

## **ФРАНЧАЙЗИНГ В СФЕРЕ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Магомедова Карина Исламовна**

студент, Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, РФ, г. Северодвинск

**Личутина Ольга Викторовна**

старший преподаватель, Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, РФ, г. Северодвинск

### **Franchising in the preschool education**

***Olga Lichutina***

*senior lecturer, Northern (Arctic) Federal University. M. V. Lomonosova, Russia, Severodvinsk*

***Karina Magomedova***

*student, Northern (Arctic) Federal University. M. V. Lomonosova, Russia, Severodvinsk*

**Аннотация.** В статье рассматривается франчайзинг в дошкольном образовании на российском рынке. Представлено описание франчайзинга и проведен сравнительный анализ франшиз детских центров.

**Abstract.** The article discusses the children's education franchising in the Russian market. The description of this franchise and comparative analysis of franchises of children's centers.

**Ключевые слова:** франчайзинг, дошкольное образование, рынок, услуга, франшиза.

**Keywords:** franchising, preschool education, market, service, franchise.

Дети, несомненно, это главное в нашей жизни. Сегодня многие родители стремятся отдать своего ребенка в различные развивающие, обучающие студии, центры, кружки и школы.

Частные клубы и центры для детей все больше получают свое развитие. Количество их с каждым годом растет благодаря постепенно выравнивающейся демографической ситуации и поддержке государства.

В таблице 1 приведены данные о рождаемости детей в Российской Федерации за последние 10 лет [7].

**Таблица 1.**

## Рождаемость населения в РФ

| Показатель                         | Годы |      |      |      |      |      |      |      |      |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                                    | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Рождаемость на 1000 чел. населения | 11,3 | 12,0 | 12,3 | 12,5 | 12,6 | 13,3 | 13,2 | 13,3 | 13,3 |

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод, что за рассматриваемый период рождаемость увеличивается.

В таблице 2 проанализируем обеспеченность детей дошкольного возраста местами в дошкольных образовательных учреждениях в РФ [7].

**Таблица 2.**

### Обеспеченность детей дошкольного возраста местами в дошкольных образовательных учреждениях - количество мест на 1000 детей

| Показатель           | Годы |      |      |      |      |      |      |      |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                      | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Российская Федерация | 562  | 565  | 554  | 553  | 570  | 592  | 600  | 612  |

По данным Федеральной службы государственной статистики, представленным в таблице 2 видно, что на 1000 детей дошкольного возраста приходится 626 мест в дошкольных образовательных учреждениях.

Правительство осознало, что без помощи бизнеса проблему нехватки мест в детских садах не решить и стало оказывать более активную поддержку предпринимателям, которые ведут образовательную деятельность по присмотру и уходу за детьми и программам дошкольного образования. 18 июля 2011 года Президентом Российской Федерации был подписан Федеральный закон № 216-ФЗ «О внесении изменений в Часть вторую Гражданского Кодекса Российской Федерации». Эти изменения позволили создать работоспособную и сбалансированную систему франчайзинга.

Бизнес, связанный с дошкольным образованием, в настоящее время очень востребован, потому что в раннем возрасте в ребенка стараются заложить все навыки для жизни с помощью развития креативных качеств и обучения в форме познавательной игры. Принцип чаще всего строится на смене видов деятельности, которые поочередно работают на развитие эрудиции, внимания, слуха, мелкой моторики, эмоционального интеллекта и т.д. В итоге получаются маленькие личности, умеющие рассуждать, отстаивать свое мнение и при этом хорошо ладить с другими людьми.

Бизнес в дошкольном образовании удобнее всего открывать с помощью франшизы, так как есть уже готовая модель бизнеса, с помощью которой предпринимателю не придется нести убытки.

Мировая статистика показывает, что покупка франшизы практически гарантирует малому предпринимателю 90% успеха, так как из десяти малых предприятий, открытых по методу франчайзинга, девять успешно развиваются [6].

Успех франчайзинговых предприятий обусловлен тем, что все они – часть отлаженной системы. Поэтому в условиях финансово-экономического кризиса именно франчайзинг с его уникальным механизмом построения бизнеса является реальной возможностью не только сохранения, но и приумножения капитала. Наиболее известными франшизами в дошкольном образовании являются такие центры, как «Сема», «Крошка Ру», «ЯСАМ», «Точка роста» и

В таблице 3 рассмотрим франшизы дошкольных образовательных услуг на рынке [1-5].

## Анализ франшиз детских центров

| Финансовые затраты                  | Название центра |               |                 |                                      |                                                        |
|-------------------------------------|-----------------|---------------|-----------------|--------------------------------------|--------------------------------------------------------|
|                                     | «Сема»          | «Крошка Ру»   | «ЯСАМ»          | «Точка роста»                        | «Радуга»                                               |
| Стоимость франшизы, тыс. руб.       | 170             |               |                 |                                      |                                                        |
| Объем инвестиций, тыс. руб.         | 800-1000        | 3000-3500     | 250-4980        | 800                                  | 600                                                    |
| Роялти                              | 7000 руб.       | от 16000 руб. | 15000 руб./мес. | пакет «детский центр» 9000 руб./мес. | 0 руб. в месяц до 4-го месяца, 4000 руб. с 4-го месяца |
| Срок возврата инвестиций            | 6-12 месяцев    | 2-2,5 года    |                 | от 1,5 года                          | 8-12 месяцев                                           |
| Паушальный взнос, тыс. руб.         | 1200            | 970           | 640             | пакет «детский центр» 500            |                                                        |
| Плановое количество персонала, чел. | 8-11            | от 7          |                 | от 3                                 |                                                        |

3. Ценообразование, которое будет и окупать затраты, и устраивать родителей.

2. Обучающие курсы для педагогов, где они знакомятся с методиками обучения.

3. Описание всех бизнес-процессов, включая бухгалтерскую отчетность и документооборот.

Франчайзинг в сфере детского обучения становится все популярнее и набирает обороты. Предприниматель может пытаться строить свою модель бизнеса, а может приобрести готовый бизнес по франшизе. Бизнес по франшизе позволяет сформировать команду профессионалов, так как франчайзер регулярно проводит обучение сотрудников, осуществляет контроль над деятельностью франчайзи и его команды.

#### **Список литературы:**

1. Сеть детских развивающих центров «Сема» – [Электронный ресурс], <http://www.semaclub.ru>.
2. Франшиза детского центра «Крошка Ру» – [Электронный ресурс], <http://f.kroshkaru.ru>.
3. Центры детского развития «ЯСАМ» – [Электронный ресурс], <http://www.yasam.ru>.
4. Международная сеть детских центров гармоничного развития «Точка роста» – [Электронный ресурс], <http://tochka-rostafranch.ru>.
5. Детская академия Fox&Kids – [Электронный ресурс], <http://foxandkids.com/franchise/>.
6. Ведущий российский портал бизнес-планов, руководств и франшиз – [Электронный ресурс], <http://www.openbusiness.ru/>.
7. Центральная база статистических данных – [Электронный ресурс], <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>.