

УДК 33

DOI 10.25799/AR.2019.80.1.073

Частные дошкольные образовательные учреждения как составляющая современной системы непрерывного образования

Кирюхина Анжелика Николаевна

Кандидат технических наук, доцент,
Кемеровский государственный университет,
650056, Российская Федерация, Кемерово, бульвар Строителей, 47;
e-mail: oop.vo.ef@gmail.com

Егорова Наталья Михайловна

Доцент,
Кемеровский государственный университет,
650056, Российская Федерация, Кемерово, бульвар Строителей, 47;
e-mail: gukkkk@nextmail.ru

Мельник Анастасия Александровна

Магистрант,
Кемеровский государственный университет,
650056, Российская Федерация, Кемерово, бульвар Строителей, 47;
e-mail: komleva-16@mail.ru

Аннотация

Дошкольное образование является первым уровнем в системе непрерывного образования. Оно формирует базовые качества личности и закладывает фундамент будущей жизни человека. Основной проблемой дошкольного образования в РФ является недостаток детских образовательных учреждений, переполненность групп существующих государственных дошкольных образовательных учреждений. Особое развитие сегодня получают частные дошкольные образовательные учреждения (ЧДОУ). В Кемеровской области частный бизнес предлагает довольно широкий спектр услуг – частные детские сады, центры временного пребывания детей, IT-школы и др. Цель исследования – определение конкурентоспособности частных образовательных организаций на примере «Детского развивающего центра «Вундеркинд». Полученные данные свидетельствуют о «позитивной» конкурентной позиции ЧДОУ. Одним из путей решения проблемы нехватки детских дошкольных образовательных учреждений является развитие частного сектора.

Для цитирования в научных исследованиях

Кирюхина А.Н., Егорова Н.М., Мельник А.А. Частные дошкольные образовательные учреждения как составляющая современной системы непрерывного образования // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 1А. С. 713-721.

Ключевые слова

Дошкольные образовательные учреждения, система образования, частные образовательные организации, SWOT-анализ, конкурентоспособность.

Введение

Дошкольное воспитание и образование является неотъемлемой частью любой национальной образовательной программы. Система дошкольного образования в стране выступает основой ее устойчивого социально-экономического развития. Являясь первым уровнем в системе непрерывного образования, дошкольное образование формирует базовые качества личности, обеспечивает интеллектуальное, личное, художественно-эстетическое и творческое развитие, а также закладывает фундамент будущей жизни человека. Именно здесь ребенок приобретает опыт взаимодействия со сверстниками и окружающим миром. Поэтому дошкольное образование должно быть общедоступным и качественным.

Литературный обзор

Дошкольное образовательное учреждение (ДОУ) – тип образовательного учреждения, реализующего общеобразовательные программы дошкольного образования различной направленности. Дошкольное образовательное учреждение обеспечивает воспитание, обучение, присмотр, уход и оздоровление детей в возрасте от двух месяцев до семи лет.

В настоящее время в Российской Федерации существуют следующие виды дошкольных образовательных учреждений: детский сад общеразвивающего вида, детский сад компенсирующего вида, детский сад присмотра и оздоровления, детский сад комбинированного вида, центр развития ребенка. Все виды ДОУ могут быть как государственными, так и принадлежать частным лицам, т.е. осуществлять деятельность на коммерческой основе [Типы образовательных учреждений, www].

Особое развитие сегодня получают частные дошкольные образовательные учреждения (ЧДОУ). Государственная поддержка этой сферы бизнеса позволит ежегодно увеличивать охват детей дошкольным образованием. Благодаря Государственной программе РФ «Развитие образования на 2013-2020 годы» планируется и дальнейшее увеличение роли негосударственного сектора в предоставлении услуг дошкольного образования.

По данным Росстата, на начало 2018 года в РФ зафиксировано 48,6 тыс. государственных дошкольных образовательных учреждений, количество частных организаций, работающих в этой области – 4,1тыс. Причем число муниципальных организаций, работающих по образовательным программам дошкольного образования (МДОУ), ежегодно снижается, а количество частных дошкольных образовательных учреждений (ЧДОУ) хотя и крайне мало, однако стабильно увеличивается (таблица 1) [Баранов, 2018].

Таблица 1 – Структура дошкольных образовательных учреждений в РФ

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год
1. Государственные дошкольные образовательные учреждения, тыс. ед.	50,1	49,4	48,6
<i>удельный вес в общем количестве, %</i>	93,0	92,7	92,2

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год
2. Частные дошкольные образовательные учреждения, тыс. ед.	3,8	3,9	4,1
удельный вес в общем количестве, %	7,0	7,3	7,8
Итого	54	53	53

В процентном соотношении частные дошкольные образовательные учреждения составляют на начало 2018 года порядка 8% от общего числа дошкольных образовательных учреждений в РФ.

Сегодня дошкольные учреждения посещают 66,5% детей, такие данные получили ученые Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС в ходе своего исследования (рисунок 1) [Доступность детских садов в РФ, www].

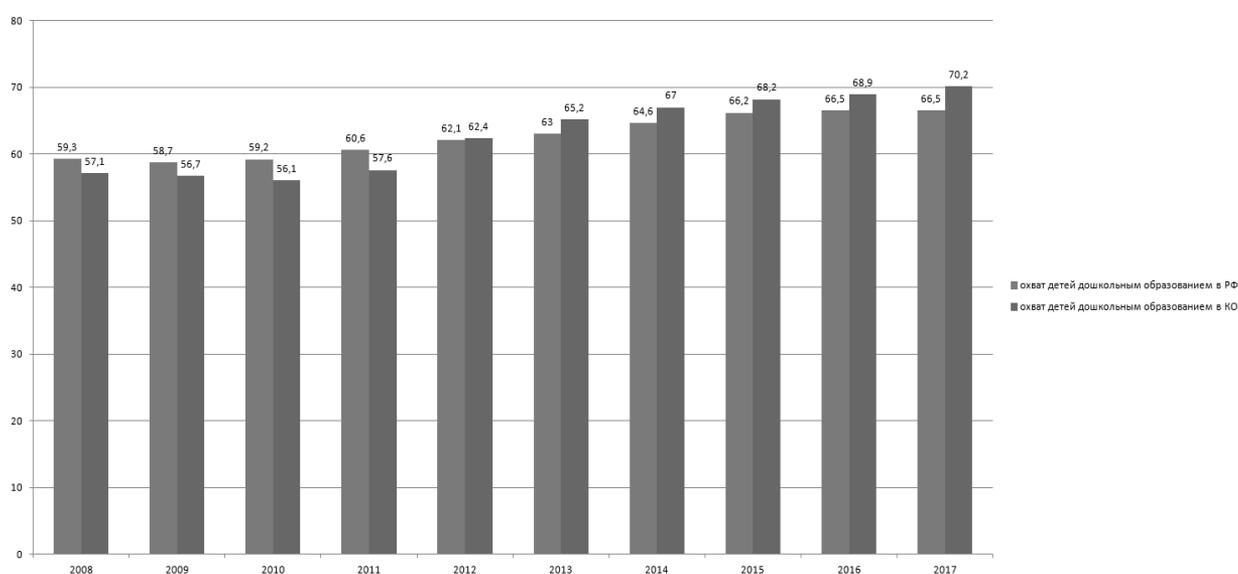


Рисунок 1 – Охват детей дошкольным образованием в России и Кемеровской области

Следовательно, примерно третья часть детей в возрасте от 1 года до 7 лет не посещают дошкольные образовательные учреждения. Среди возможных причин можно выделить следующие: недовольство родителей качеством предоставляемых услуг; частые болезни ребенка из-за перегруженности групп и несоответствия санитарно-гигиеническим нормам; дети-аллергики; дети, не готовые к адаптации в коллективе сверстников без родителей; плохая организация питания в ДООУ; возможность присмотра за детьми кого-то из родственников; пользование услугами няни.

Однако охват детей дошкольным образованием демонстрирует постоянный рост с 1998 года, когда он составлял 53,9% (за исключением небольшого падения в 2009 году).

Причем показатель охвата по Кемеровской области превышает аналогичный показатель по РФ почти на 4%.

Согласно представленным данным, охват детей дошкольным образованием при постоянном снижении количества дошкольных образовательных учреждений, непрерывно растет. Необходимо так же отметить, что в последние годы не наблюдается спада рождаемости в России, наоборот статистика с 2008 по 2014 год фиксирует его рост (рисунок 2) [Баранов, 2015, 2012, 2009].

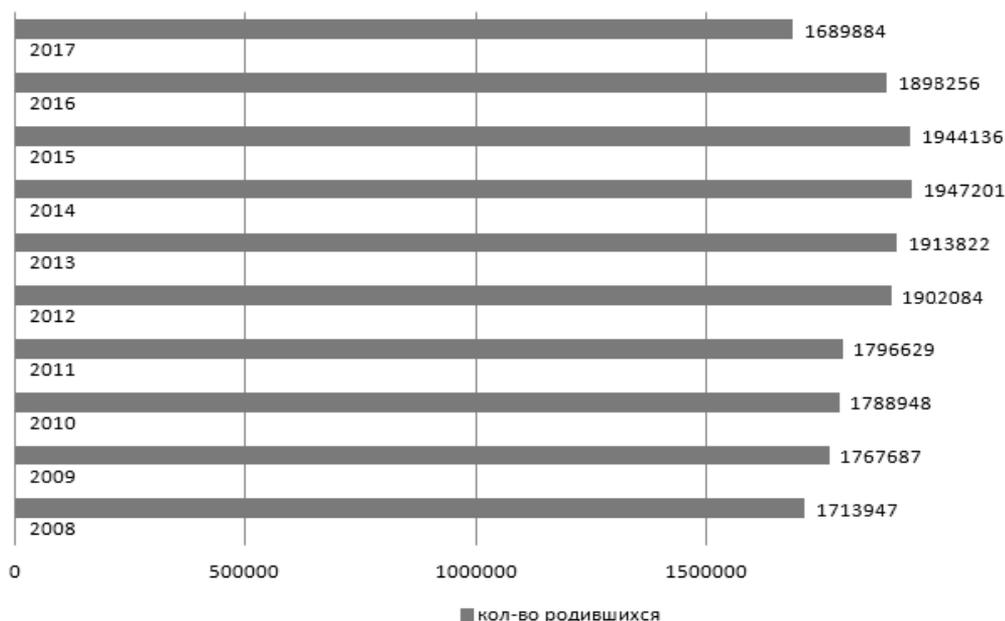


Рисунок 2 – Динамика рождаемости в России

Проанализировав все показатели, мы пришли к очень важному выводу: увеличение охвата достигается путем увеличения укомплектованности групп и повышения нагрузки на воспитателей, что приводит к снижению качества предоставляемых услуг и ряду других проблем.

Необходимо отметить, что в областных центрах, крупных городах и некоторых субъектах в Российской Федерации удельный вес частных дошкольных учреждений в общем количестве ДООУ гораздо выше, чем в целом по стране [Баева, 2010]. Одним из таких субъектов РФ является Кемеровская область, в городах Кемерово, Новокузнецк, Прокопьевск и Междуреченск этот показатель составляет 32,6%, 30,7%, 22,1% и 15,2% соответственно (таблица 2) [Дошкольное образование, www].

Таблица 2 – Количество ДООУ в крупных городах Кемеровской области, ед.

Город	2016 год		2017 год		2018 год	
	МДООУ	ЧДООУ	МДООУ	ЧДООУ	МДООУ	ЧДООУ
Кемерово	171	78	173	80	173	84
Новокузнецк	177	75	178	75	178	79
Прокопьевск	79	19	80	21	81	23
Междуреченск	70	8	70	10	72	13

Проблемы и перспективы развития частных дошкольных образовательных учреждений в Кемеровской области

В Кемеровской области частный бизнес предлагает довольно широкий спектр услуг – частные детские сады, центры временного пребывания детей, IT-школы, ментальная арифметика, скорочтение, Монтессори, школы робототехники, обучение языкам, школы музыкального и эстетического развития, школы развития эмоционального интеллекта, студии красивого подчерка и каллиграфии и др.

Цены на образовательные услуги для дошкольников в Кузбассе варьируются от 250 до 600 рублей за занятие. Самым дорогим образовательным сегментом являются информационные технологии, затем студии общего развития ребенка и наиболее бюджетные услуги представляют школы творческого и эмоционального развития ребенка.

Рассмотрим проблемы, состояние и перспективы развития частных образовательных организаций на примере «Детского развивающего центра «Вундеркинд», представленного в г. Кемерово двумя филиалами.

Детский развивающий центр «Вундеркинд» осуществляет образовательную деятельность для детей дошкольного возраста на коммерческой основе. Занятия ведутся по следующим направлениям: английский язык, русский язык, математика, художественно-эстетическое развитие, окружающий мир.

Каждый филиал центра в среднем посещают 70 детей в месяц. Образовательная программа рассчитана на 10 месяцев (с сентября по июнь), без перерывов на каникулы, за исключением праздничных выходных в январе. Занятия проходят в группах, время занятий варьируется в зависимости от возраста ребенка от 45 до 90 минут. Каждое занятие включает в себя комбинацию из 4 направлений, между которыми проходят динамические и пальчиковые разминки, подвижные игры и игры на внимательность.

Чистая прибыль «ДРЦ «Вундеркинд» в 2017-2018 учебном году – 2355 тыс. руб., в 2017-2018 – 2720 тыс. руб. В процентном соотношении увеличение прибыли составляет 15,5%.

Одним из популярных методов оценки конкурентоспособности выступает метод SWOT-анализа [Мохначев, 2009; Портер, 2011]. Он позволяет получить содержательную и наглядную картину состояния и тенденций развития бизнеса. Определение сильных и слабых стороны, возможностей и угроз для «Детского развивающего центра «Вундеркинд» произведено именно этим методом (таблица 3).

Таблица 3 – SWOT-анализ деятельности «ДРЦ «Вундеркинд»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ul style="list-style-type: none"> – квалификация педагогов; – современные методики проведения занятий; – теплая и дружелюбная обстановка; – постоянное повышение квалификации и самообразование педагогов; – современное оснащение кабинетов. 	<ul style="list-style-type: none"> – малоинформативный сайт; – отсутствие постоянной рекламы; – недостаточно помещений для занятий; – отсутствие возможности оплаты по карте; – неразвитая система скидок;
Возможности (O)	Угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> – развитие инфраструктуры города вокруг центра; – разработка госпрограмм по поддержке частного сектора дошкольного образования, – налоговые льготы; – кросс-маркетинг (взаимодействие с близлежащими магазинами детских товаров для привлечения новых клиентов); – расширение ассортимента предлагаемых услуг; – создание летних программ или детского лагеря. 	<ul style="list-style-type: none"> – возможность появления новых конкурентов; – изменения спроса покупателей; – активная рекламная кампания конкурентов; – рост инфляции; – снижение доходов населения; – сезонность (низкая посещаемость занятий).

На основании проведенного SWOT-анализа, были выявлены основные факторы конкурентоспособности частных дошкольных образовательных учреждений: имидж,

педагогический состав, спектр и качество услуг, месторасположение, PR-технологии, материально-техническая база, корпоративная культура.

Рассмотрим каждый из перечисленных Факторов на примере «ДРЦ «Вундеркинд». Имидж центра можно характеризовать как «позитивный». Все педагоги центра имеют высшее образование – это практикующие педагоги-психологи, преподаватели английского языка, квалификация которых подтверждена дипломом государственного образца или международными сертификатами, логопед-дефектолог высшей квалификационной категории. Стаж большинства сотрудников превышает 10 лет. Центр работает по собственным разработанным программам, с применением оригинальных обучающих методик, пособий и материалов. Также на базе центра открыты «школы общения» для дошкольников и школьников, проводятся разговорные клубы на английском языке для учащихся 3-5 классов. Маркетинговое продвижение бренда осуществляется с помощью рекламы на радио, размещения объявлений на информационных стендах, а также в детских журналах.

«Слабые места» «ДРЦ «Вундеркинд»: низкая информативность сайта (информация о мероприятиях центра отражается несвоевременно или не отражается вообще, нет графика и афиши факультативных занятий); малая площадь холла (при смене групп не хватает мест для переодевания); слабая корпоративная культура (отсутствие фирменного стиля, отсутствие тренингов и семинаров); узкий перечень предоставляемых услуг (центр осуществляет работу только по одному основному и двум дополнительным направлениям); негибкая ценовая политика (слабо развита система скидок и акционных предложений); неудобный способ оплаты (только наличный расчет); недостаточное количество рекламных размещений (реклама на радио в торговых центрах и периодическое размещение на информационных стендах в жилых домах).

Анализ конкурентоспособности «ДРЦ «Вундеркинд» позволил наметить способы устранения вышеперечисленных проблем.

Для своевременной наполняемости сайта необходимо распределить обязанности по подготовке материалов между сотрудниками и закрепить за каждым обязанность размещения в один из дней недели или заранее распределить темы для подготовки информации.

Для устранения проблемы нехватки места в холле необходимо пересмотреть расписание занятий и увеличить перерывы между группами. Таким образом, в помещении одновременно будут находиться в два раза меньше посетителей. Также можно осуществить перестановку и разместить диваны и вешалки таким способом, который позволит использовать пространство наиболее эффективно.

Для усиления корпоративной культуры необходимо введение обязательного элемента одежды с символикой центра, в качестве такого атрибута могут выступать шейные платки. Для сплоченности коллектива и плодотворного взаимодействия сотрудников между собой необходимо ввести практику посещения специальных тренингов и семинаров.

Для расширения перечня предоставляемых услуг на базе центра возможно создание групп для детей младшего школьного возраста, для подготовки домашнего задания и более детальной проработки тем, изучаемых в школе (такие группы могут стать альтернативой репетиторству, что для родителей будет более выгодно). Также возможно внедрение новых направлений работы центра, таких как кружки творчества, занятия по скорочтению или решению логических задач.

Для удержания постоянных клиентов, приносящих центру основную прибыль, можно ввести ряд акционных предложений, например 10% скидку при покупке «сезонного абонемента (на 3 месяца)». А для привлечения новых клиентов – акция «приведи друга», дающая и новому клиенту и тому, кто прорекламовал центр 15% скидку при покупке абонемента на месяц. Также для удобства обслуживания клиентов необходимо установить терминал.

Для маркетингового продвижения одним из наиболее эффективных способов, на наш взгляд, станет использование кросс-маркетинга. Возле каждого филиала центра расположены крупные торговые центры, в которых есть магазины детских товаров и игрушек. На взаимовыгодных условиях возможно договориться о сотрудничестве.

Следование вышеперечисленным рекомендациям позволит «ДРЦ «Вундеркинд» занять более твердые позиции на конкурентном рынке.

Заключение

Одним из перспективных путей решения проблемы нехватки детских дошкольных учреждений в регионах страны и переполненности групп является развитие частного сектора дошкольных учреждений. Практический опыт показал конкурентоспособность частных дошкольных образовательных учреждений. Государственная программа РФ «Развитие образования на 2013-2020 годы» будет способствовать дальнейшему увеличению роли негосударственного сектора в предоставлении услуг дошкольного образования.

Библиография

1. Баява Л. Дошкольное образование в России. М.: Наука, 2010. 176 с.
2. Баранов Э.Ф. Россия в цифрах 2009. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2009. 528 с.
3. Баранов Э.Ф. Россия в цифрах 2012. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2012. 57 с.
4. Баранов Э.Ф. Россия в цифрах 2015. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2015. 543 с.
5. Баранов Э.Ф. Россия в цифрах 2018. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2018. 522 с.
6. Доступность детских садов в РФ. URL: <https://tass.ru/obschestvo/4114004>
7. Дошкольное образование. URL: <https://ako.ru/>
8. Мохначев С.А. Теоретико-методологические основы управления конкурентоустойчивостью образования. Екатеринбург: Асто, 2009. 259 с.
9. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2011. 453 с.
10. Типы образовательных учреждений. URL: <https://studfiles.net/preview/3966205/page:3/>

Private preschool educational institutions as a component of the modern system of continuous education

Anzhelika N. Kiryukhina

PhD in Technology, Associate Professor,
Kemerovo State University,
650056, 47, Stroitelei boulevard, Kemerovo, Russian Federation;
e-mail: oop.vo.ef@gmail.com

Natal'ya M. Egorova

Associate Professor,
Kemerovo State University,
650056, 47, Stroitelei boulevard, Kemerovo, Russian Federation;
e-mail: gukkkk@nextmail.ru

Anastasiya A. Mel'nik

Graduate Student,
Kemerovo State University,
650056, 47, Stroitelei boulevard, Kemerovo, Russian Federation;
e-mail: komleva-16@mail.ru

Abstract

Pre-primary education is the first level in the system of continuing education. It forms the basic qualities of the personality and lays the foundation for the future life of a person. The main problem of pre-school education in the Russian Federation is the lack of children's educational institutions, overcrowding of groups of existing state pre-school educational institutions. Private preschool educational institutions (PSOU) are currently developing. In the Kemerovo region, private business offers a fairly wide range of services, including private kindergartens, children's temporary residence centers, IT schools, etc. The purpose of the study is to determine the competitiveness of private educational organizations using the example of the Child Development Center called Wunderkind. The data obtained indicate a positive competitive position of a public transport institution. One of the ways to solve the problem of the lack of children's pre-school educational institutions is the development of the private sector. One of the promising solutions to the problem of the lack of pre-school institutions in the regions of the country and overcrowding of groups is the development of the private sector of pre-school institutions. Practical experience has shown the competitiveness of private pre-school educational institutions. The state program of the Russian Federation "Development of Education for 2013–2020" will further increase the role of the non-state sector in the provision of pre-school education services.

For citation

Kiryukhina A.N., Egorova N.M., Mel'nik A.A. (2019) Chastnye doshkol'nye obrazovatel'nye uchrezhdeniya kak sostavlyayushchaya sovremennoi sistemy nepreryvnogo obrazovaniya [Private preschool educational institutions as a component of the modern system of continuous education]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 9 (1A), pp. 713-721.

Keywords

Pre-school educational institutions, education system, private educational organizations, SWOT-analysis, competitiveness.

References

1. Baeva L. (2010) *Doshkol'noe obrazovanie v Rossii* [Preschool education in Russia]. Moscow: Nauka Publ.
2. Baranov E.F. (2009) *Rossiya v tsifrakh 2009. Kratkii statisticheskii sbornik* [Russia in numbers 2009. A brief statistical compilation]. Moscow: Rosstat Publ.
3. Baranov E.F. (2012) *Rossiya v tsifrakh 2012. Kratkii statisticheskii sbornik* [Russia in numbers 2012. A brief statistical compilation]. Moscow: Rosstat Publ.
4. Baranov E.F. (2015) *Rossiya v tsifrakh 2015. Kratkii statisticheskii sbornik* [Russia in numbers 2015. A brief statistical compilation]. Moscow: Rosstat Publ.
5. Baranov E.F. (2018) *Rossiya v tsifrakh 2018. Kratkii statisticheskii sbornik* [Russia in numbers 2018. A brief statistical compilation]. Moscow: Rosstat Publ.

6. *Dostupnost' detskikh sadov v RF* [Availability of kindergartens in the Russian Federation]. Available at: <https://tass.ru/obschestvo/4114004> [Accessed 12/12/2018]
7. *Doshkol'noe obrazovanie* [Pre-school education]. Available at: <https://ako.ru/> [Accessed 12/12/2018]
8. Mokhnachev S.A. (2009) *Teoretiko-metodologicheskie osnovy upravleniya konkurentoustoichivost'yu obrazovaniya* [Theoretical and methodological foundations of management of competitiveness of education]. Ekaterinburg: Asto Publ.
9. Porter M. (2011) *Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otraslei i konkurentov* [Competitive strategy: A methodology for analyzing industries and competitors]. Moscow: Al'pina Pabliher Publ.
10. *Tipy obrazovatel'nykh uchrezhdenii* [Types of educational institutions]. Available at: <https://studfiles.net/preview/3966205/page:3/> [Accessed 12/12/2018]