64000	80	64000
Комплекс развивающих занятий от 1-3	37	99900	37	99900	37	99900	48	129600	48	129600	48	129600
Комплекс развивающих занятий от 3-5	39	109200	39	109200	39	109200	56	156800	56	156800	56	156800
Подготовка к школе	45	130500	45	130500	45	130500	64	185600	64	185600	64	185600
Итого:	426	526150	426	526150	426	526150	592	734000	592	734000	592	734000

Продолжение таблицы 2.13

Расходы:	до открытия:	Расходы за 7-й мес.	Расходы за 8-й мес.	Расходы за 9-й мес.	Расходы за 10-й мес.	Расходы за 11-й мес.	Расходы за 12-й мес.
Единовременные производственные затраты	-715 700						
Заработная плата		267561	267561	267561	267561	267561	267561
Аренда		100000	100000	100000	100000	100000	100000
Коммунальные услуги		30000	30000	30000	30000	30000	30000
Услуги охраны		5000	5000	5000	5000	5000	5000
Интернет		700	700	700	700	700	700
Оплата связи		500	500	500	500	500	500
Хозяйственные товары		5000	5000	5000	5000	5000	5000
Покупка расходных материалов		5000	5000	5000	5000	5000	5000
Чистка бассейна		3000	3000	3000	3000	3000	3000
Непредвиденные расходы		10000	10000	10000	10000	10000	10000
Единовременные маркетинговые затраты	-54000						
Разработка дизайна и печать визиток		3500	3500	3500	3500	3500	3500
Распечатка листовок		4000	4000	4000	4000	4000	4000
Распространение листовок		1000	1000	1000	1000	1000	1000
SMM		25000	25000	25000	25000	25000	25000
Изображение на банерах и щитах		20000	20000	20000	20000	20000	20000
Итого:	-769700	480261	480261	480261	480261	480261	480261
Финансовый результат:	-769700	45889	45889	45889	253739	253739	253739
Нарастающий финансовый результат:		-1648516	-1602627	-1556738	-1302999	-1049260	-795521

Продолжение таблицы 2.13

Наименование услуги	Цена	2-й год		3-й год		4-й год		5-й год	
		Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход	Кол-во услуг	Доход
Доходы:									
Массаж новорожденных	900	397	357300	438	394200	483	434700	531	477900
Грудничковое плавание	900	466	419400	515	463500	556	500400	622	559800
Музыкальная терапия	300	466	139800	515	154500	556	166800	622	186600
Творческая мастерская	350	410	143500	452	158200	498	174300	538	188300
Детский фитнес	400	410	164000	452	180800	498	199200	538	215200
Развитие речи	450	400	180000	441	198450	485	218250	486	218700
Детский психолог	750	331	248250	365	273750	402	301500	443	332250
Логопед	800	794	635200	875	700000	962	769600	1058	846400
Комплекс развивающих занятий от 1-3	2700	410	1107000	452	1220400	498	1344600	548	1479600
Комплекс развивающих занятий от 3-5	2800	463	1296400	510	1428000	561	1570800	618	1730400
Подготовка к школе	2900	532	1542800	587	1702300	645	1870500	710	2059000
Итого:		5079	6233650	5602	6874100	6144	7550650	6714	8294150

Окончание таблицы 2.13

Расходы:	до открытия		Расходы за 2-й год		Расходы за 3-й год		Расходы на 4-й год		Расходы на 5-й год
Единовременные производственные затраты	-715 700								
Заработная плата			3210732		3210732		3210732		3210732
Аренда			1200000		1200000		1200000		1200000
Коммунальные услуги			360000		360000		360000		360000
Услуги охраны			60000		60000		60000		60000
Интернет			8400		8400		8400		8400
Оплата связи			6000		6000		6000		6000
Хозяйственные товары			60000		60000		60000		60000
Покупка расходных материалов			60000		60000		60000		60000
Чистка бассейна			36000		36000		36000		36000
Непредвиденные расходы			12000		12000		12000		12000
Единовременные маркетинговые затраты	-54000								
Разработка дизайна и печать визиток			42000		42000		42000		42000
Распечатка листовок			48000		48000		48000		48000
Распространение листовок			12000		12000		12000		12000
SMM			300000		300000		300000		300000
Изображение на банерах и щитах			240000		240000		240000		240000
Итого:	-769700		5655132		5655132		5655132		5655132
Финансовый результат:	-769700		578518		1218968		1895518		2639018
Нарастающий финансовый результат:			-217003		1001965		2897483		5536501

На основании финансового плана можно сделать следующие выводы:

Первоначальные производственные и маркетинговые расходы в сумме составляют -769 700 тыс. рублей;

Текущие производственные и маркетинговые затраты ежемесячно составляют сумму в размере -480 261.

Доходы организации не покрывают текущие затраты на протяжении 6 месяцев работы. Планируемая выручка за 6 месяцев работы 1 875 600 тыс. руб. Планируемые текущие расходы за 6 месяцев работы – 2 881 566 тыс. рублей. Таким образом, за вычетом сумм выходит -1 005 967. Начиная только с 7 месяца работы детский развивающий центр «Внуки Эйнштейна» доходы превысили расходы на 45 889 тыс.руб.

Полный объем запрашиваемых инвестиций составляют сумму. Складывается из первоначальных инвестиций и текущих затрат в размере: $769\,700 + 1\,005\,967 = 1\,775\,667$ тыс. руб.

Далее рассмотрим динамику показателей выручки за 5 лет.

На основании финансового плана организации можно сделать следующие выводы: В первый месяц работы выручка детского центра составит 226 200 тыс. рублей. Далее на шестой месяц работы выручка будет составлять уже 526 150 тыс. рублей. На 12 месяц работы выручка детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна» достигнет 734 000 тыс. рублей. Суммарно выручка за первый год работы 5 657 250 составит тыс. рублей.

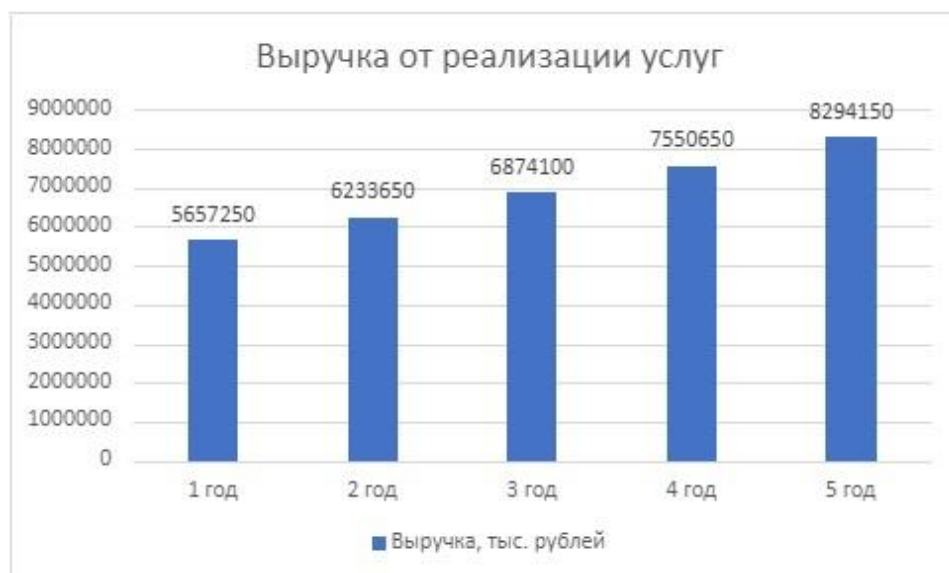


Рисунок 2.7 - Динамика изменения выручки организации за 5 лет, тыс. руб.

Показатели выручки от реализации услуг за 5 лет показывают положительную динамику. За первый год составляет 5 657 250 тысяч рублей, в следующие года объемы выручки продолжают расти и на 5 год работы составляет 8 294 150 тысяч рублей. Увеличение показателей свидетельствует о востребованности организации на рынке.

Рассмотрим нарастающий финансовый результат организации.

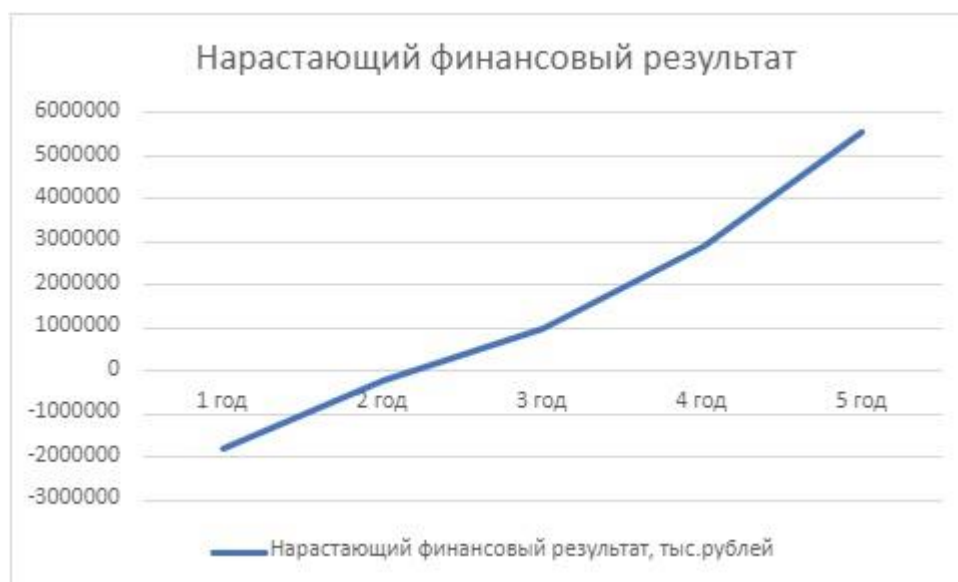


Рисунок 2.8 – Динамика изменения нарастающего финансового результата за 5 лет, тыс. руб.

На основании диаграммы видно, что в течении двух лет динамика отрицательная, но начиная с 2 года нарастающий финансовый результат

движется в положительном направлении и увеличивается быстрыми темпами. Такая тенденция свидетельствует о росте прибыли и эффективности работы детского центра.

Проведем расчет интегральных показателей эффективности проекта.

Таблица 2.14 – Поток доходов-расходов (кэш-фло) проекта по оптимистическому варианту

Показатель	Значения показателя, руб.					
		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Первоначальные инвестиции, тыс. руб.	769 700					
Выручка от реализации, тыс. руб.		5 657 250	6 233 650	6 874 100	7 550 650	8 294 150
Затраты, тыс.руб		6 532 832	5 753 132	5 753 132	5 753 132	5 753 132
Валовая прибыль, тыс.руб		- 875 582	480 518	1 120 968	1 797 518	2 541 027
Налог, тыс.руб		0	72 077,7	168 145,2	269 627,7	381 154,05
Чистая прибыль, тыс.руб		- 875 582	408 440,3	952 822,8	1 527 890,3	2 159 872,95
Чистый денежный поток, тыс.руб		- 875 582	408 440,3	952 822,8	1 527 890,3	2 159 872,95

Таким образом, чистый денежный поток во все годы осуществления инвестиционного проекта равен 4 173 444 тыс. руб.

Чистый денежный поток с 2 года осуществления инвестиционного проекта оказался положительным. Накопленный денежный поток к концу

срока реализации проекта составит 4 173 444 тыс. руб., что является свидетельством финансовой состоятельности проекта.

Для оценки состоятельности проекта методом чистой приведенной стоимости необходимо определить ставку дисконтирования.

Ставка дисконтирования зависит от минимальной доходности и влияния уровня инфляции. В данном случае под минимальной доходностью понимается ставка по депозитам в наиболее надежных российских банках. Она составляет около 14% годовых. Уровень инфляции за 2021 г. по данным Росстата составил 8%.

Исходя из этого, формула ставки дисконтирования имеет вид:

$$(1+E)=(1+R)*(1+I) \quad (2.1)$$

где E - ставка дисконтирования,

R – минимальная доходность (безрисковая ставка),

I –уровень инфляции.

Рассчитаем ставку дисконтирования по формуле:

$$(1+E)=(1+0,14)*(1+0,08)$$

$$(1+E)=1,2312$$

$$E = 0,2312 = 23,12\%$$

$$E = 23\%$$

Далее проведем оценку экономической эффективности проекта методом расчета чистой приведенной стоимости (NPV).

Таблица 2.15 – Расчет NPV

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Денежные потоки проекта, тыс.руб	- 875 582	408 440,3	952 822,8	1 527 890,3	2 159 872,9
Коэффициент дисконтирования $1/(1+e)^t$	0,813	0,660	0,537	0,437	0,355
Дисконтированные потоки , тыс.руб	-711 848,1	269 570,5	511 665,8	667 688	766 754,8
Сумма дисконтированных потоков, тыс.руб	1 503 831				
NPV, тыс.руб	734 131				

Сумма дисконтированных денежных потоков составляет 1 503 831 руб.

Таким образом, NPV данного инвестиционного проекта равен:

$$NPV = 1\ 503\ 831 - 769\ 700 = 734\ 131 \text{ руб.}$$

$NPV > 0$, это свидетельствует о прибыльности проекта и выгоды его осуществления.

Расчет индекса прибыльности инвестиций

Индекс прибыльности инвестиций (PI) показывает отношение отдачи капитала к размеру вложенного капитала, показатель PI показывает относительную прибыльность проекта или дисконтируемую стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений.

Критерий принятия решения такой же, как при принятии решения по показателю NPV, т.е. $PI > 0$. При этом возможны три варианта:

- $PI > 1,0$ – инвестиции рентабельны и приемлемы в соответствии с выбранной ставкой дисконтирования;
- $PI < 1,0$ – инвестиции не способны генерировать требуемую ставку отдачи и неприемлемы;
- $PI = 1,0$ – рассматриваемое направление инвестиций в точности удовлетворяет выбранной ставке отдачи.

Проекты с высокими значениями PI более устойчивы.

PI рассматриваемого инвестиционного проекта равен:

$$PI = PVP / I \quad (2.2)$$

где, PVP – Сумма дисконтированных денежных потоков,

I – Первоначальные вложения.

Проведем расчет по данной формуле:

$$PI = 1\ 503\ 831 / 769\ 700 = 1,95$$

$$1,95 > 1$$

Т.е. индекс доходности данного проекта выше 1, это говорит о том, инвестиции рентабельны и приемлемы в соответствии с выбранной ставкой дисконтирования.

Оценка экономической эффективности методом внутренней нормы доходности.

Внутренняя норма доходности - норма прибыли, порожденная инвестицией. Внутренняя норма прибыли находится обычно методом подбора значений ставки дисконта, при вычислении показателя чистой текущей стоимости проекта.

Коэффициент дисконтирования P , определяющий настоящую стоимость платежа, который будет осуществлен через n лет при ставке дисконтирования i , определяется по формуле:

$$P = 1 / (1+i)^n \quad (2.3)$$

Таблица 2.16 – Расчет внутренней нормы доходности

	Чистый денежный поток, тыс. руб.	Коэффициент дисконт. 1, (10 %)	Денежный поток 1, тыс.руб.	Коэффициент дисконт. 2, (50 %)	Денежный поток 2., тыс.руб.
0	-769 700	1	-769 700	1	-769 700
1-й год	-875 582	0,91	-796 779,6	0,67	-533 842,3
2-й год	408 440,3	0,83	339 005,4	0,44	149 162,3
3-й год	952 822,8	0,75	714 617,1	0,3	214 385,1
4-й год	1 527 890,3	0,68	1 038 965,4	0,2	207 793,08
5-й год	2 159 872,9	0,62	1 339 121,2	0,13	174 085,7
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.			1 865 229,5		-588 116,1

Внутренняя норма доходности (IRR) находится по формуле:

$$\text{ВНД (IRR)} = \text{КД1} + (\text{ЧДД1}/(\text{ЧДД1}-\text{ЧДД2})) * (\text{КД2}-\text{КД1}) \quad (2.4)$$

Где, КД1 – коэффициент дисконтирования 1,

КД 2– коэффициент дисконтирования 2,

ЧДД1 – Чистый денежный поток 1,

ЧДД 2 – Чистый денежный поток 2.

Рассчитаем внутреннюю норму доходности для данного проекта

ВНД = 0,28 или 28%

Для нормы дисконта 10% NPV составит 1 865 229,5 тыс. руб., для нормы дисконта 50% NPV составит -588 116,1 тыс. руб.

Формула справедлива, если выполняются условия $KД1 < ВНД < KД2$ и $ЧДД1 > 0 > ЧДД2$, в данном случае эти условия выполняются.

ВНД (IRR) составляет 28 %, таким образом, т.е. внутренняя рентабельность проекта составляет 28%, этот показатель является высоким для предпринимателей малого бизнеса, работающих в настоящее время в России. Данный проект, способен вызвать интерес со стороны любого потенциального инвестора.

Расчет срока окупаемости проекта

Таблица 2.17 – Расчет срока окупаемости проекта

Период		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Объем инвестиций, тыс.руб.	-769 700					
Чистый приток тыс.руб.		- 875 582	408 440,3	952 822,8	1 527 890,3	2 159 872,9
Коэффициент наращения	1.1	1	1	1	1	1
Приведенные капитальные вложения	-846 670	- 875 582	408 440,3	952 822,8	1 527 890,3	2 159 872,9

Срок окупаемости проекта составляет 1 года и 7 месяцев.

Таким образом, накопленный денежный поток к концу срока реализации проекта составил 4 173 444 тыс. руб., что является свидетельством финансовой состоятельности проекта, ставка дисконтирования 23%, NPV = 734 131 тыс. руб., индекс прибыльности, больше 1, т.е. проект можно признать прибыльным, внутренняя норма доходности 28 %, что также указывает на эффективность проекта. Срок окупаемости проекта – 2 год и 3 месяца.

На основании полученных данных можно сделать вывод, что данный проект является прибыльным и его стоит принять, т.е. экономическая эффективность бизнес-плана доказана.

Далее рассмотрим этапы реализации бизнес плана.

Таблица 2.18 – Этапы реализации бизнес-плана детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна»

Эпаты/Сроки	3 квартал 2022	4 квартал 2022	01.2023 - 01.2024	01.2024 - 01.2025	01.2025 - 01.2026	01.2026 - 01.2027	01.2027 - 01.2028
Заключение договора на аренду помещения							
Благоустройство помещения							
Запуск рекламной программы детского центра							
Создание соц. Сетей и сайта							
Найм сотрудников в соответствии с ТК РФ							
Разработка программ обучения на основании имеющихся материалов							

Окончание таблицы 2.18

Разработка авторских программ обучения							
Формирование детских групп							
Расширение оказываемых услуг							
Создание узнаваемого имени (захват рынка на 20%)							
Открытие еще одного детского центра в Центральном районе.							
Создание франшизы							

Заключительным этапом при разработке бизнес плана является оценка возможных рисков проекта.

1. Неопределенность существующего законодательства и нормативов в отношении работы детских центров. Невозможно предположить заранее какие законодательные акты и нормативы будут изменены в области детского дошкольного образования.
2. Возникновения непредвиденных затрат. Например, в связи с ростом инфляции возрастают затраты на обслуживание детского центра. Что влечет за собой снижение чистой прибыли и увеличение срока окупаемости.
3. Появление новых конкурентов. Влечет за собой снижение спроса на услуги нашего детского центра.
4. Трудности с набором квалифицированного персонала. Важно что бы педагоги детского центра имели высокую квалификацию. Репутация детского центра напрямую зависит от педагогического состава.

5. Высокая степень ответственности персонала за здоровье и жизнь ребенка. Необходимо полностью обеспечить безопасное пребывание детей в развивающем центре.

Перечислив возможные риски, можно сказать, что наиболее значимым является законодательные изменения, так как их невозможно изменить и предусмотреть заранее. Остальные возможные риски рассматриваются с наименьшей степенью влияния.

Выводы по 2 главе:

В бизнес-плане представлена информация, касающаяся открытия детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна» г. Тольятти.

Миссия проекта: обеспечение всестороннего развития детей от рождения до школьного возраста с учетом их индивидуальных особенностей, желаний и ожиданий родителей, выявляя способности и таланты детей.

Цель проекта: создание предметно-развивающейся среды, комфортных и благоприятных условий для гармоничного и всестороннего развития детей, а также удовлетворения потребностей родителей в организации «полезного» досуга детей.

Уникальность бизнес-проекта состоит в том, что занятия будут проводиться для детей от 0+ до 7 лет.

Открытие детского развивающего центра планируется в Автозаводском районе. В связи с тем были выбраны несколько сильных конкурентов и проведен анализ их деятельности. Составлена балльно-рейтинговая оценка конкурентов и многоугольник конкурентоспособности. Проведен SWOT-анализ детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна». К преимуществам детского развивающего центра можно отнести: широкий перечень предоставляемых услуг, невысокие цены, квалифицированный педагогический состав, индивидуальный подход к каждому ребенку, удобное месторасположение.

В маркетинговом плане составлен портрет потребителя, который дает четкое представление о потенциальных клиентах детского развивающего

центра. Произведен расчет всех необходимых расходов на маркетинг. В организационном плане представлена организационная структура и рассчитанная заработная плата. В производственном плане составлена прогнозируемая производственная программа в натуральных единицах измерения.

Все расчеты ранее перечисленных планов сводятся в фундаментальный раздел бизнес-планирования – финансовый план. В нем отражены доходы и расходы детского центра на планируемый период, нарастающий финансовый результат. Проведен расчет интегральных показателей, эффективности проекта. Таким образом, накопленный денежный поток к концу срока реализации проекта составил 4 173 444 тыс. руб., что является свидетельством финансовой состоятельности проекта, ставка дисконтирования 23%, $NPV = 734\,131$ тыс. руб., индекс прибыльности, больше 1, т.е. проект можно признать прибыльным, внутренняя норма доходности 28 %, что также указывает на эффективность проекта. Срок окупаемости проекта – 1 год и 7 месяцев.

На основании полученных данных можно сделать вывод, что данный проект является прибыльным и его стоит принять, т.е. экономическая эффективность бизнес-плана доказана.

Глава 3. Дополнительное дошкольное образования России

3.1 Этапы становления дошкольного дополнительного образования в России

Дополнительное дошкольное образование является составляющей частью в целостной образовательной системе России. Для формирования четкого представления о сущности детского дополнительного образования необходимо обратиться к его этапам становления.

Хронологически становления ветви можно представить следующим образом: конец XIX - начало XX века, 20-30-е годы XX века, 40-80-е годы XX века и период с 1992 года по настоящее время.

Особенности становления и развития дополнительного образования детей к отражены в научных трудах следующих авторов: В. В. Абраухова, В. А. Березина, Л. Н. Буйлова, И. А. Верба, М. Б. Коваль, О. Е. Лебедев, Е. Н. Медынский, Т. И. Сущенко, Л. И. Филатова и др.

Идея о дошкольного образовании детей имеет свои истоки еще со времен XIX века. Но тогда суть идеи была иная. Общественные, социальные и экономические условия жизни складывались таким образом, что детям приходилось рано включаться в работу [20].

Первые попытки получения детьми образования внешколы можно отнести к началу XX века. В те времена создается ряд следующих учреждений: «Дневной клуб для приходящих детей» (1905 г.), общество «Сетлемент» (1906 г.), общество «Детский труд и отдых» (1909 г.), детская летняя трудовая колония «Бодрая жизнь» (1911 г.). В основу ложатся педагогические тенденции того времени, сочетания педагогики индивидуальной и педагогики социальной. Деятельность педагогов по организации жизни детей с учетом общественно-хозяйственной деятельности России носила характер конкретно-практической направленности

воспитания, что имело исключительную педагогическую ценность для становления общественного воспитания. Первые внешкольные образовательные центры скорее компенсировали отсутствие основного образования. Но именно учреждения такого типа, заложили основу становления детского дополнительного образования [33].

В конце XIX – начале XX века в городах России на средства местных педагогических сообществ создавались различные детские клубы. Выдающийся российский ученый тех времен Е.Н. Медынский подчеркивал важность дополнительного образования детей. В своих трудах он писал: «помочь войти растущему человеку в культуру, освоить ее и сделать частью своей жизни только школьное образование не может, оно непременно должно быть дополнено внешкольными формами» [34].

В период 20-30х годов XX века дополнительная внешкольная деятельность приобретает больше идеологический характер. Открываются различные внешкольные учреждения: дворцы творчества, секции и кружки по интересам, спортивные школы и центры, пионерские лагеря. Целью создания таких организаций является культурно-просветительская деятельность, формирование духовного, интеллектуального и физического развития детей.

В 40-50-е годы XX века в дополнительных детских образовательных учреждениях преобладают патриотические направления в воспитании личности ребенка [30].

В 60-е годы в области дополнительного внешкольного образования происходят существенные изменения, на первый план выдвигается деятельностный подход обучения. Особое значение приобретают увлечения и интересы ребенка, его коммуникативные способности и поведение в коллективе [44].

Наивысшей степенью развития дополнительного внешкольного образования принято считать 70-80-е годы XX века. Именно в этот период определяются основные направления социально-педагогической

деятельности. Формируется понятийный аппарат, цели, задачи и содержание дополнительного внешкольного образования [42].

Процесс становления дополнительного образования вызвал интерес не только у педагогов-практиков, но и у ученых, которые в своих исследованиях научно обосновывают такое социально-педагогическое явление, как дополнительное образование.

В 1992 году в соответствии с законом РФ «Об образовании» все раннее существующие формы внешкольного образования объединяются под названием дополнительное образование. Далее в редакции 1996 года происходит разделение дополнительного образования по возрастным группам: детское и взрослое. Основной целью дополнительно детского образования на тот момент являлось развитие творческих направленностей ребенка [23].

Этапы развития дополнительного образования четко отражают основные течения и социально-политическую обстановку. Тенденции изменения и превращения внешкольного образования в дополнительное четко отслеживаются в хронологии. Претерпевают изменения функции дополнительного образования, на смену массового идеологического воспитания приходит индивидуальное воспитание с учетом особенностей развития ребенка, его способностей и интересов. Координально меняется взгляд на личность ребенка, усиливаются позиции культурно-исторической педагогики развития. Возрастает значение неформального образования, определяются приоритетные направления дополнительного образования детей. [19].

Рассмотрев историю становления дополнительного образования и его трансформацию, необходимо обратиться к трактовки современного понятия дополнительного детского образования.

В научных трудах А.К. Брудного дается следующее определение: «основное предназначение дополнительного образования – удовлетворять

постоянно изменяющиеся индивидуальные социокультурные и образовательные потребности детей» [15, с. 2].

Более развернутое определение дополнительного образования представлено в работах А.Г. Асмолова, «дополнительное образование – это поисковое, вариативное образование, апробирующее иные, не общие пути выхода из различных неопределенных ситуаций в культуре и предоставляющее личности веер возможностей выбора своей судьбы, стимулирующее процессы личностного саморазвития» [13].

В современных условиях социально-экономического развития общества детское дополнительное образование стало приобретать все большее значение. Его принято рассматривать как целостный и отдельный вид образования. Содержит в себе обучение, воспитание и всеобщее развитие личности ребенка.

Гибкость дополнительного образования детей как открытой социальной системы позволяет обеспечить условия для формирования лидерских качеств, развития социального творчества, формирования социальных компетенций.

Дополнительное образование, в значительной мере осуществляется квалифицированными педагогами и профильными специалистами, что обеспечивает его многогранность, привлекательность, уникальность, результативность. Под качеством дополнительного детского образования стоит понимать, степень соответствия предоставляемых образовательных услуг ожидания и запросам потребителей (родители, опекуны и общество в целом) и непосредственное соответствие существующим государственным нормативам.

Анализируя процесс становления детского дополнительного образования в России можно отметить ряд следующих особенностей:

- Формирования основ дополнительного образования в России, являлось результатом естественной потребности в образовании народных масс. Учреждения создаваемые с целью дополнительного

образования на протяжении всех этапов становления имели различные задачи, функции и принципы в зависимости от политической, социальной и экономической обстановке в стране.

- Современное дополнительное образование характеризуется как свободное и вариативное, то есть позволяющее выбирать образовательные программы, подстраивать их под соответствующие потребности и возможности учащихся.
- Система дополнительного образования это практико-ориентированная среда, с постоянной модернизацией авторских программ, применением уникальных методик и инновационных программ.

3.2 Нормативно-правовая база в области детского дополнительного образования

Законодательная база в области дополнительного дошкольного образования детей включает в себя ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих работу учреждений данного типа на территории России.

Рассмотрим действующие официальные документы:

Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ (редакция от 16.04.22) [11]. Статья 75. Дополнительное образование детей и взрослых. В данной статье в пункте 1 освещается сущность данного типа образование: «Дополнительное образование детей и взрослых направленно на формирование и развитие творческих способностей детей и взрослых, удовлетворение их индивидуальных потребностей в интеллектуальном, нравственном и физическом совершенствовании, формирование культуры здорового и безопасного образа жизни, укрепления здоровья, а также на организацию их свободного времени. Дополнительное

образование детей обеспечивает их адаптацию к жизни в обществе, профессиональную ориентацию, а также выявление и поддержку детей, проявивших выдающиеся способности. Дополнительные общеобразовательные программы для детей должны учитывать возрастные и индивидуальные особенности детей».

В пункте 2 статьи 75 описаны программы дополнительного образования и их подразделения на общеразвивающие и предпрофессиональные. Общеразвивающие дополнительные программы реализуются для детей и взрослых. Предпрофессиональные дополнительные программы в области искусства, физической культуры и спорта, разработаны в большей степени для детей.

В пункте 3 статьи 75 подтверждается, что для получения дополнительного образования не существует ограничений по возрасту и уровню образования. Возможный ряд требований к допуску учащегося содержат специальные образовательные программы.

В пункте 4 статьи 75 закреплено положение о том, что содержание образовательных программ дополнительного образования и сроки обучения устанавливает непосредственно учреждение дополнительного образования. Все программы обучения дополнительного образования должны быть составлены в соответствии с федеральными государственными требованиями.

Специфика реализации образовательных программ дополнительного образования по предпрофильным направлениям регламентируется в статье 83 пунктах 3-7 и статьей 84 пунктами 4-5 – Настоящего федерального закона [11].

Ключевым документом, определяющим направления развития дополнительного образования детей, является Распоряжение Правительства РФ от 31.03.2022 года № 678-р «О концепции развития дополнительного образования детей до 2030 года» [10]. Включает в себя поставленные цели и задачи и механизмы развития данной отрасли. Составляющим звеном

концепции является Приказ Минпросвещения России от 03.09.2019 N 467 «Об утверждении Целевой модели развития региональных систем дополнительного образования детей» (редакция от 02.02.2021) [9]. Целевая модель развития региональных систем дополнительного образования (сокращенно Целевая модель развития региональных систем ДОД) является обязательной для учреждений осуществляющих деятельность в области дополнительного детского образования. Основной целью внедрения данной модели развития является создание условий для воспитания гармонично развитой и социально-ответственной личности. Задачами данной целевой модели являются:

- повышение уровня вариативности дополнительного образование детей, а также повышение качества и доступности образовательных программ;
- формирование ведущей роли дополнительного детского образования в системе образования РФ, как ключевого элемента интеллектуального, духовно-нравственного и физического развития детей;
- усиление значимости и востребованности программ дополнительного образования детей;
- создание конкурентной среды для развития учреждений детского дополнительного образования, вне зависимости от их организационно-правовой формы [9].

Целевая модель развития региональных систем ДОД является важным документов в области современного дополнительного образования. В ней обозначена важность детского дополнительного образования, сформированы основные идеи развития детей возрастом от 5-18 лет.

Далее стоит упомянуть Приказ Министерства просвещения РФ от 9.11.2018 г. № 196 « Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» [8]. В данном приказе регламентируется порядок организации,

особенности осуществления образовательных программ в области дополнительного образования детей. Приказ является обязательным для учреждений осуществляющих деятельность в данном направлении. Содержит в себе ряд требований к образовательным программам.

Следующий документ для рассмотрения – это Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 5.05. 2018 № 298н [7]. Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых». Он включает в себя требования к уровню квалификации, которой должен владеть педагог, а также описание трудовых функций входящих в профессиональный стандарт.

Один из самых значимых документов в работе детских дополнительных учреждений является СанПиН 2.4.3049-13 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы дошкольных образовательных учреждений» от 15.05.13 (редакция от 27.10.20) [2]. Содержит в себе санитарно-эпидемиологические правила по охране здоровья детей при осуществлении деятельности по воспитанию, обучению и развитию детей, независимо от организационно-правовой формы организации. В документе представлены следующие требования к:

- условиям по размещению детской образовательной организации;
- оснащённости и содержанию территории;
- помещению его содержанию и оборудованию;
- освещению помещения (естественный и искусственный свет);
- отоплению и вентиляции;
- водоснабжению и канализация;
- организации питания детей;
- приему детей в учреждение;
- режиму дня;
- физическому воспитанию;

– личной гигиене персонала.

Помимо всех вышеперечисленных требований, в нем содержатся также рекомендации по созданию наиболее благоприятной атмосферы для содержания, воспитания, обучения и развития детей.

Особые требования предъявляются к пожарной безопасности помещения, в котором находятся дети. Федеральный закон от 22.07.2008 № 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» (редакция от 30.04.21) [12].

Необходимо подчеркнуть что организациям, осуществляющим свою деятельность в области детского дополнительного образования необходимо иметь специальную лицензию. Постановление Правительства РФ от 18.09.2020 № 1490 (с изменениями от 30.11.21), (редакция, действующая с 1.03.22) [4]. Документ устанавливает порядок лицензирования, содержит общие положения и перечень организаций которым необходимо иметь лицензию.

При работе с детьми педагогам и сотрудником детских образовательных организаций необходимо иметь соответствующие медицинские документы. Приказ Роспотребнадзора от 20.05.2005 №402 «О личной медицинской книжке и санитарном паспорте» (редакция от 02.06.2016) [5]. В нем обозначена форма личной медицинской книжки для сотрудников, которая содержит в себе все необходимые этапы прохождения медицинской комиссии. В медицинской книжке собрана вся информация об обследовании, перенесенных заболеваниях, вакцинации и др. Медицинский осмотр дает представления о физическом и психическом здоровье педагога.

В связи с тем, что услуги дополнительного детского образования оказываются на платной основе, то особую значимость приобретают права потребителя. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителя» (редакция от 11.06.21) [1]. Данный закон в соответствии со своим названием в первую очередь служит для регулирования возникших отношений между потребителем и исполнителем, продавцом, изготовителем и др. Также в

законе обозначены требования к оформлению и введению Уголка потребителя.

Правила предоставления услуг закреплены в Постановлении Правительства РФ от 15.09.2020 г № 1441 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг» [3]. Рассмотрены условия, при которых оказание данных услуг не противоречит законодательству РФ. Проведен порядок заключения специального договора на основании, которого и оказываются дополнительные образовательные услуги детям.

На основании вышеперечисленных официальных документов регулируется деятельность организаций в сфере дополнительного детского образования. Правительство России уделяет особое внимание направлениям развития данной отрасли. Это связано с тем, что возрастает значимость раннего развития детей, а также всеобщность и непрерывность образования.

3.3 Разработка рабочей программы по направлению: «Творческая мастерская»

Направленность программы. Творческая деятельность является неотъемлемой частью всеобщего развития ребенка. Дошкольный возраст детей это период раскрытия творческого потенциала. Дети начинают рисовать, лепить или конструировать с первых лет жизни. Творчество способствует умственному развитию детей, формируется мышление, восприятие, память. В процессе у детей развивается фантазия, воображение и визуализация объектов. Проявляется индивидуальность и собственное восприятие вещей и картины мира в целом. Именно творческая деятельность в раннем возрасте выступает катализатором постепенного расширения знаний.

Возраст детей от 3 до 5 лет.

Форма организации: групповая

Срок реализации программы: программа рассчитана на 1 год.

Продолжительность занятий составляет: от 15-30 мин.

Цель: Создание благоприятной среды для творческой самореализации личности ребенка и развитие его художественно-эстетических способностей.

Задачи.

Обучающие:

1. Знакомство детей с различными творческими направлениями;
2. Обучение приемам и технологиям художественного и изобразительного мастерства;
3. Изучение особенностей работы с различными материалами;

Развивающие:

1. Развитие у детей творческого потенциала;
2. Развитие образного мышления и воображения;
3. Развитие мелкой моторики, памяти и внимания;
4. Формирование эстетического восприятия окружающего мира.

Воспитательные:

1. Привить детям любовь к трудолюбию, усидчивости, аккуратности;
2. Воспитать у детей интерес к декоративно-прикладному творчеству;
3. Привить навыки работы в группе, доброжелательность и взаимопомощь.

Основные принципы построения педагогического процесса:

1. от простого к сложному;
2. Системность работ;
3. Тематические циклы;
4. Индивидуальный подход.

Методы обучения:

В зависимости от целей и задач творческого занятия используются различные педагогические методы обучения.

1. Словесные методы обучения содержат в себе: рассказ, беседа, образное слово, объяснение, пояснение. Источником знаний выступает вербальная речь.
2. Наглядные методы обучения часто используются в работе с детьми и представляют собой различные иллюстрации, картинки, рисунки, готовые изделия. Источником знаний являются наблюдаемые предметы и наглядные пособия.
3. Практические методы обучения направлены на закрепления теоретического материала. Дети получают знания и применяют их на практике.

Содержание программы.

Творческое занятие включает в себя два основных блока: теоретический и практический. Теоретическая часть – состоит из объяснений нового теоретического материала, знакомства с новыми понятиями и видами творчества, а также с инструкцией выполнения работы. Практическая часть – состоит из изготовления и оформления различных работ по всем творческим направлениям.

Содержательная часть разделов:

Рисование. Рисование – это сенсорно-двигательные упражнения, развития моторики и сенсорной координации. Данный блок включает в себя современные техники рисования. Нетрадиционные формы рисования позволяют сделать каждое занятие уникальным и креативным [38].

Работа с бумагой. Дети дошкольного возраста очень любят создавать подделки из бумаги. В процессе создания аппликации у ребенка формируется зрительное восприятие, воображение, усидчивость и аккуратность [41].

Работа с природными материалами «Экопластика». Данный раздел содержит в себе практические занятия по созданию различных подделок из природных материалов (шишки, листья, ветки и т.д.). Работа с эко материалами сближает ребенка с природой и формирует бережное

отношение к ней. В первую очередь, происходит развития умственных способностей, мышления, внимания.

Работа бросовыми материалами. Актуальность использования бросового материала возрастает. Бросовый материал – это ненужные или бывшие в использовании вещи. Благодаря такому виду творчества у детей формируется фантазия, воображение, восприятие. Дети учатся создавать прекрасного из обычных вещей с помощью творческого моделирования.

Лепка и пластилинография. Работа с пластилином, слоеным тестом, глиной и иными схожими по пластичности материалами. Данные занятия комплексно развивают личность ребенка, формируются навыки ручного труда, улучшается память, восприятие, пространственно – образное мышление. А также развиваются мелкая моторика и координация движения рук в целом.

Работа с тканью и нитями. В процессе изготовления поделок из тканых материалов и нитей у детей формируется эстетический вкус, любовь к труду, внимательность, усидчивость и аккуратность.

Работа с комбинированными материалами и техниками. В данном разделе представлен комплекс использования различных материалов при создании поделки, аппликации или рисунка [31].

Календарно-тематическое планирование дополнительной образовательной программы «Творческая мастерская» представлено в Приложении Б.

Этапы работы:

1 этап – подготовительный (подбор литературы, составления плана занятия, подготовка материалов для создания творческих работ);

2 этап – организационный (проверяется количество детей их готовность к занятию);

3 этап – мотивационный (побуждение и развитие интереса к предстоящему заданию);

4 этап – теоретический (рассказ о задании, изучение материалов для его выполнения);

5 этап – практический (выполнения работы, рисунка, аппликации или подделки);

6 этап – подведение итогов занятия.

Условия для реализации программы.

Занятия с детьми проводятся по следующей схеме:

1. Начало занятия – организационный момент, создание игровой ситуации или беседы, привлечение внимания учащихся.
2. Рассказ о планируемой работе, изучение рабочего материала;
3. Демонстрация наглядных пособий и иллюстраций по теме занятия;
4. Объяснение приемов создания работы;
5. Проведение гимнастики, разминка рук;
6. Самостоятельное изготовление подделки;
7. Анализ готовых работ;
8. Рефлексия.

Необходимые материалы для реализации программы:

Канцелярские принадлежности: цветная бумага, цветной картон, клей, карандаши, фломастеры, ручки цветные, кисточки, краски, ватман, альбом и т.д.

Бросовый материал: коробки, пластиковая тара, крышки, различная упаковка от продуктов и т.д.

Природный материал: ветки, шишки, семена растений, сухие листья деревьев, сухие лепестки цветов и т.д.

Тканый материал: различные виды ткани (хлопок, синтетика, шелк и т.д.), поролон, нитки и т.д.

Пластический материал: пластилин, тесто для лепки, полимерная глина, паста для моделирования и т.д.

Одежда: фартук, нарукавники, перчатки одноразовые.

Планируемые результаты:

- развитие мелкой моторики и сенсорики;
- повышения уровня внимания и концентрации;
- формирование предпосылок учебной деятельности;
- формирование навыков трудовой деятельности;
- повышение активности и самостоятельности детей;
- расширение кругозора детей.

Выводы по 3 главе:

Дополнительное дошкольное образование является составляющей частью в образовательной системе России. Хронологически становления ветви можно представить следующим образом: конец XIX - начало XX века, 20-30-е годы XX века, 40-80-е годы XX века и период с 1992 года по настоящее время.

В современных условиях социально-экономического развития общества детское дополнительное образование стало приобретать все большее значение. Его принято рассматривать как целостный и отдельный вид образования. Содержит в себе обучение, воспитание и всеобщее развитие личности ребенка. Гибкость дополнительного образования детей как открытой социальной системы позволяет обеспечить условия для формирования лидерских качеств, развития социального творчества, формирования социальных компетенций.

Законодательная база в области дополнительного дошкольного образования детей включает в себя ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих работу учреждений данного типа на территории России. Основным документом является Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ (редакция от 16.04.22) [12].

С учетом предъявляемых требований к детскому дополнительному образованию была составлена рабочая образовательная программа по направлению «Творческая мастерская». Актуальность программы заключается в том, что творческая деятельность является неотъемлемой

часть всеобщего развития ребенка. Дошкольный возраст детей это период раскрытия творческого потенциала. Дети начинают рисовать, лепить или конструировать с первых лет жизни. Творчество способствует умственному развитию детей, формируется мышление, восприятие, память. В процессе у детей развивается фантазия, воображение и визуализация объектов. Проявляется индивидуальность и собственное восприятие вещей и картины мира в целом. Именно творческая деятельность в раннем возрасте выступает катализатором постепенного расширения знаний.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях рыночной экономики планирование и прогнозирование является ключевыми факторами успешного развития бизнеса. Особенную важность планирование представляет, когда идет речь о масштабных проектах или деятельности предприятий. Бизнес-планирование является основой для любой предпринимательской деятельности.

С помощью бизнес-планирования предприниматель сможет не только получить полное представление о будущем бизнесе, но и разобрать все преимущества и недостатки, возможную прибыль и убытки, оценить риски и окупаемость бизнеса. Только при учете и грамотном анализе перечисленных пунктов можно будет сделать выводы об эффективности открытия нового бизнеса.

Первая глава выпускной квалификационной работы посвящена теоретическим аспектам бизнес-планирования. Рассмотрены различные трактовки понятия «бизнес-план», в качестве основополагающего в контексте нашего исследования было выбрано следующее определение: «Бизнес-план – это документ, отражающий в концентрированной форме ключевые показатели, обосновывающие целесообразность некоторого проекта, четко и наглядно раскрывающий суть предполагаемого нового направления деятельности фирмы» [30].

Также в работе раскрывается основная сущность бизнес-планирования, цели, задачи и функции. Бизнес-план организации является немеченым путем развития и совершенствования в конкурентной среде, а также отвечает на главный вопрос любой коммерческой организации: стоит ли вкладывать денежные средства и какую прибыль от этого можно получить?

В бизнес-планировании существует различные методики составления бизнес планов. В процессе работы были рассмотрены международная методика INION и методика составления бизнес-планов регламентируемая Министерством экономики и торговли РФ. Несмотря на то, что разделы и

содержательная часть бизнес-плана разнятся по количеству и названиям. Выбрать наиболее подходящую структуру не сложно, опираясь на цели и планируемые результаты бизнеса выделить наиболее важные разделы для рассмотрения. Основными разделами бизнес-плана являются: описание концепции, анализ рынка и отрасли, анализ конкурентной среды, маркетинговый, организационный, производственный и финансовый план.

Важно обратить внимание не только на составляющие части бизнес-плана, но и на особенности отрасли, в которой планируется открытие. На сегодняшний день открытия бизнеса в сфере услуг является достаточно перспективной идеей. Ведь в постиндустриальном обществе люди все чаще и чаще стали пользоваться услугами в различных отраслях. Но необходимо помнить, о том открытие любого бизнеса невозможно без планирования. Именно грамотно составленный бизнес план позволит найти собственную нишу и предложить наиболее востребованные и качественные услуги на рынке.

Вторая глава посвящена разработке бизнес-плана детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна». Открытие детского центра планируется в г. Тольятти. Уникальность бизнес проекта состоит в том, что занятия будут проводиться для детей от 0+ до 7 лет.

Миссия проекта: обеспечение всестороннего развития детей от рождения до школьного возраста с учетом их индивидуальных особенностей, желаний и ожиданий родителей, выявляя способности и таланты детей.

Цель проекта: создание предметно-развивающейся среды, комфортных и благоприятных условий для гармоничного и всестороннего развития детей, а также удовлетворения потребностей родителей в организации «полезного» досуга детей.

Открытие детского развивающего центра планируется в Автозаводском районе. В связи с тем были выбраны несколько сильных конкурентов и проведен анализ их деятельности. Составлена балльно-рейтинговая оценка конкурентов и многоугольник конкурентоспособности. Проведен SWOT-

анализ детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна». К преимуществам детского развивающего центра можно отнести: широкий перечень предоставляемых услуг, невысокие цены, квалифицированный педагогический состав, индивидуальный подход к каждому ребенку, удобное месторасположение.

Все произведенные расчеты сводятся в фундаментальный раздел бизнес-планирования – финансовый план. В нем отражены доходы и расходы детского центра на планируемый период, нарастающий финансовый результат. Проведен расчет интегральных показателей, эффективности проекта. На основании полученных данных можно сделать вывод, накопленный денежный поток к концу срока реализации проекта составил 4 173 444 тыс. руб., что является свидетельством финансовой состоятельности проекта, ставка дисконтирования 23%, $NPV = 734\,131$ тыс. руб., индекс прибыльности, больше 1, т.е. проект можно признать прибыльным, внутренняя норма доходности 28 %, что также указывает на эффективность проекта. Срок окупаемости проекта – 1 год и 7 месяцев.

На основании полученных данных можно сделать вывод, что данный проект является прибыльным и его стоит принять, т.е. экономическая эффективность бизнес-плана доказана.

Третья глава выпускной квалификационной работы посвящена дополнительному дошкольному образованию в России. Рассмотрены основные этапы становления дополнительного образования детей в России. Его принято рассматривать как целостный и отдельный вид образования. Содержит в себе обучение, воспитание и всеобщее развитие личности ребенка. Гибкость дополнительного образования детей как открытой социальной системы позволяет обеспечить условия для формирования лидерских качеств, развития социального творчества, формирования социальных компетенций. Дополнительное образование, в значительной мере осуществляется квалифицированными педагогами и профильными специалистами, что обеспечивает его многогранность, привлекательность,

уникальность, результативность. Под качеством дополнительного детского образования стоит понимать, степень соответствия предоставляемых образовательных услуг ожидания и запросам потребителей (родители, опекуны и общество в целом) и непосредственное соответствие существующим государственным нормативам.

На основе анализа законодательной базы можно выделить следующие основные документы:

1. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ (редакция от 16.04.22)[11],

2. Распоряжение Правительства РФ от 31.03.2022 года № 678-р «О концепции развития дополнительного образования детей до 2030 года» [10],

3. СанПиН 2.4.3049-13 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы дошкольных образовательных учреждений» [2].

С учетом предъявляемых требований к детскому дополнительному образованию была составлена рабочая образовательная программа по направлению «Творческая мастерская». Творчество способствует умственному развитию детей, формируется мышление, восприятие, память. В процессе у детей развивается фантазия, воображение и визуализация объектов. Проявляется индивидуальность и собственное восприятие вещей и картины мира в целом. Цель программы: создание благоприятной среды для творческой самореализации личности ребенка и развитие его художественно-эстетических способностей. Возрастная группа: от 3-5 лет. В содержательной части мы описаны разделы рабочей программы. Также составлено календарно-тематическое планирование дополнительной образовательной программы.

Таким образом, основная цель выпускной квалификационной работы достигнута и поставленные задачи решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7.02.1992 N 2300-1 (ред. 11.06.2021) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ – (дата обращения: 20.05.2022). – Текст: электронный.
2. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ «Об утверждении СанПиН 2.4.1.3049-13 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы дошкольных образовательных организаций» от 15.05.2013 г. N 8 (ред. от 27.08.2015) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: <https://demo.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&rnd=2MkWNA&base=LAW&n=371594&dst=100030&field=134#F9S5y8TyAemzXKKR1> – (дата обращения: 19.05.2022). – Текст: электронный.
3. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг» от 15.09.2020 г. N 1441 (последняя редакция) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: <https://demo.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&ts=cmF4y8TOnAEPYvgm&cacheid=DF21E618A6BDD4F6DB9B2A8837B42118&mode=splus&base=LAW&n=362652#tOG4y8TEDsIMer0u> – (дата обращения: 15.05.2022). – Текст: электронный.
4. Постановление Правительства РФ от 18.09.2020 N 1490 (с изменениями от 30.11.21), (редакция, действующая с 1.03.22) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: <https://demo.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=402217#Uch3y8TKgLny0IQk> – (дата обращения: 15.05.2022). – Текст: электронный.
5. Приказ Роспотребнадзора «О личной медицинской книжке и санитарном паспорте» от 20.05.2005 N 402 (ред. от 02.06.2016) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL:

- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_53773/ – (дата обращения: 15.05.2022). – Текст: электронный.
6. Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ от 23 марта 2006 г. N 75 (последняя редакция) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: <https://demo.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&ts=ZWY0y8TCh6YqqUex&cacheid=A6F04BA972E4015B3E135F55C2B39ADE&mode=splus&rnd=2MkWNA&base=LAW&n=297105#ACp1y> – (дата обращения: 10.05.2022). – Текст: электронный.
 7. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» N от 5.05. 2018 298н. (последняя редакция) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: <https://demo.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&ts=ZWY0y8TCh6YqqUex&cacheid=A06F0CA00BFF008E68F7701E2D997D67&mode=splus&rnd=2MkWNA&base=LAW&n=305809#0FZ0y8T4wuHOljY21/> – (дата обращения: 22.05.2022). – Текст: электронный.
 8. Приказ Министерства Просвещения РФ « Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» от 9.11.2018 г. N 196 (последняя редакция) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: <https://demo.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=366211#ijкух8ТО2ujbQooJ1/> – (дата обращения: 19.05.2022). – Текст: электронный.
 9. Приказ Министерства Просвещения РФ «Об утверждении Целевой модели развития региональных систем дополнительного образования детей» 03.09.2019 N 467 (ред. от 02.02.2021) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: <https://demo.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&ts=aGqzx8TMDH4qcj3I&cacheid=68CF4E44195D999672E28DA1D5E0D9AA&mode=splus&rnd=2MkWNA&base=LAW&n=384111#K6rzx8TsV8ggOIa2/> – (дата обращения: 19.05.2022). – Текст: электронный.

10. Распоряжение Правительства РФ «О концепции развития дополнительного образования детей до 2030 года» от 31.03.2022 года N 678-р) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: <https://demo.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&rnd=2MkWNA&base=LAW&n=371594&dst=100030&field=134#F9S5y8TyAemzXKKR1>– (дата обращения: 19.05.2022). – Текст: электронный.
11. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ (последняя редакция) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: http://www.consultant.ru/document/consdoc_LAW140174/ – (дата обращения: 20.05.2022). – Текст: электронный.
12. Федеральный закон «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» от 22.07.2008 N 123-ФЗ (последняя редакция) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: http://www.consultant.ru/document/consdoc_LAW78699/ – (дата обращения: 19.05.2022). – Текст: электронный.
13. Асмолов А.Г. Дополнительное образование как зона ближайшего развития образования в России: от традиционной педагогики к логике развития // Внешкольник, 1997. – №7– 8 с.
14. Афонасова М.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие. / М. А. Афонасова. – Томск : Эль Контент, 2012. – 108 с.
15. Бруднов А.К. От внешкольной работы к дополнительному образованию // Внешкольник, 1996. – №1. 5 с.
16. Волков И. М., Грачева М.В. Проектный анализ: учебное пособие. / И.М. Волков. – Москва.: Инфра, 2011. – 319 с.
17. Головань С.И. Бизнес-планирование и инвестирование/ С.И. Головань, М.А. Спиридонов. – Ростов на Дону: Феникс, 2008. – 302 с.
18. Грачева М.В. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М.В. Грачева. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 544 с.

19. Дополнительное образование детей : учебное пособие / под ред. О. Е. Куркина. – Москва: ВЛАДОС, 2008. – 256 с.
20. Дополнительное образование: опыт и перспективы развития: учебное пособие / под ред. С. В. Сальцевой. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 135 с.
21. Досужева Е.Е. Основные принципы реализации инвестиционного проекта / Е.Е. Досужева, Ю.В. Кириллов // журнал «Науковедение». – 2014. – № 1. – С. 9-32.
22. Друкер П.Ф. Практика менеджмента / П.Ф. Друкер. – МИФ, 2015. – 402 с.
23. Журкина А. Я. Содержание и технологический инструментарий исследовательской работы в учреждении дополнительного образования: учебник для вузов / А. Я. Журкина. – Москва: ИНФРА–М, 2008. – 84 с.
24. Жариков В.Д. Основы бизнес-планирования в организации / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Беспалов. – Москва: КноРус, 2017. – 200 с
25. Карзаева Н.Н. Оценка в учетной и финансовой политике организации / Н.Н. Карзаева. – Москва: Финансы и статистика, 2008. – 302 с.
26. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. / В.В. Ковалев. – Финансы и статистика, 2003. – 768 с.
27. Котлер Ф. Основы маркетинга. Перевод на русский язык: В. Б. Бобров. – Москва, 1990. – 654 с.
28. Кузнецов Б. А. Экономика и организация деятельности предприятия: учебник для студентов вузов / Б. А. Кузнецов. – Москва: АСТ, 2006. – 319 с.
29. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учебно-справочное пособие / И.В. Липсиц., В.В. Коссов. – Москва: Издательство БЕК, 1996. – 304 с.
30. Лихачев Б. Т. Педагогика: курс лекций / Б. Т. Лихачев. – Москва: Прометей, 2008. – 589 с.
31. Лыкова И.А. Программа художественного воспитания, обучения и

- развития детей 2-7 лет «Цветные ладошки». – Москва: «Карпуз дидактика», 2006г. – 143 с.
32. Майкл Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 454 с.
33. Малыхина Л. Б. Концепция развития дополнительного образования детей / Л. Б. Малыхина // Дополнительное образование и воспитание. – 2006. – № 11. – с. 7 – 15
34. Медынский Е.Н. Энциклопедия внешкольного образования: Лекции, читанные в педагогическом факультете Уральского университета Т.1. Общая теория внешкольного образования / Е.Н. Медынский – Москва: Петроград: госиздат. 1923. – 138 с.
35. Михайлова Э.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Э.А. Михайлова, Л.Н. Орлова. – Рыбинск: РГАТА, 2008. –176 с.
36. Петухова С.В. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-проект: Практическое пособие / С.В. Петухова. – Москва: Омега-Л, 2017. – 171 с.
37. Пашкина Т.И. Бизнес-планирование предприятия: учебное пособие / Т.И. Пашкина, Л.Р. Захарова, Р.Д. Алчанова. – Уфа: Уфимск. гос. академия экономики и сервиса, 2012. – 98 с.
38. Рисование с детьми дошкольного возраста: Нетрадиционные техники, планирование, конспекты занятий серия «Вместе с детьми». / под ред. Р.Г. Казаковой – Москва: ТЦ Сфера, 2009. – 128 с.
39. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации / Н.А. Рыхтикова. – Москва: Форум, 2015. – 240 с.
40. Ситаев, А. М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие / А.М. Ситаев. – Москва: Юриспруденция, 2013. – 127 с.
41. Симановский А. Э. Развитие творческого мышления детей. Популярное пособие для родителей и педагогов. – Ярославль: Академия развития, 2013. – 188 с.

42. Современные образовательные программы для дошкольных учреждений: учебное пособие / под редакцией Т.И. Ерофеевой. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 305 с.
43. Торосян Е. К., Сажнева Л. П., Варзунов А. В. Бизнес-планирование / учебное пособие. – Санкт-Петербург: Университет ИТМО, 2015. – 90 с.
44. Управление развитием образования: учебник для вузов / под ред. М. М. Поташника, В. С. Лазарева. – Москва: Новая школа, 2008. – 302 с.
45. Федорова М. С. Разработка маркетинговой стратегии предприятия / Молодой ученый. – 2019. – №5. Т.1. – 234 с.
46. Чараева М.В. Инвестиционное бизнес-планирование: учебное пособие / М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н.В. Крашениникова. – Москва: Альфа-М, 2017. – 192 с.
47. Черняк В. З. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.З.Черняк, Н.Д. Эриашвили, Ю.Т. Ахвледиан. – Изд. 4-е, перераб. и доп. Москва: Юнити-Дана, 2013 – 591 с.
48. Официальный сайт UNIDO / United Nations Industrial Development Organization – Организация Объединенных Наций по промышленному развитию. – URL: <https://www.unido.org/> – (дата обращения 18.05.2022).
49. Официальный сайт Министерства Просвещения РФ / Статистика по форме федерального статистического наблюдения № 1 ДО (сводная) – URL: https://edu.gov.ru/activity/statistics/additional_edu – (дата обращения 25.05.2022).
50. Электронный справочник организаций г. Тольятти / Сведения о количестве действующих организаций детского дополнительного образования – URL: <https://tolyatti.spravkarf.ru/> (дата обращения 21.05.2022).

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение А

Прайс-лист услуг детского развивающего центра «Внуки Эйнштейна»

№	Наименования	Цена
1	Массаж новорожденных	900
2	Грудничковое плавание	900
3	Музыкальная терапия	300
4	Творческая мастерская	350
5	Детский фитнес	400
6	Развитие речи	450
7	Детский психолог	750
8	Логопед	800
9	Комплекс развивающих занятий от 1-3 (8 занятий)	2700
10	Комплекс развивающих занятий от 3-5 (8 занятий)	2800
11	Подготовка к школе (8 занятий)	2900

Приложение Б

Календарно-тематическое планирование дополнительной образовательной программы «Творческая мастерская»

№	Разделы программы	Краткое содержание занятия	Количество часов	Дата проведения
1	Вводное занятие	Прочтение познавательного рассказа про краски.	1	Сентябрь
Раздел 1. Рисование 7 часов				
2	Рисунок «Ладонка»	Применения нестандартной техники рисования. Дорисовка отпечатка ладони.	1	Сентябрь
3	Рисунок «Клякса»	Применения нестандартной техники рисования. Создания рисунка с помощью различных разводов красками и клякс.	1	Сентябрь
4	Рисунок «Полянка»	Применения нестандартной техники рисования. Ребенок использует только пальчики и ладошку при построении рисунка.	1	Сентябрь
5	Рисунок «Веточка рябины»	Применения нестандартной техники рисования. Создания рисунка с помощью ватных палочек и гуаши.	1	Сентябрь
6	Рисунок «Осень нашего края»	Применения нестандартной техники рисования. Рисования по мокрому листку акварелью.	1	Сентябрь
7	Рисунок «Букет»	Применения нестандартной техники рисования. Оттиск листьями.	1	Сентябрь

8	Рисунок «Солнечный день»	Применения нестандартной техники рисования. Монотипия предметная.	1	Сентябрь
Раздел 2. Работа с природными материалами 8 часов				
9	Мастер-класс «Узоры из листьев»	Создание любого узора или рисунка путем выкладки листьев.	1	Октябрь
10	Мастер-класс «Лебеди на пруду»	Создание мини-макета пруда с лебедями.	1	Октябрь
11	Мастер-класс «Ежик»	Создание осенней подделки ежик в лесу.	1	Октябрь
12	Мастер-класс «Осенний балл»	Создание композиции балла помощью природных материалов и клея.	1	Октябрь
13	Мастер-класс изготовления бижутерии из природных материалов.	Изготовления оригинальных украшений.	2	Октябрь
14	Мастер-класс изготовлению миниатюрных игрушек	Изготовления интересных мини игрушек из желудей.	2	Октябрь
Раздел 3. Работа с бумагой 8 часов				
15	Аппликация «Пушистые зверята»	Создание различных объемных изображений животных с помощью бумаги.	1	Ноябрь
16	Аппликация «Подводный мир»	Создание подвижных аппликаций обитателей подводных глубин.	1	Ноябрь

17	Аппликация «Девушка-красавица»	С помощью трафарета создание из бумаги образа девушки и традиционных русских костюмов.	1	Ноябрь
18	Аппликация «Дерево»	Создание кроны дерева с помощью вырезанного трафарета ладошки ребенка.	1	Ноябрь
19	Поделка «Бабочка»	Создание картины с помощью бумажных салфеток и клея	1	Ноябрь
20	Поделка «Витраж»	Создание картины из маленьких частей бумаги.	1	Ноябрь
21	Открытка из бумаги «Кошечка»	Создание открытки из бумаги с использованием ярких контрастных цветов.	1	Ноябрь
22	Объемные игрушки из бумаги	Создание объемной игрушки из бумаги.	1	Ноябрь
Раздел 4. Работа с комбинированными материалами 7 часов				
23	Поделка «Снежинка»	Изготовление снежинок из бумаги и ниток.	1	Декабрь
24	Подделка «Елочка»	Создание композиции елочки в заснеженном лесу.	1	Декабрь
25	Декорирование игрушки	Раскрашивание новогодних игрушек.	2	Декабрь
26	Новогодний декупаж	Оформление новогодних украшений	2	Декабрь
26	Открытка «Деду Морозу»	Создание новогодней открытки.	1	Декабрь
Раздел 5. Работа с бросовым материалом 4 часа				
27	Зимняя композиция	Создание снеговиков из подручного бросового	1	Январь

	«Снеговик»	материала.		
28	Мастер класс по изготовлению кормушки для птиц	Изготовление зимнее время кормушки для птиц.	1	Январь
29	Поделка «Снегири»	Изготовление снегирей на ветки.	1	Январь
30	Поделка «Мороз и солнце»	Создание композиции из подручных материалов	1	Январь
Раздел 5. Работа с пластичными материалами 7 часов				
31	Мастер класс по пластилинография «Птенчик»	Создание объемной фигуры из пластилина	1	Февраль
32	Мастер класс по работе с соевым тестом «Фруктовая корзина»	Создание объемной фигуры из соленого теста Второй этап раскраска фигурок	2	Февраль
33	Мастер класс по пластилинография «Мультяшки»	Создания из пластилина героя мультфильма	1	Февраль
34	Мастер класс по пластилинография «Защитник»	Создание на картонной основе картины к 23 февраля	1	Февраль
35	Мастер класс по лепке из глины «Золотая рыбка»	Создания из глины фигуру золотой рыбки Второй этап раскраска фигурок	2	Февраль

Раздел 6. Работа с тканями и нитями 7 часов				
36	Аппликация из ткани «8 марта»	Изготовления аппликации из фетра, цветы для мамы.	1	Март
37	Аппликация из льняной ткани «Фигурки зверят»	Создание композиции из фигур с помощью трафарета и ткани.	1	Март
38	Аппликация из ткани «Опушка леса»	Создание аппликации из тканевой салфетки.	1	Март
39	Мастер класс «Росписи ткани»	Роспись по скученной ткани.	1	Март
40	Мастер класс «Рисование нитями»	Создание картины с помощью нитей и клея.	1	Март
41	Мастер класс «Рисование по ткани»	Создание картины на х/б на ткани.	1	Март
42	Поделка из нитей «Павлин»	Создание картины на картонной основе с помощью мелких кусочков нитей и клея.	1	Март
6. Работа с нетрадиционными материалами 8 часов				
43	Работа с 3D ручки	1. Инструктаж работы с 3D ручкой 2. Пробные занятие	2	Апрель
44	Подделки на следующие темы: « В далеком космосе»; «Стрекоза»	Создание подделок с помощью 3D ручки	6	Апрель-Май

