

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)  
Институт спорта, туризма и сервиса  
Кафедра «Экономика и менеджмент сервиса»

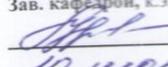
РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, исполнительный директор

 / Т.Б. Стюхина /  
« 7 » июня 2016 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

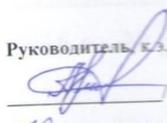
Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

 / Т.А. Худякова /  
« 10 » июня 2016 г.

Диверсификация бизнеса «Школы путешествий им. Ф. Конюхова»  
в контексте повышения устойчивости

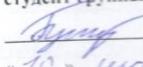
ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 080100.62. 2016. 926. ВКР

Руководитель, к.э.н., доцент

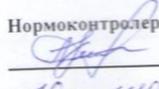
 / К.В. Айхель /  
« 10 » июня 2016 г.

Автор

студент группы ИСТС – 481

 / Т.И. Булков /  
« 10 » июня 2016 г.

Нормоконтролер, к.э.н., доцент

 / К.В. Айхель /  
« 10 » июня 2016 г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Институт спорта, туризма и сервиса  
Направление Экономика и менеджмент сервиса  
Профиль Экономика  
Экономика предприятий и организаций (сервис, гостиничное хозяйство и туризм)

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент

Т.А. Худякова  
14.06

Т.А. Худякова  
2016 г.

**ЗАДАНИЕ**

на выпускную квалификационную работу студента

Булкова Илья Игоревича

(Фамилия, Имя, Отчество)

Группа ИСТИС – 481

1 Тема работы

Диверсификация Бизнеса "Школы путешествий им. Д. Косыкова" в контексте повышения устойчивости

утверждена приказом по университету от 15 апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченной работы 09 июня 2016 г.

3 Исходные данные к работе

В теоретической части работы использованы следующие источники: учебники по экономике, инвестиционному анализу, стратегическому менеджменту, электронные источники, периодические издания, посвященные анализу статистических данных и развитию детского развития, методические рекомендации, законы и нормативные акты.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

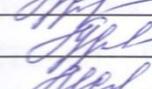
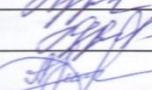
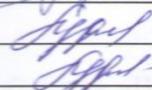
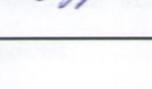
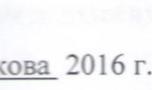
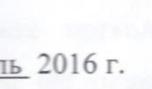
В теоретической части необходимо раскрыть понятия экономической устойчивости и экономического

анализа, рассмотреть различные методы расчета показателей экономической устойчивости. Во второй части работы нужно показать динамику развития детского образования за рубежом и в России, а так же в Челябинской области. В третьей части необходимо разработать проект по увеличению экономической устойчивости, оценить его инвестиционную привлекательность и то как этот проект повлияет на экономическую устойчивость, провести анализ.

#### 5 Иллюстративный материал

В работе представлены следующие иллюстрации: факторы, влияющие на экономическую устойчивость, в зависимости от вида воздействия, факторы, влияющие на экономическую устойчивость, в зависимости от вида среды, структура финансового анализа, модель прогнозирования ИПФК, структура программы государственной школы, мотивирующая среда сотрудников, показатели энергетичности предприятий, статистика рождаемости детей, тенденция роста численности населения РФ, естественный рост населения РФ, возмущающая структура спроса на услуги детских центров, структура спроса на образовательные услуги, структура спроса на дополнительные услуги, кол-во рожденных детей в Челябинской области, занятия и цены клуба для детей и тех, кто постарше «Птаха Говорун<sup>1</sup>», распределение детских центров в г. Челябинске, примеры мебели для озеленя помещений для детей, график NPV, график жизненного цикла проекта, график безубыточности, график устойчивости,

6 Календарный план

Наименование этапов Бакалаврской работы	Срок выполнения этапов	Отметка о выполнении
Введение, обзор литературы, актуальность выбранной темы	22.03 - 30.03.16	
Аналитическая часть	30.03 - 07.04.16	
Экономическая часть	07.04 - 10.04.16	
Организационная часть	19.04 - 01.05.16	
Процентвка (70% готовности)	07.05 - 20.05.16	
Нормоконтроль	04.06 - 10.06.16	
Допуск к защите	04.06 - 10.06.16	
Получение рецензии, отзыва	04.06 - 10.06.16	
Защита бакалаврской работы	14.06.16	

Зав. кафедрой

  
Т.А. Худякова 2016 г.

Руководитель работы

  
К.В. Айхель 2016 г.

Студент-дипломник

  
Т.И. Булков 2016 г.



## АННОТАЦИЯ

БулковТ.И. Диверсификация бизнеса «Школы путешествий им. Ф. Конюхова» в контексте повышения устойчивости – Челябинск: ЮУрГУ, ИСТС–481, 95с.,22 ил., 26 табл., библиогр.сп. – 70 наим.

Дипломная работа выполнена с целью диверсификации бизнеса «Школы путешествий им. Ф. Конюхова» в контексте повышения устойчивости.

В дипломной работе рассмотрены теоретические и методологические основы повышения устойчивости.

Проведен анализ зарубежного и отечественного рынка организации детского досуга и анализ динамики развития рынка детского образования в Челябинской области.

На основе проведенного исследования разработан инвестиционный проект «Детский клуб», оценена его экономическая эффективность, а также проведен анализ чувствительности проекта к изменениям риск-факторов.

В результате сделаны выводы о целесообразности внедрения проекта и повышение устойчивости посредством его внедрения.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<u>ВВЕДЕНИЕ</u> .....	5
<u>1 ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</u> .....	7
<u>1.1 Устойчивость как экономическое понятие актуальное для современных предприятий</u> .....	7
<u>1.2 Характеристика действующего предприятия «Школы путешествий им. Ф. Конюхова»</u> .....	16
<u>1.3 Анализ финансово–хозяйственной деятельности и текущей устойчивости «Школы путешествий им. Ф. Конюхова»</u> .....	26
<u>2 АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ В СФЕРЕ ДЕТСКОГО ДОСУГА И РАЗВИТИЯ</u> ..	39
<u>2.1 Традиции воспитания и обучения детей в разных странах</u> .....	39
<u>2.2 Примеры детских проектов и центров по регионам РФ</u> .....	46
<u>2.3 Анализ развития рынка детского дополнительного образования в Челябинской области</u> .....	54
<u>3 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ОТКРЫТИЯ ДЕТСКОГО КЛУБА</u> .	62
<u>3.1 Характеристика проекта и прогноз спроса услуг</u> .....	62
<u>3.2 Оценка затрат на создание и сопровождение проекта</u> .....	68
<u>3.3. Анализ эффективности проекта в контексте повышения устойчивости</u>	82
<u>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</u> .....	90
<u>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК</u> .....	91

## ВВЕДЕНИЕ

Обеспечение соответствующего развития является немаловажным фактором в воспитании детей. В современном мире родители не могут уделить должного внимания формированию творческого потенциала ребенка, в силу занятости и недостаточного количества дошкольных образовательных учреждений. Поэтому повсеместно создаются образовательные центры для детей дошкольного и младшего школьного возраста. Данная практика имеет место быть как в Российской Федерации и в зарубежных странах.

За последние 10 лет в Российской Федерации, как и в ряде европейских стран, ощущается прирост рождаемости детей, что обусловлено благоприятными политическими, экономическими и социальными условиями. В нашей стране действует ряд программ для поддержки молодых семей, для семей обладающих любым доходом, а также для семей с количеством детей более двух.

Рост рождаемости приводит к востребованности центров развития детей. Наличие детских центров в городе их популярность показывает помимо роста численности населения, также увеличение уровня жизни, достатка жителей и желание родителей заботиться о своих детях. Создавая продукты для семей с детьми, предприятия удовлетворяют спрос на детское развитие, увеличивает долю рынка за счет привлечения клиентов с детьми и, конечно, поддерживают семью, детей. Данная тема актуальна сейчас и будет оставаться такой всегда, так как она напрямую связана с детьми – будущим нашей планеты.

Актуальность темы и нерешенность проблем определили следующую цель дипломной работы. Это анализ «Школы путешествий им. Ф. Конюхова» для дальнейшей диверсификации с учетом повышения экономической устойчивости компании.

Объектом исследования выступает проект «Школа путешествий им. Ф. Конюхова».

Предмет исследования – экономическая устойчивость «Школы путешествий им. Ф. Конюхова».

Для достижения цели решаются следующие задачи:

1. Изучить теоретических аспектов экономической устойчивости и оценка экономической устойчивости «Школы путешествий им. Ф. Конюхова».
2. Изучить международного и отечественного опыта организации детских развивающих центров и крупнейших детских клубов России и Челябинской Области.
3. Проанализировать развитие организации детского досуга в Челябинской области.
4. Разработать предложение для открытия детского клуба.
5. Проанализировать показатели экономической устойчивости «Школы путешествий им. Ф. Конюхова» после его открытия.

Цели и задачи определили структуру дипломной работы, которая состоит из введения, трех разделов и заключения.

# ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Устойчивость как экономическое понятие актуальное для современных предприятий

Сейчас под влиянием различных условий внешней среды предприятия представляют собой сложнейшие системы. Происходит процесс внедрения хозяйствующих единиц путем объединения и захвата. Это происходит как по собственному желанию, так и по принуждению. Все это создает новые требования к методам управления деятельностью предприятия в нынешних условиях. Поэтому одной из наиболее главных проблем для любого современного предприятия является обеспечение своей экономической устойчивости в долгосрочной и краткосрочной перспективе.

Термин «экономическая устойчивость» впервые возник в связи с рассмотрением проблемы ограниченности ресурсов, которая появилась впоследствии глобального энергетического кризиса 1973 и 1979 гг., после, эта экономическая мысль превратилась в отдельную дисциплину, которую назвали «ecosestate», что в переводе означает экономическую устойчивость государства. Она стала рассматривать вопросы, касающиеся устойчивого экономического развития в основном на уровне региона или страны [66].

Но в последнее время, становится все больше очевидно, что устойчивое экономическое развитие и регионов и страны, может быть достигнуто только при экономической устойчивости таких их структурных элементов, как отрасли, организации и предприятия. Экономическая устойчивость каждого отдельного предприятия может не только сохранить потенциал всей хозяйственной системе страны, но и обеспечить её качественный подъем и выход на международные рынки с новыми конкурентоспособными товарами.

Сейчас существует огромное количество точек зрения различных авторов на определение понятия «экономическая устойчивость предприятия». Некоторые из них можно увидеть в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Подходы к определению понятия «экономическая устойчивость предприятия»

Автор	Определение понятия
О.Г. Бодров, В.А. Малыгин, В.Т. Тимирязов	Экономически устойчивыми становятся предприятия, которые в условиях неопределенности, нестабильности рынка в наибольшей степени обеспечивают современную организацию научно–воспроизводственной деятельности (определение дано исходя из воспроизводственного подхода)
Н.Н. Погостинская Р.Л. Жамбекова	Деятельность хозяйственной системы будет экономически устойчивой, если система соответствует сформированному результирующему вектору целей, а возможные неблагоприятные ситуации нейтрализуются адекватным откликом системы за счет созданных ею запасов и резервов
С.Н. Никешин	Предприятие экономически устойчиво, если способно найти оптимальное соотношение между всеми ее элементами, установить связи между ними, которые позволяют максимально долго поддерживать жизненно важные параметры на заданном уровне, эффективно противодействуя возмущающему воздействию внешней среды (определение дано с позиции экономической кибернетики)
В.Д. Камаев	Экономическая устойчивость – это стабильность получения организацией доходов от продаж.
И.В. Брянцева	Экономическая устойчивость – такое состояние предприятия, при котором характеризующие его социально–экономические параметры сохраняют исходное равновесие и находятся в заданных границах при воздействии внутренней и внешней среды (определение исходит из системы планирования предприятия и нахождения ее в равновесном, с точки зрения плановых показателей, состоянии)
П.В. Окладский	Экономическая устойчивость – это динамическое соответствие (адекватность) параметров состояния системы (предприятие) состоянию внешней и внутренней среды, обеспечивающему его эффективное функционирование в условиях возмущающих воздействий

Экономическая устойчивость создается под влиянием комплекса различных факторов. Их взаимодействие, взаимосвязь, соотношение исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но

и для всей экономической системы. С течением времени влияние одних факторов ослабевает, а других наоборот усиливается [68].

Есть много разных подходов к классификации факторов, которые влияют на экономическую устойчивость предприятия. Самой распространенной является классификация, которая подразделяет все факторы по способам влияния на факторы косвенного и прямого воздействия, они представлены на рисунке 1.1.

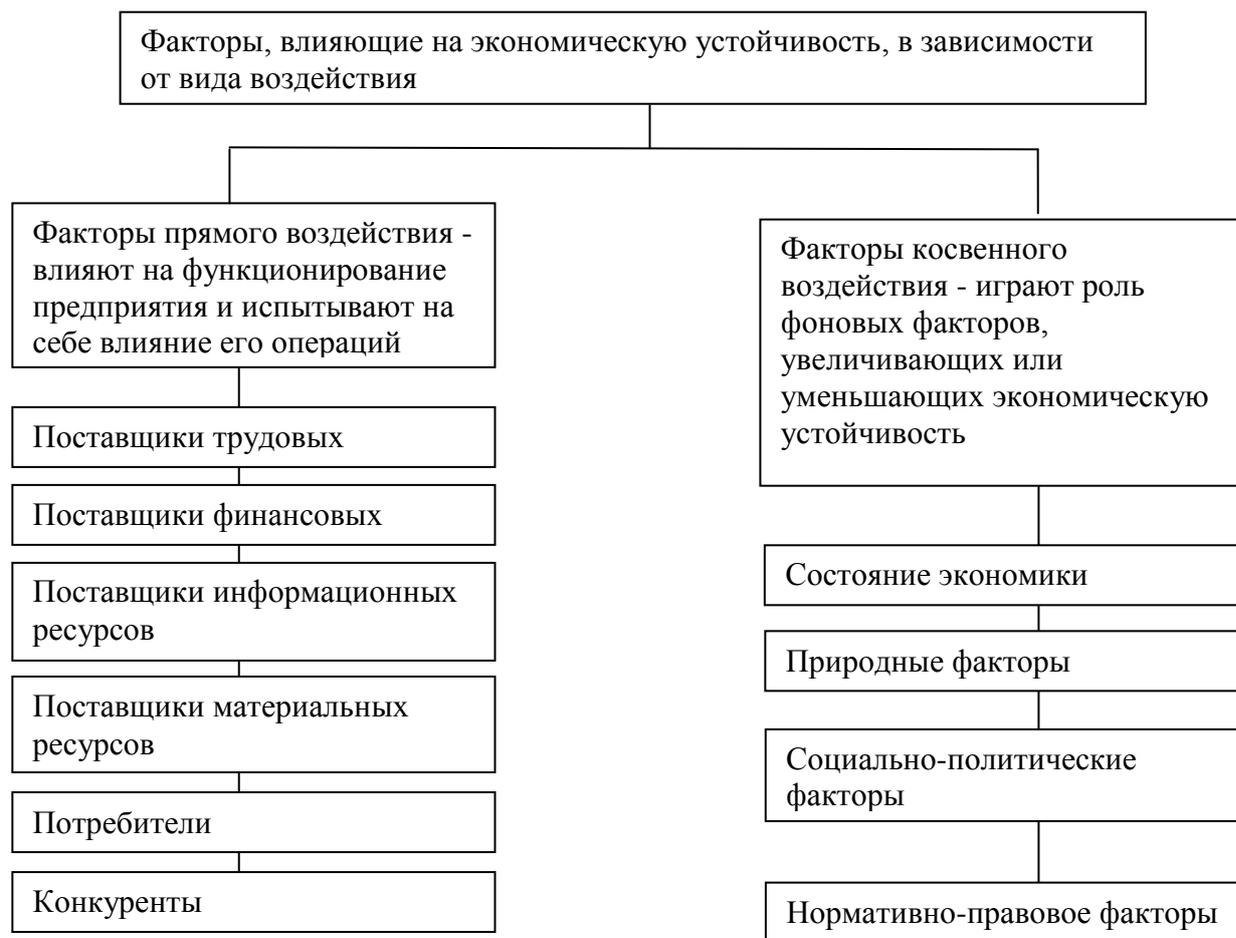


Рисунок 1.1– Факторы, влияющие на экономическую устойчивость, в зависимости от вида воздействия

Реакция, которую проявляют предприятия на факторы косвенного и прямого воздействия различна. На изменения в факторах косвенного воздействия предприятие должно максимально приспособлять свои цели, структуру, задачи, персонал и технологию. К факторам прямого воздействия предприятие может

реагировать двояко: оно может перестраивать внутреннюю среду и начать политику, как приспособления, так и политику пассивного или активного противодействия [67].

Так же существует классификация, подразделяющая все факторы на две основные группы – внешние и внутренние по отношению к предприятию, они представлены на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2– Факторы, влияющие на экономическую устойчивость, в зависимости от вида среды

Оценивать уровень экономической устойчивости можно при помощи различных методов финансового анализа. Финансовый анализ – это способ оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности; процесс исследования финансового состояния и

основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявить резервы его дальнейшего повышения рыночной стоимости. Финансовый анализ можно определить как способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий цель. Функции финансового анализа можно увидеть на рисунке 1.3.

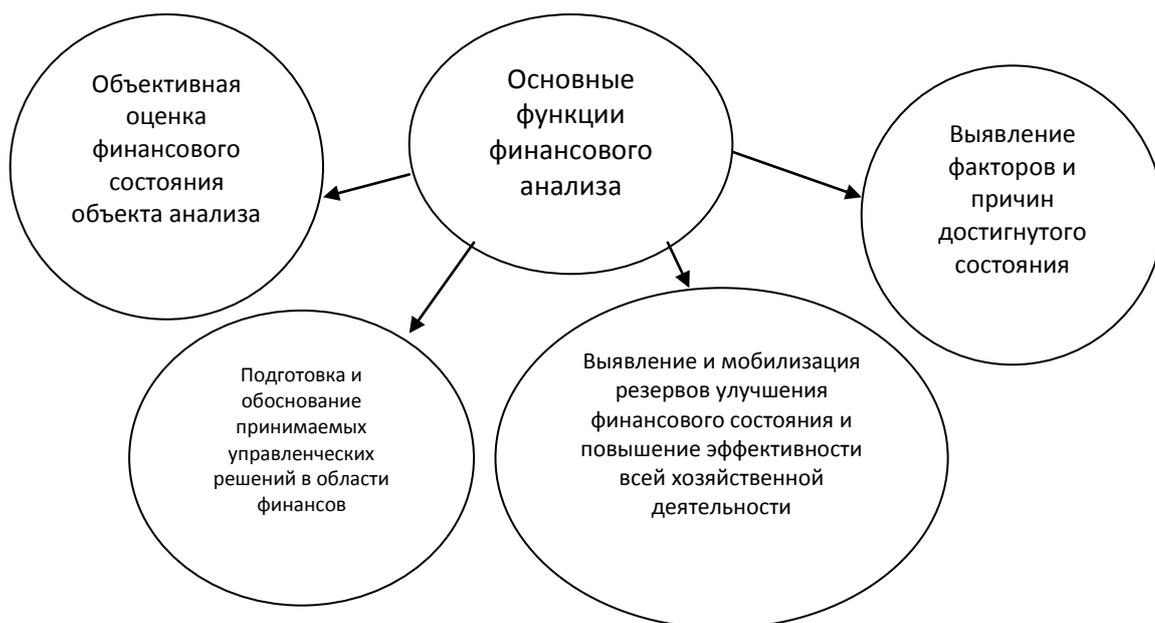


Рисунок 1.3– Функции финансового анализа

К основным методам анализа финансового состояния предприятия относятся:

– горизонтальный– сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения);

– вертикальный– определение структуры финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. Такой анализ позволяет увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге;

– трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей, а следовательно ведется перспективный, прогнозный анализ;

– коэффициентный – расчет относительных данных отчетности, выявление взаимосвязей показателей

– сравнительный анализ – анализ отдельных финансовых показателей дочерних фирм, подразделений, цехов, а также сравнение финансовых показателей с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными;

– факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель. Факторный анализ может быть как прямым, т.е. дробление результативного показателя на составные части, так и обратным, т.е. соединение его отдельных элементов в общий результативный показатель [8].

Обычно выделяют четыре типа финансовой устойчивости.

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния наблюдается, когда сумма собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов и заемных средств превышает потребность в запасах:

$$EZ < EC + CZK, \quad (1)$$

где EZ – потребность в запасах, тыс.руб.;

EC – собственные оборотные средства, тыс.руб.;

CZK – краткосрочные кредиты и заемные средства, тыс.руб.

При этом для коэффициента обеспеченности запасов источниками средств должно выполняться условие:

$$K_0 = (EC + CZK) / EZ > 1, (2)$$

где  $K_0$  – коэффициент обеспеченности запасов источниками средств

2. Нормальная устойчивость, величина которой гарантирует оплатность:

$$EZ = EC + CZK,$$

$$\text{при } K_0 = (EC + CZK) / EZ = 1 (3)$$

Объем запасов позволяет покрыть краткосрочные, кредиты и займы и иметь собственные оборотные средства.

3. Неустойчивое финансовое состояние, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств путем привлечения временно свободных источников средств в оборот организации:

$$EZ = EC + CZK + СИВ,$$

$$\text{при } K_{\text{неуст}} = (EC + CZK + СИВ) / EZ = 1, \quad (4)$$

где СИВ – временно свободные источники средств, тыс.руб.

4. Кризисное финансовое состояние, при котором степень текущей платежеспособности больше трех, что предполагает: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность организации не покрывают кредиторской задолженности и просроченных заемных средств:

$$EZ > EC + CZK + СИВ, \text{ при } K_{\text{кр}} = (EC + CZK + СИВ) / EZ < 1 (5)$$

Равновесие платежного баланса в данной ситуации может обеспечиваться за счет просроченных платежей по оплате труда, кредитам банка и заемным средствам, поставщикам, по налогам и сборам и т.д.

В процессе осуществления фундаментального анализа используется ряд основных методов.

1. Анализ финансовых коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, его ликвидность и платежеспособность.

Устойчивость финансового состояния наряду с абсолютными показателями характеризуется системой финансовых коэффициентов.

Относительные коэффициенты финансовой устойчивости приведены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Относительные коэффициенты финансовой устойчивости

Наименование показателя	Методика расчета	Нормативное значение
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	собственный капитал/ валюта баланса	>0,50
Коэффициент финансовой задолженности (финансового риска)	заемный капитал / собственный капитал	<0,67
Коэффициент самофинансирования	собственный капитал/ заемный капитал	>1,00
Коэффициент финансовой напряженности	заемный капитал / валюта баланса	<0,50
Коэффициент маневренности собственного капитала	собственный оборотный капитал/ собственный капитал	0,20–0,50
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом	собственный оборотный капитал/ оборотные активы	>0,10
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственным оборотным капиталом	собственный оборотный капитал/ общая величина запасов	>0,60
Коэффициент реального имущества	внеоборотные активы +запасы/ валюта баланса	>0,50

Коэффициент автономии (финансовой независимости) – характеризует удельный вес собственных средств в общей сумме активов.

Коэффициент финансовой задолженности (финансового риска) – оказывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на 1 руб. собственных средств вложенных в активы.

Коэффициент самофинансирования – показывает, во сколько раз поступления в собственные источники средств превышают привлекаемые заемные ресурсы. Чем больше его величина, тем выше уровень самофинансирования.

Коэффициент финансовой напряженности – показывает, сколько заемных средств привлечено на 1 руб. собственного капитала.

Коэффициент маневренности собственного капитала – показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, в наиболее маневренную часть активов.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом – характеризует долю собственных оборотных средств во всех оборотных средствах предприятия.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственным оборотным капиталом – характеризует величину покрытия запасов и затрат собственным оборотным капиталом.

Коэффициент реального имущества – показывает долю средств производства в стоимости имущества, уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственными средствами производства [59].

Можно сделать вывод, что в настоящее время нет однозначного взгляда ученых на методику оценки экономической устойчивости предприятия. Большинство ученых исходит из тождественности понятий экономической устойчивости и финансовой устойчивости. Поэтому предлагают похожие методики определения экономической устойчивости.

Основными принципами, на которых должна базироваться методика оценки, являются принцип достоверности, достаточности, полноты охвата, оперативности.

Было выяснено, что одной из наиболее важных проблем для современных предприятий является обеспечение своей экономической устойчивости в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Были проанализированы точки зрения различных авторов на понятие «экономической устойчивости», большинство из которых отождествляют понятие экономической устойчивости с понятием финансовой устойчивости. Описан механизм управления экономической устойчивостью. Рассмотрены виды экономических ресурсов, их возможное выражение в материально–вещественной и денежной форме. Рассмотрены факторы, влияющие на экономическую устойчивость предприятия. Проведен обзор существующих методик оценки экономической устойчивости предприятия, а также принципов, на которых должны они базироваться. Дано собственное определение экономической устойчивости как равновесному сбалансированному состоянию экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для устойчивого экономического роста в длительной перспективе с учетом важнейших внешних и внутренних факторов.

## 1.2 Характеристика действующего предприятия ШПФК

Актуальность данной школы связана с техническим прогрессом, дети сегодня все больше времени проводят в интернет – пространстве и все меньше знают о природе и о жизни в диких условиях.

Тем самым школа несет непосредственную миссию, которая заключается в привитии детям стремления к изучению окружающего мира, развитию духа путешествий и исследований, обучению самостоятельности.

Школа гордо носит имя известного путешественника Федора Филипповича Конюхова, который побывал на следующих полюсах:

- Северный географический (трижды);
- Южный географический;
- полюс относительной недоступности в Северном Ледовитом океане;
- Эверест (полюс высоты);
- мыс Горн (полюс яхтменов).

Так же, в его список достижений входит следующее:

- первый россиянин, которому удалось выполнить программу «Большой Шлем» (Северный полюс, Южный полюс, мыс Горн, Эверест);

- первый в СНГ закончил программу 7 вершин, побывав на вершинах всех континентов (в том числе Азия — Эверест, Европа — Эльбрус);

- пересёк в одиночку Атлантический океан на гребной лодке УРАЛАЗ с мировым рекордом в 46 суток 4 часа (в категории «автономно»);

- первое в истории России одиночное кругосветное плавание на яхте без остановок (1990—1991 год);

- рекордсмен парусного похода AntarcticaCupRaceTrack вокруг Антарктиды в классе яхтсмен–одиночка;

- пересёк в одиночку Тихий океан на гребной лодке К9 (Конюхов 9 метров–длина лодки) с мировым рекордом в 159 суток 14 часов 45 минут.

Отталкиваясь от этого, в данную школу были заложены следующие цели:

- развитие спортивных навыков;
- стремление вести ЗОЖ;
- обучение навыкам жизни в диких условиях;
- выведение из зоны комфорта;
- раскрытие красоты и разнообразия окружающего мира;

Рассматривая задачу, которую ставит перед собой школа, то главной задачей является развитие в детях тех качеств и навыков, которыми, должен обладать «идеальный путешественник»:

- знание навыков выживания в дикой природе (пища, ночлег, передвижение, медицина), начальной туристской подготовки, ориентирования, картографии;

- изучение географии, истории, флоры, фауны как родного края, так и всего окружающего мира;

- знание видов туризма (пеший, горный, водный, зимний, велотуризм, альпинизм, яхтинг, дайвинг, горнолыжный спорт);

- умение использовать спортивное снаряжение: карабины, веревки, страховку, узлы;

- понимание значимости бережного отношения к природе;

- стремление вести ЗОЖ, регулярные занятия физкультурой;

- стремлению заниматься творчеством: фотографией, видеографией, изобразительным искусством;

- стремление к изучению иностранных языков.

Модель программ данной школы представлена на рисунке 1.4:



Рисунок 1.4 – Модель программ ШПФК

Основные принципы данной модели:

- вовлекаемость – модель позволяет постепенно привлекать новых участников в Школу: начиная от разового посещения детского клуба, продолжая участием в программах выходного дня и в каникулярных программах, двигаясь от простого к сложному;

– независимость – данная модель не обязывает участников начинать с самых начальных курсов, при необходимости, участник может принять участие в любой программе школы;

– всеобъемлемость – наличие данных программ даёт возможность работать Школе в течение всего года, с детьми всех возрастов, обучая их практически любым видам туризма, активного отдыха и творчества.

Каникулярная программа.Сезонные программы, которые будут проводиться во время школьных каникул в течение всего года.

Целевая аудитория программы: учащиеся школ Челябинска, Миасса, Екатеринбурга.

Каждая каникулярная программа направлена на развитие определенных основных и дополнительных навыков, также программы различаются по сезонам, которые представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Сезонные программы ШПФК

Время года	Зима	Весна	Лето	Осень
Период времени	Начало января	Начало марта	Июнь–август	Начало ноября
Программа	Горные лыжи	Горные лыжи	Яхтинг	Языковая школа
	Сноуборд	Сноуборд	Дайвинг	Квадроцикл
	Снегоход	Снегоход	Рафтинг	X
	X	X	Вейкбординг	X
	<u>X</u>	X	Альпинизм	<u>X</u>
	<u>X</u>	X	Квадроцикл	<u>X</u>

Каникулярная программа рассчитана на две возрастные группы. В каждой из таких групп будет различаться как углублённость изучение определенных навыков, так и подход к преподаванию: для детей младшей возрастной группы основной будет являться игровая методика.

Пример каникулярной программы в таблице 1.5:

- время проведения программы: зимние каникулы;
- продолжительность программы: 6 дней;
- место проведения и проживания: «Солнечная долина».

Таблица 1.5 – Сезонные программы ШПФК

Возрастная группа	Младшая	Старшая
Цели основные	знакомство с зимней природой, правила безопасности на холоде; знакомство с зимними видами спорта	основы зимнего туризма, правила зимней зимовки; обучение горнолыжному спорту и другим видам спорта
Цели дополнительные	развитие творческих навыков	развитие творческих навыков
День 1	открытие, игры на знакомство	открытие игры на знакомство
День 2	прогулка по лесу, игры на природе, катание на тюбинге, уроки творчества	прогулка по лесу, занятия по постановке лагеря, катание на тюбинге, уроки творчества
День 3	горные лыжи, сноуборд	горные лыжи, сноуборд
День 4	экскурсия на Тургояк, уроки творчества	экскурсия на Тургояк, уроки творчества
День 5	горные лыжи, сноуборд, тюбинг	горные лыжи, сноуборд, тюбинг, беговые лыжи
День 6	викторина на пройденные темы, закрытие	викторина на пройденные темы, закрытие

На рисунке 1.5 можно увидеть то, чем будут заниматься дети на горнолыжной школе.



Рисунок 1.5 – Структура программа горнолыжной школы

Программа выходного дня. Целевая аудитория программы: учащиеся школ Челябинска, Миасса, Екатеринбурга.

Программы выходного дня проходят с пятницу по воскресенье, в течение всего года, могут повторяться через определенный промежуток времени.

Программа выходного дня представляет собой комплекс мероприятий, направленных на развитие конкретных навыков. Также данная программа может носить многоуровневый характер: пройдя курс программы, участник получает приглашение на курс повышенного уровня сложности.

Данная программа рассчитана на две возрастные группы, в зависимости от возраста, будет меняться уровень сложности программы и подход к преподнесению материала. Примеры таких программ представлены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Примеры программ выходного дня

Месяц	Week – end	Программа	Наполнение

Сентябрь	1	Начальная туристская подготовка 1	Начальные навыки НТП, пешая прогулка к ближайшим природным достопримечательностям
Сентябрь	2	Яхтинг 1	Знакомство с видами плавсредств, устройством парусных судов, прогулка на яхте на остров
Сентябрь	3	Альпинизм 1	Знакомство со спортивным снаряжением, посещение лесного экстрима, обучение на искусственном скалодроме
Сентябрь	4	Начальная туристская подготовка 1	Начальные навыки НТП, пешая прогулка к ближайшим природным достопримечательностям
Октябрь	1	Яхтинг 2	Основы управления парусным судном, практика управления
Октябрь	2	Велотуризм 1	Безопасность при управлении велосипедом, велопробег к ближайшим природным достопримечательностям
Октябрь	3	Начальная туристская подготовка 2	Продвинутый курс НТП, тур до природных достопримечательностей, восхождение на ближайшую вершину
Октябрь	4	Альпинизм 2	Работа в связках, обучение на искусственном скалодроме, выход на скалы
Ноябрь	1	Велотуризм 1	Безопасность при управлении велосипедом, велопробег к ближайшим природным достопримечательностям
Ноябрь	2	Начальная туристская подготовка 2	Продвинутый курс НТП, тур до природных достопримечательностей, восхождение на ближайшую вершину
Ноябрь	3	Велотуризм 2	Устройство велосипеда, велопробег к природным достопримечательностям
Ноябрь	4	Альпинизм 1	Знакомство со спортивным снаряжением, посещение лесного экстрима, обучение на искусственном скалодроме

Разовые занятия в детском клубе. Целевая аудитория: дети отдыхающих на «Золотом пляже».

Программа рассчитана на детей младшей возрастной группы, носит ознакомительно–игровой характер, направлена на то, чтобы показать направления деятельности Школы.

Разовые занятия Школы входят общую программу детского клуба и повторяются каждые две недели.

Примеры разовых занятий:

- разведение костра;
- вязание узлов;
- угадывание животных, деревьев, ягод;

Большинство сотрудников ШПФК состоят из работников по контракту, которые нанимаются на сезон, но есть и основные работники, которые постоянно работают, продают путевки. Мотивация таких сотрудников, одно из важных качеств компании, на рисунке 1.6 представлена схема мотивации сотрудников Школа путешествий им. Ф. Конюхова.



Рисунок 1.6 – Мотивация труда сотрудников

Реклама, неотъемлемая часть любого бизнеса, продвижение продаж данной школы на различные смены, отображены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Примеры программ выходного дня

Реклама на Золотом пляже	Разработка макетов рекламной продукции
	Размещение баннера Школы путешественников
	Размещение информационных буклетов на

	ресепшн, в корпусах
	Смс рассылка по базе детей Золотого пляжа
	Обзвон/личные продажи по базе золотого пляжа
Работа со школами	Разработка опросников для детей
	Проведение опроса детей на выявление заинтересованности туризмом
	Обзвон и рассылка программ по школам УрФО
	Объезд школ Челябинска, Миасса, Златоуста
Работа в городах	Размещение афиш в магазинах активного отдыха, туризма и экстрима
	Рассылка программы крупным компаниям с корпоративной культурой
	Рассылка программы детским спортивным клубам и турклубам
	Предложение программы турфирмам
Интернет	Создание страниц в социальных сетях
	Размещение информации на сайтах министерства образования, спорта и федерации туризма
	Рассылка пресс–релизов на новостные сайты СМИ
	Разработка, запуск и продвижение сайта Школы

Используя внешние и внутренние факторы, представленные на рисунке 2, можно сделать характеристику предприятия, таким образом можно сказать, что уровень, динамика, колебания платежеспособного спроса снизилась, из–за кризиса, который ощутим в стране и это пошатнуло устойчивость данного предприятия. Инфляция, изменение уровня цен и курса валют так же можно отнести к внешним факторам, которые снизили устойчивость предприятия. Внешнеэкономические связи и конкуренция на рынке тоже негативно сказывается на устойчивости, появляется огромное количество конкурентов в этой сфере.

Налоговая, кредитно–финансовая, таможенная, страховая, учетная, инвестиционная политика никак ни отразилась на предприятии. Так как у предприятия происходит оплата услуг по факту их предоставления, то еще один внешний фактор, банкротство должников и неплатежи никак не повлияли на устойчивость [48].

Если говорить о внутренних факторах, то состояние имущества: размер, состав, структура выросла и соответственно – это положительно сказалось на устойчивости. Собственные оборотные средства почти не оказали влияния на устойчивость, также как и структура продукции данного предприятия, и его доля в платежеспособном спросе. Выручка школы путешествий им. Ф. Конюхова сезонная, то есть основная прибыль идет на отдельные месяцы года, также с каждым годом количество отдохнувших детей растет, предприятие развивается, что можно увидеть в таблице 1.7.

Таблица 1.7 – Количество отдохнувших детей с 2013 по 2015 гг.

Сезон	Период					
	2013		2014		2015	
	Стационар	Палатки	Стационар	Палатки	Стационар	Палатки
Лето	113	52	156	98	196	124
Весна	30	X	49	X	68	X
Зима	50	X	58	X	74	X
Осень	62	X	71	X	81	X

### 1.3 Анализ финансово–хозяйственной деятельности и текущей устойчивости ШПФК

При оценивании работы предприятия обычно анализируются оба показателя, характеризующие успешность экономической деятельности предприятия, так как по отдельности показатели эффекта и эффективности не могут дать полной и всеобъемлющей оценки деятельности предприятия. Например, на предприятии может быть такая ситуация, когда достигнут значительный экономический эффект, выраженный в полученной прибыли при

относительно низкой экономической эффективности. И наоборот, производство может характеризоваться высоким уровнем эффективности при небольшой величине экономического эффекта [51].

Оценку деятельности предприятия и его экономической эффективности невозможно произвести одним каким-либо показателем. Многообразие свойств и признаков различных видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обуславливает и многообразие показателей. При этом проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах или неудаче в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия [23].

Показатель – это признак, характеризующий какую-либо одну сторону явления, действия, их количественную или качественную характеристику (сторону) или степень выполнения определенной задачи.

К настоящему моменту была сформирована система экономических, финансовых и статистических показателей, разработаны методы их расчета и учета, но они были рассчитаны на централизованно-плановую систему хозяйствования.

С переходом к рыночным отношениям эта система показателей как в части их расчета и учета, так и роли в обосновании решений претерпела и претерпевает определенные изменения. Так, если в условиях плановой системы хозяйствования в оценке деятельности предприятия важную роль играли такие показатели, как выполнение плана, объем товарной продукции, объем валовой продукции, то в условиях рынка на первое место выдвигаются показатели: объем продаж, прибыль, рентабельность и целый ряд оптимизационных показателей. Ориентировка производства на удовлетворение спроса резко усилила значение оценки различных вариантов удовлетворения спроса, классификация таких показателей эффективности представлена на рисунке 1.7.

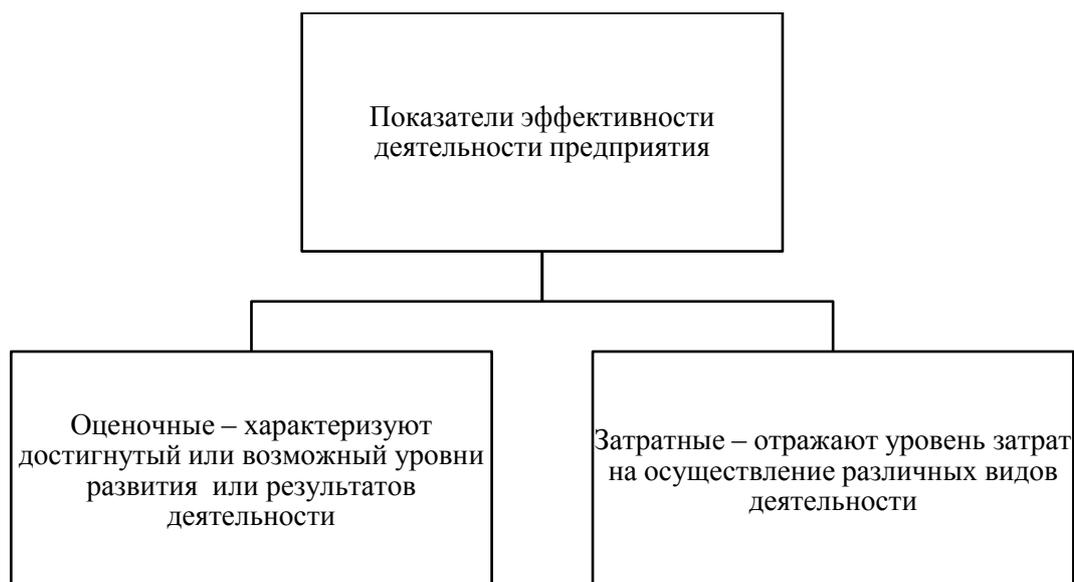


Рисунок 1.7 – Показатели эффективности деятельности предприятия

Однако, данное деление весьма условно и зависит от цели проводимого анализа.

В зависимости от цели анализа показатели могут выражаться в форме абсолютных или относительных величин.

Абсолютные показатели бывают стоимостными и натуральными. В условиях рыночных отношений первостепенное значение придается стоимостным показателям, что обусловлено сущностью товарно-денежных отношений. Абсолютные показатели отражают уровень развития предприятия, достигнутый за определенный период времени. Ими являются: оборот (объем продаж), валовая и частичная выручка. Валовая и частичная прибыль, величина дивидендов, уровень издержек производства и реализации продукции, основные и оборотные производственные фонды, уставный фонд, задолженность и др [20].

Относительные показатели выделяются как отношения абсолютных показателей, характеризующие долю одного показателя в другом, или как отношения разнородных показателей. Процедура их оценки заключается в сравнении отчетных значений с базисными плановыми, средними за предшествующий период, отчетными за предшествующие периоды,

среднеотраслевыми, показателями конкурентов и т.д. К ним относятся: прибыль на единицу стоимости основных средств, издержек или уставного фонда; производительность; фондовооруженность труда и др.

Для определения эффективности хозяйственной деятельности предприятия применяется система показателей, представленная в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Система показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Показатели	Характеристика	Способ расчета
I. Производительность труда		
Выработка	Выработка Отражает количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящееся на одного среднесписочного работника в месяц, квартал, год	Отношение количества произведенной продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции
Трудоемкость	Величина, обратная выработке, которая характеризует затраты труда на производство единицы продукции	Отношение затрат труда к объему продукции

Продолжение таблицы 1.8

Показатели	Характеристика	Способ расчета
II. Показатели использования основных фондов		
Фондоотдача	Показатель отражает количество произведенной продукции в расчете на 1 руб. основных производственных фондов	Находится как отношение годового объема реализованной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов
Фондоемкость	Отражает стоимость основных производственных фондов в расчете на 1 руб. реализованной продукции	Отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к годовому объему реализованной продукции
Фондовооруженность труда	Характеризует оснащенность всех работников предприятия основными	Отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов

	производственными фондами	к среднесписочной численности работников.
Коэффициент интенсивности использования оборудования	Характеризует эффективность использования оборудования	Отношение фактического объема выпущенной продукции к установленной производственной мощности оборудования (пропускной способности)
III. Показатели использования оборотных средств		
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год)	Отношение объема реализованной продукции за отчетный период к среднему остатку оборотных средств за этот же период
Коэффициент закрепления оборотных средств	Характеризует сумму оборотных средств, приходящихся на 1руб. выручки от реализации	Отношение среднего остатка оборотных средств за отчетный период к объему реализации за этот же период

### Продолжение таблицы 1.8

Показатели	Характеристика	Способ расчета
Длительность одного оборота	Показывает, за какой период к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции	Разность числа дней в отчетном периоде и коэффициента оборачиваемости оборотных средств
Материалоемкость продукции	Характеризует суммарный расход всех материальных ресурсов на производство единицы продукции	Отношение суммы материальных затрат, которые включены в себестоимость реализованной продукции, к ее объему
Материалоотдача	Показатель, обратный материалоемкости продукции. Отражает количество произведенной предприятием продукции в расчете на 1руб. материальных ресурсов	Отношение объема реализованной продукции к сумме материальных затрат
IV. Показатели рентабельности		
Рентабельность продукции	Эффективность затрат предприятия на производство и реализацию продукции	Отношение прибыли от реализации продукции к сумме затрат на производство и реализацию продукции

Рентабельность производства общая	Характеризует прибыльность (убыточность) производственной деятельности предприятия за определенный период времени (год, квартал)	Отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств
Рентабельность продаж (оборота)	Показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции	Отношение прибыли к средней за период величине чистых активов
Рентабельность имущества предприятия	Показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы	Отношение чистой прибыли к средней за период величине чистых активов

Окончание таблицы 1.8

Показатели	Характеристика	Способ расчета
Рентабельность собственного капитала	Показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Служит основным критериям при оценке уровня котировки акций на бирже	Отношение чистой прибыли к средней за период величине собственного капитала

Систематический и всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволит:

- быстро, качественно и профессионально оценивать результативность хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений;

- точно и своевременно находить и учитывать факторы, влияющие на получаемую прибыль по конкретным видам производимых товаров и предоставляемых услуг;

- определять затраты на производство (издержки производства) и тенденции их изменения, что необходимо для разработки ценовой политики предприятия;

– находить оптимальные пути решения проблем предприятия и получения прибыли в ближайшей и отдаленной перспективах.

Важно понимать, что не может быть такого показателя хозяйственной деятельности, который годился бы на все случаи жизни. Для того чтобы развиваться в условиях острой конкуренции, руководитель (предприниматель) должен видеть, чувствовать результаты всех видов деятельности, а это означает, что необходимо формирование системы взаимосвязанных показателей, отражающих степень достижения целей, период и тип организации [26].

При рассмотрении показателей важно отметить, что рыночные отношения предполагают, что в каждой сфере бизнеса должны быть свои показатели (часто нигде более не применяемые). Так, во многих отраслях пищевой промышленности (консервная, сахарная и др.) большое значение в целях снижения издержек производства имеют степень глубины переработки сырья, использование вторичного сырья и пр.

Для оценки результативности финансовой деятельности используется система показателей, причем, с одной стороны, дается оценка показателей состояния финансов на предприятии, а с другой – успешности их применения.

Большое значение имеет знание финансового положения предприятия в каждый данный момент. Бухгалтерский баланс (форма 1) и Отчет о прибыли и убытках (форма 2), ежегодно предоставляемые каждой организацией дают полную картину положения дел на предприятии. Поэтому они наилучшим образом подходят для оценки деятельности организации. С этой целью используются разнообразные коэффициенты. Чаще всего для оценки деятельности предприятия применяются следующие показатели [10]:

1. Коэффициенты текущей ликвидности:

– коэффициент быстрой ликвидности. Характеризует отношение наиболее ликвидной части оборотных средств к краткосрочным обязательствам:

$$К_{бл} = \frac{с.1240 + с.1250 + с.1260}{с.1500 - с.1530 - с.1540}, \quad (6)$$

где с.1240 – финансовые вложения;

с.1250 – денежные средства и эквиваленты;

с.1260 – прочие оборотные активы;

с.1500 – итог раздела краткосрочные обязательства;

с.1530 – доходы будущих периодов;

с.1540 – оценочные обязательства.

Используется для определения способности предприятия оплачивать текущую задолженность.

Нормативное значение:  $0,8 \leq \text{Кбл} \leq 1,5$

– коэффициент текущей ликвидности. Характеризует отношение сумм денежной наличности, ценных бумаг и счета к получению к краткосрочным обязательствам:

$$\text{Ктл} = \frac{\text{с.1200}}{\text{с.1500} - \text{с.1530}}, \quad (7)$$

где с.1200 – итог раздела оборотные активы.

Показывает способность предприятия расплачиваться по счетам в кратчайший срок.

Нормативное значение:  $1 \leq \text{Ктл} \leq 2$

2. Коэффициенты финансовой устойчивости:

– коэффициент финансовой независимости, характеризуется отношением заемного капитала к собственному капиталу:

$$\text{Ка} = \frac{\text{с.1300} + \text{с.1530}}{\text{с.1700}}, \quad (8)$$

где с.1300 – итог раздела капитал и резервы;

с.1700 – баланс пассив.

Показывает степень финансовой самостоятельности, т.е. какая часть активов сформирована за счет заемных средств. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов, выше риск неплатежеспособности.

Нормативное значение:  $0,5 \leq K_a \leq 0,8$

– соотношение собственных и заемных средств (коэффициент леввериджа):

$$K_{сзсс} = \frac{с.1500 - с.1530 + с.1400}{с.1300 + с.1530}, \quad (9)$$

где с.1400 – итог раздела долгосрочные обязательства.

Показывает, сколько единиц заемных финансовых ресурсов приходится на единицу источников собственных средств.

Нормативное значение:  $K_{сзсс} \leq 1$

– коэффициент постоянного актива. Характеризуется отношением внеоборотных активов к собственному капиталу:

$$K_{па} = \frac{с.1100}{с.1300}, \quad (10)$$

где с.1100 – итог раздела внеоборотные активы

Показывает долю собственных средств, вложенных во внеоборотные активы.

Нормативное значение:  $K_{па} \leq 0,5$

3. Коэффициенты рентабельности.

– общая рентабельность продукции (услуг), показывает отношение чистой прибыли к общему объему продаж:

$$R_{пр} = \frac{с.2400}{с.2110}, \quad (11)$$

где с.2400 – чистая прибыль;

с.2110 – выручка от реализации.

Характеризует величину прибыли, приносимую каждым рублем, полученным от продажи продукции.

– рентабельность основной деятельности, показывает отношение себестоимости товаров, услуг к коммерческим расходам на продажу продукции и услуг:

$$\text{Род} = \frac{\text{с.2200}}{\text{с.2120} + \text{с.2210} + \text{с.2220}}, \quad (12)$$

где с.2200 – прибыль (убыток) от продаж;

с.2120 – себестоимость продаж;

с.2210 – коммерческие расходы;

с.2220 – управленческие расходы.

Показывает доходность от основной деятельности, т.е. сколько рублей нужно затратить на производство, и сбыт продукции, чтобы получить 1 руб. прибыли.

– рентабельность собственного капитала, показывает отношение прибыли к собственному капиталу:

$$\text{Рсобст. кап.} = \frac{\text{с.2400}}{\text{с.1300} + \text{с.1530}}, \quad (13)$$

Отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия.

Таким образом, после расчета данных коэффициентов, данные для которых взяты из бухгалтерского баланса и отчета о прибыли и убытках, можно увидеть полную картину состояния предприятия.

Опираясь на полученные данные, можно разрабатывать дальнейшую политику предприятия, процессы, которые способствовали бы повышению эффективности работы.

Для того, чтобы оценить финансово-хозяйственную деятельность Школы путешествий Федора Конюхова проведем расчет финансовых коэффициентов, представленных выше:

– коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{тл1}} = \frac{133}{1868} = 0,07.$$

Из полученного значения можно сделать вывод, что недостаточно активно используются оборотные активы, необходимо улучшить доступ к краткосрочному кредитованию.

– общая рентабельность продукции:

$$R_{\text{пр}} = \frac{1080}{10219} = 0,11.$$

Данное значение говорит о том, что чтобы получить прибыль 1 руб., нужно реализовать услуг на 0,11 коп. Это очень хороший показатель, т.к. доходность от реализации высокая.

– фондоотдача:

$$\text{Фотд} = 11\,228\,948 / 868\,555 = 13,01.$$

Это означает, что 13,01 рублей выручки приходится на единицу стоимости основных средств, характеризует высокий уровень доходности, больше 1 рубля.

– фондоемкость:

$$\text{Фемк} = 868\,555 / 11\,228\,948 = 0,08.$$

Из полученных данных видно, что на 1 рубль проданной продукции приходится 0,08 р. основных фондов

– фондовооруженность:

$$\text{Фвоор} = 868\,555 / 7 = 124\,079.$$

Полученное значение говорит о том, что на 1 работника приходится 124 079 рублей основных фондов. Учитывая специфику бизнеса и то, что большинство людей работают по контракту – это объясняет данный показатель.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что Школа путешествий Федора Конюхова зависит от внешних кредиторов и ей не достаточно собственных средств для устойчивости и еще это связано с тем, что прибыль этого предприятия сезонная, основной денежный поток от услуг приходится на летний период.

Школа путешествий Федора Конюхова – рентабельное предприятие, т.к. имеет по рассчитанным коэффициентам хорошую доходность.

Для обоснования открытия детского клуба был проведен SWOT-анализ.

Одним из широко распространенных методов совместного анализа микросреды и внутренней среды предприятия является SWOT-анализ. Термин «SWOT» это аббревиатура от сильных (Strengths) и слабых (Weaknesses) сторон предприятия, возможностей (Opportunities) и опасностей (Threats) на рынке.

Цель SWOT-анализа состоит в определении и изучении сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз рынка. Знание сильных сторон позволит эффективнее использовать возможности рынка и избегать его угроз, понимание слабых сторон позволит вовремя выстроить защиту, а также спланировать деятельность по минимизации потерь от них [7].

Задача SWOT-анализа – дать структурированное описание ситуации, относительно которой нужно принять какое-либо решение. Выводы, сделанные на его основе, носят описательный характер без рекомендаций и расстановки приоритетов.

Рассмотрим SWOT-анализа микросреды и внутренней среды Школы путешествий им. Ф. Конюхова в таблице 1.9.

Из SWOT-анализа видно, что у предприятия есть возможность создания детского клуба, но также как и у всех работающих предприятий есть слабые стороны, которые нужно устранить.

Выводы по первому разделу.

Любое предприятие в нашей стране является динамической экономической системой, а понятие устойчивости — одна из важнейших ее характеристик. Под устойчивостью следует понимать постоянство состояния системы или постоянство последовательностей некоторых ее состояний во времени в процессе ее преобразований.

Таблица 1.9 –SWOT-анализа микросреды и внутренней среды Школы путешествий им. Ф. Конюхова

Характеристика	Возможности (ВО)	Угрозы (УГ)
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Востребованность детского досуга</li> <li>2. Новизна продукта для рынка Челябинской области</li> <li>3. Государственная политика поддержки семьи</li> <li>4. Развитие рынка досуга</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокая конкуренция</li> <li>2. Стоимость услуг</li> </ol>
<b>Сильные стороны (СИС)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Благоприятный имидж/репутация фирмы у покупателей</li> <li>2. Выгодное расположение на лучших курортах Челябинской Области</li> <li>3. Широкий ассортимент предоставляемых услуг</li> </ol>	<b>СИВ</b> Оценка возможностей расширения инфраструктуры, в том числе разработка нового продукта и завоевание новых рынков	<b>СИУ</b> Разработка маркетинговой программы формирования лояльности клиентов.
<b>Слабые стороны (СЛС)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Несовершенство кадровой политики</li> <li>2. Сезонное колебание спроса на услуги</li> </ol>	<b>СЛВ</b> Разработка всесезонных продуктов	<b>СЛУ</b> Разработка новой технологии обслуживания клиентов

В данном разделе были рассмотрены основные понятия устойчивости предприятия, так же проанализированы различные показатели такие как: коэффициент автономии, коэффициент финансовой задолженности, коэффициент финансовой напряженности и т.п.

Так же рассмотрели действующее предприятие ШПФК, узнали его историю, структуру и то, какие услуги оказывает данное предприятие и как устроена работа в нем.

В конце были рассчитаны некоторые показатели финансово-хозяйственной деятельности и экономической устойчивости, провели swot – анализ, что дало нам представление о нынешнем экономическом положении данного предприятия и о возможностях повышения эффективности бизнеса.

## 2 АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ В СФЕРЕ ДЕТСКОГО ДОСУГА И РАЗВИТИЯ

### 2.1 Традиции воспитания и обучения детей в разных странах

Традиционная модель организации дошкольного образования в нашей стране включала все аспекты, фрагментарно присутствующие в моделях других стран.

Для начала проанализируем образовательный аспект. Как в советское время, так и сейчас большинство детских садов находится в подчинении Министерства образования и науки Российской Федерации и, в соответствии с нормативной базой, имеет право осуществлять образовательную деятельность по программам, одобренным и рекомендованным экспертным советом по дошкольному образованию. Эти программы базируются на лучших традициях отечественной дошкольной педагогики, они разработаны учеными – специалистами по дошкольному образованию – с максимальным учетом психофизиологических особенностей детей дошкольного возраста. Они не предполагают, как в Израиле, обучение чтению и письму с пяти лет, а базируются на освоении детьми специфичного возрасту содержания и социализации в обществе взрослых и сверстников. Даже частные и ведомственные детские сады должны осуществлять свою деятельность по министерским программам [27].

Но на практике педагоги дошкольных образовательных учреждений при реализации образовательных программ в силу разных причин (прежде всего низкой профессиональной компетентности) используют школьные формы обучения, руководствуясь упрощенно понимаемой необходимостью подготовки детей к школе.

Кроме того, нестабильная работа экспертного совета привела к тому, что в последние годы появилось большое количество авторских программ, не прошедших экспертизу, но опубликованных и используемых педагогами в практической деятельности. Этот факт негативно сказывается на качестве образовательных услуг.

Необходимо отметить, что в системе дошкольного образования существует чудовищный кадровый голод, который является следствием того, что зарплата людей, работающих в этой системе, ниже всякого допустимого уровня. Это ведет к росту коррупции в системе дошкольного образования и, самое главное, к оттоку из дошкольных образовательных учреждений квалифицированных кадров. В данном случае был бы очень полезен опыт Японии, где заработная плата педагогов детских садов выше зарплаты чиновников.

Социальный аспект дошкольного образования в свое время предоставлял мощную поддержку родителям, обеспечивая им возможность активно включаться социально–экономические и общественные отношения. Классический детский сад представлял собой гармоничный синтез образовательного учреждения и службы быта. Режим функционирования детского сада отвечал запросам родителей и учитывал специфику их трудовой деятельности. Дети, в свою очередь, получали в саду полноценное сбалансированное питание, медицинское обслуживание, активно включались в образовательный процесс.

Сегодня дошкольное образование в стране находится в критическом состоянии. Очереди в детские сады приобрели статус социального бедствия, и демографический прогноз предполагает ухудшение ситуации. Перепрофилирование или просто закрытие большого количества дошкольных образовательных учреждений привели к значительному сокращению сети ДООУ и снижению охвата детей дошкольным образованием до 58% в целом по стране и до

30% в отдельно взятых регионах. Особенно страдают сельские территории, где детских садов почти нет.

Таким образом, не только нарушаются конституционные права граждан на получение образования, но и значительно сокращаются или даже исчезают совсем возможности родителей (и прежде всего женщин) трудоустроиться, ставится под вопрос их конституционное право на труд.

Более того, дошкольное образование и воспитание детей в настоящее время недоступно многим семьям в связи с низким уровнем их доходов. В бюджетных дошкольных образовательных учреждениях родительская плата составляет в среднем 20% от реальных затрат на содержание ребенка, но и это многим не под силу, особенно в селах.

Поскольку государство не справляется с возникшей ситуацией, назрела острая необходимость расширения форм дошкольных образовательных услуг.

Расширение форм дошкольных образовательных услуг государство предлагает в виде организации групп кратковременного пребывания или предшкольной подготовки, которые идентичны по сути и отличаются лишь по форме (времени пребывания).

Пребывание детей в таких группах в течение двух–трех часов несколько раз в неделю, может быть, и реализует право ребенка на дошкольное образование и даже весьма условно выравнивает его стартовые возможности при поступлении в школу, но уж никаким образом не обеспечивает социального аспекта дошкольного образования. Основное время ребенок находится дома, и с ним должен быть кто–то из родителей.

Если же группы кратковременного пребывания предполагают какой–то особый режим (круглосуточные, группы выходного дня, вечернего пребывания), то они представляют собой категорию платных образовательных услуг, а значит

не по карману большинству российских семей, имеющих детей дошкольного возраста.

Основную массу родителей устраивает традиционная модель функционирования детского сада, но государство не в состоянии сегодня восстановить утраченное.

Первые учреждения подобного рода появились в нашей стране более трех сотен лет тому назад. Еще в XVII в. при царе Алексее Михайловиче в России были мастера грамоты, которые за родительские деньги учили детей читать и писать. Позже, во времена царствования Петра Первого, появились первые частные заведения, где уже обучались как мальчики, так и девочки (до этого считалось, что женщине грамота ни к чему).

К середине XVIII в. дворянам было разрешено обучать своих детей прямо на дому. Качество знаний резко ухудшилось, потому что нанимали иностранных преподавателей, не обладавших зачастую необходимым уровнем подготовки. Екатерина II, решив, что негоже необразованным иностранцам воспитывать цвет русской нации, организовала над частным образованием жесткий чиновничий контроль. Открыть частное учебное заведение стало возможным только с разрешения приказа общественного призрения, после проверки учебного плана и преподавательского состава.

Октябрьская революция надолго прервала летопись российского частного образования. И только в 1991 г. оно снова подняло голову. Так что же такое частное образовательное учреждение сегодня? Это своего рода бизнес–структура. Обучение здесь стоит денег, и, надо заметить, немалых, потому что такое учреждение живет только за счет собственных средств и не получает помощи от государства.

Но если в частном детском саду за родительские деньги ребенок получает более качественные по сравнению с государственными учреждениями образовательные услуги, то решение социального аспекта в учреждениях данного типа не предусмотрено: они были и остаются актуальными для состоятельных родителей.

В настоящее время в странах мира повышается рождаемость. В большинстве своем это связано со стабилизацией политической картины мира, а так же со многими социальными факторами. Проанализировав статистику рождаемости детей в европейских странах, можно сделать вывод, что лидерами в этой сфере являются: Норвегия, Германия, Франция и Испания.

На рисунке 2.1 рассмотрена статистика роста рождаемости детей в этих странах за последние 10 лет. На вертикальной шкале отображено количество рожденных детей на 1000 человек детородного возраста. На горизонтальной шкале отображены отчетные года.

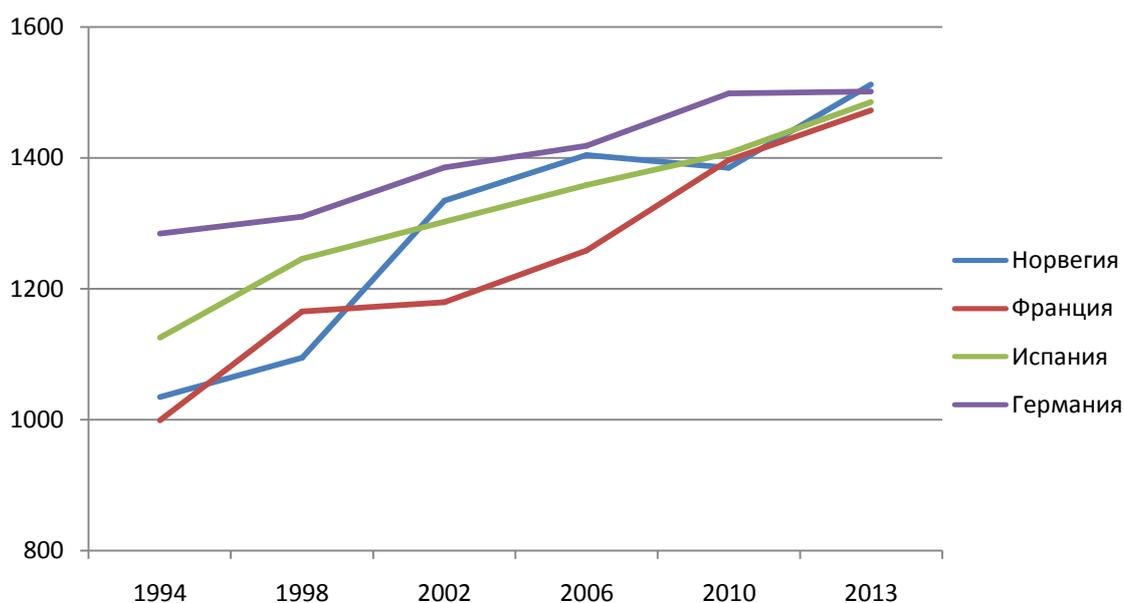


Рисунок 2.1 – Статистика рождаемости детей, чел.

На рисунке 2.1 видно, что в целом за последние 10 лет проходил плавный рост рождаемости. Самая высокая рождаемость в Норвегии, что обусловлено благоприятными экономическими и социальными условиями в стране.

Для создания детских центров в странах Европы большую роль сыграли два фактора. Самый главный – рост рождаемости, так же немаловажную роль играет занятость родителей.

Далее рассмотрим самые выделяющиеся детские досугово–образовательные центры в вышеперечисленных странах:

— детский центр «Weningfreude», Магдебург, Германия.

Детский центр «Weningfreude» является своеобразным аналогом детского сада. Дети остаются на полный день, в послеобеденное время проводятся занятия по выбранным направлениям. В центре так же функционируют вечерние группы, где занимаются дети не посещающие детский сад, а посещающие только группы занятий. Основной особенностью является то, что в центре проводится набор детей ясельного возраста. Дети старшего возраста могут найти себе занятие в любой сфере от рисования до занятий балными танцами, от лепки полимерной глиной до занятий аэробикой [62].

– досугово – спортивный центр «Liteglede», Хольменколлен, Норвегия.

В связи с тем, что Холменколлен является своеобразным центром развития спорта Норвегии, в центре основной направленностью является подготовка детей старшего дошкольного возраста к серьезным занятиям спортом. Здесь в игровой форме ребенку объяснят для чего нужен спорт, аниматоры расскажут и покажут о каждом виде спорта, развитом в стране ( лыжи, прыжки с трамплина, биатлон), а так же опытные тренеры и инструктора проведут начальную подготовку для

набора в спортивные секции. Учитывая некоторую гиперактивность детей, для их отдыха от занятий в центре предусмотрены игровые комнаты. Центр имеет филиал в городе Лиллехаммер, который так же является центром подготовки спортсменов в этих видах спорта.

– образовательный центр «Peudejoie» Верден, Франция.

В центре проходят дополнительное обучение дети младшего дошкольного возраста. Дети изучают иностранные языки, такие как: английский, немецкий, итальянский и русский. Помимо изучения языков им преподаются аэробика, рисование и театральное искусство. Особенность центра состоит в том, что родители могут выбрать для своего ребенка как отдельное направление, так и полностью весь спектр, предоставляемых услуг. Если родители выбирают какое-либо одно направление, то обучение проходит в группах, состоящих из 5 – 8 человек. В случае же выбора родителем нескольких или всех направлений педагоги занимаются с ребенком в индивидуальном порядке. Обучение проводят высококвалифицированные педагоги, специалисты, преподающие иностранные языки являются непосредственными носителями этого языка [4].

– школа развития «Alegria» Валенсия, Испания.

В школе «Alegria» у детей развивают творческие способности. Школа развития предоставляет обучение по следующим направлениям: театральное искусство, живопись, лепка, хоровое пение. Обучение детей производится небольшими группами в 10 человек. Уникальность состоит в том, что школа дает возможность напрямую пообщаться с актерами местного театра, а также еженедельно проходят посещения театра, выставок. В школе занимаются дети в возрасте от шести до десяти лет. После окончания школы детей определяют в творческие коллективы города [27].

Таблица 2.1 – Сравнительная характеристика иностранных центров

Название	Стоимость, в месяц	Преимущества	Недостатки
<p>Детский центр «Weningfreude», Магдебург, Германия</p>	<p>450 евро (полный день)  50–150 евро (посещение кружков)</p>	<p>– набор детей ясельного возраста  – возможность посещения сразу нескольких кружков в один день</p>	<p>– небольшая квота на группу ясельного возраста  – большое количество детей в группе для занятий</p>
<p>Досугово – спортивный центр «Liteglede», Хольменколлен, Норвегия.</p>	<p>100 евро, остальные расходы на себя берет администрация города, а так же норвежские федерации биатлона и лыж</p>	<p>– невысокая цена  – физическая подготовка для ребенка  – наличие филиала  – наличие игровых комнат</p>	<p>– такой вид спорта как прыжки с трамплина является опасным вообще, а для ребенка в частности, поэтому обучение заканчивается на лекционном материале  – игровые комнаты зачастую отвлекают детей от занятий</p>

Название	Стоимость, в месяц	Преимущества	Недостатки
Образовательный центр «Peudejoie» Верден, Франция.	60 – 500 евро	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ребенок с детства изучает иностранные языки, что упрощает этот процесс в будущем</li> <li>– развитие в ребенке нескольких навыков</li> <li>– носители языка являются преподавателями</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– высокая цена, в случае выбора нескольких направлений</li> <li>–</li> </ul>
Школа развития «Alegria» Валенсия, Испания	200 евро	<ul style="list-style-type: none"> <li>– развитие в ребенке творческих способностей</li> <li>– детям изучают искусство</li> <li>– возможность развития нестандартного подхода к ситуации</li> <li>– общение с актерами и певцами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сложность восприятия поступающей информации</li> <li>– неприятие ребенком того вида деятельности, которым он занимается</li> </ul>

## 2.2 Примеры детских проектов и центров по регионам РФ

Помимо посещения детского сада, возможность получить сегодня дополнительное обучение имеют возможность в основном дети из крупных городов. Но даже в столице рынок дошкольного образования охватывает далеко не всех желающих, потому что просто не дотягивает до спроса, который составляет около 30% от общего количества. А ведь это самая благополучная ситуация в среднем по стране.

Согласно статистике, порядка 20 процентов детей охватывает рынок дошкольного образования в обеих столицах. Причем общее количество желающих достигает нескольких сот тысяч. По примерным расчетам, если считать средние расходы на занятия в 5 тысяч рублей, то сектор легко может прибавить на 800–900 миллионов в год [61].

Неудовлетворенный спрос – это не только детские сады, места в которых ограничены. Только демографический кризис, существенно повлиявший на уровень рождаемости, позволил местами немного снизить напряжение. Рынок дошкольного образования – это и спортивные секции, и образовательные и развивающие программы. Не менее 70% родителей желают, чтобы их ребенок, помимо детского сада, посещал спортивную секцию, уроки музыки, танцев или рисования.

Какие проблемы препятствуют этому? Во–первых, нет ни узнаваемых мощных брендов, ни соответствующих программ, вызывающих доверие и широко распространенных. Во–вторых, география, причем это не столько удаленность от дома, сколько удаленность от мегаполисов – чем дальше, тем меньше предложений на рынке дошкольного образования.

В–третьих, это отсутствие желания, когда различные секции или занятия, посещавшийся ранее, не вызвали интереса или были низкого уровня. И только на

последнем месте оказывается стоимость предоставляемых услуг. Это данные одного из центров, который стремится нивелировать существующие проблемы, открывая филиалы для территориальной доступности, делая интересные программы (например, изучение английского в игровой форме) и контролируя стоимость.

Главная задача детских учреждений: предоставить защиту, обеспечить эмоциональное общение и базовое предшкольное обучение, углубление творческих навыков, воспитание. Рынок дошкольного образования делится на простые и комбинированные услуги.

К простым относятся работа няни, медработников, специализированные занятия (хореография, спортивная секция, музыка, рисование и т.п.). Комбинированные включают в себя сразу несколько из перечисленных. В садиках любого типа предоставляются комплексный вариант, включающий ряд дополнительных или сопутствующих мероприятий, в том числе индивидуального характера. К ним относятся жизнеобеспечение (присмотр, питание, уход, коррекция), развитие личности (обучение и воспитание, стимулирование способностей), консультации (медицинские, логопедические, психолога, спортивного инструктора и пр.).

Популярность детских развивающих центров растет год от года с фантастической скоростью. И, несмотря на высокую конкуренцию, бизнес в этой области остается весьма прибыльным. Поэтому, если вы раздумываете над тем, какой сфере малого бизнеса отдать предпочтение, то открытие своего детского клуба может стать весьма привлекательной идеей. Сейчас очень удачный момент для открытия детского клуба. Для этого есть как минимум четыре причины:

1. Все больше родителей понимают, что инвестиции в развитие и образование ребенка – беспроигрышное вложение денег. При этом они

осознают, что хорошее образование стоит денег, оно не должно быть бесплатным или дешевым.

2. Образование становится более ранним. Родителям уже не нужно объяснять, что надо как можно раньше начинать развивать внимание, память, логику ребенка, работать над его социализацией и творческими способностями. Развивающие занятия для детей в возрасте от года и даже младше перестают казаться экзотикой, как это было несколько лет назад. Многие водят детей на занятия даже после детского сада. Они понимают, что в обычном саду, где в группе от 15 до 30 человек, их ребенок не получит такого внимания и такого качества педагогической работы, как в хорошем детском клубе.

3. Во многих городах России настоящий беби-бум. Пройдитесь по детским площадкам в солнечный день, и вам не потребуется никакая статистика. Все, кого вы там увидите, – ваши будущие клиенты.

4. Детских клубов с каждым днем становится все больше. К примеру, в Москве их насчитывают уже более 1400 предприятий, занимающиеся именно этой деятельностью, в Питере около 600, в Новосибирске 400, в Екатеринбурге 515 и их количество постоянно растет. Но их все равно мало, к тому же большинство из них организованы совершенно кустарно. Многим родителям нравится сама идея раннего развития, но их не устраивает качество занятий в клубах. Они с радостью согласятся и на подготовку к школе, и на языки, и на творчество – лишь бы уровень был достойным.

Есть вероятность, что через несколько лет количество детских клубов будет сопоставимо с количеством салонов красоты. Если сейчас в спальных районах Москвы, статистическим наблюдениям, салоны красоты располагаются в каждом пятом доме, то совсем скоро на каждые 10–15 домов будет приходиться по одному детскому клубу.

Детский клуб станет привычной частью жизни молодых семей. Родители будут почти автоматически отправлять детей на развивающие занятия в 1–2-летнем возрасте. Станет бессмысленным вопрос, водить ли ребенка на занятия

после детского сада, – конечно, водить! Мамы и папы отвыкнули праздновать дни рождения своих детей в квартирах – зачем отдавать на растерзание собственное жилье, когда можно поручить проведение праздника профессионалам в специальном помещении?

Многое говорит о том, что детский клуб – перспективное направление для бизнеса.

Открытие детского клуба является актуальным ответом не только на мировую тенденцию организации детского образования, но и востребовано российским рынком.

В России принята концепция современной семейной политики. Ее основная задача заключается в решении демографических проблем, повышении уровня рождаемости, укреплении семьи, развитии детей. Подтверждением данного тезиса может служить то внимание, которое уделяется вопросам семьи в политических заявлениях руководства страны, в программах действия правительства, направленных на улучшение условий жизни семьи. Такие действия правительства в этой области, как, например, увеличение размера детских пособий, введение «материнского капитала», программа поддержки молодых семей привели к реальным результатам. По данным Росстата наблюдаются положительные тенденции. Увеличение числа родившихся наблюдалось в 67 субъектах Российской Федерации, снижение числа умерших – в 75 субъектах. За январь и февраль 2012 года родились 294 334 человек, против 266 547 за тот же период 2011 года. Число смертей немного снизилось: 324 181 смертей, против 325 550 в 2011 года. Население сократилось на 29 847 человек, против снижения на 59 003 человек в 2011 года, что можно увидеть на рисунке 2.2.

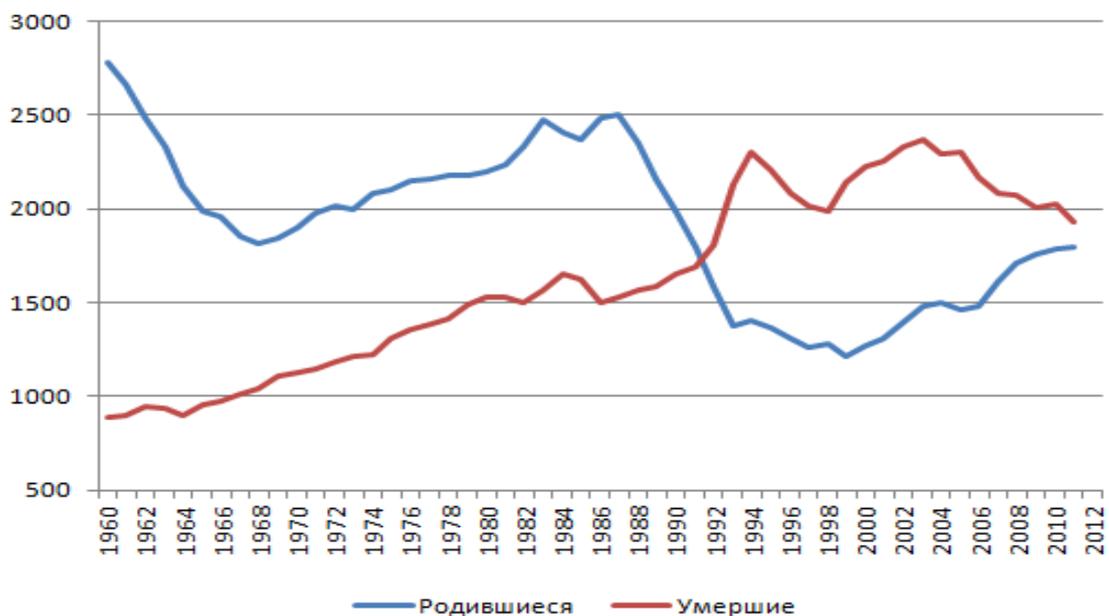


Рисунок 2.2 – Тенденция роста численности населения РФ, чел.

Как следствие при положительных тенденциях Россия вышла на естественный прирост населения уже в 2013 году, что изображено на рисунке 2.3.

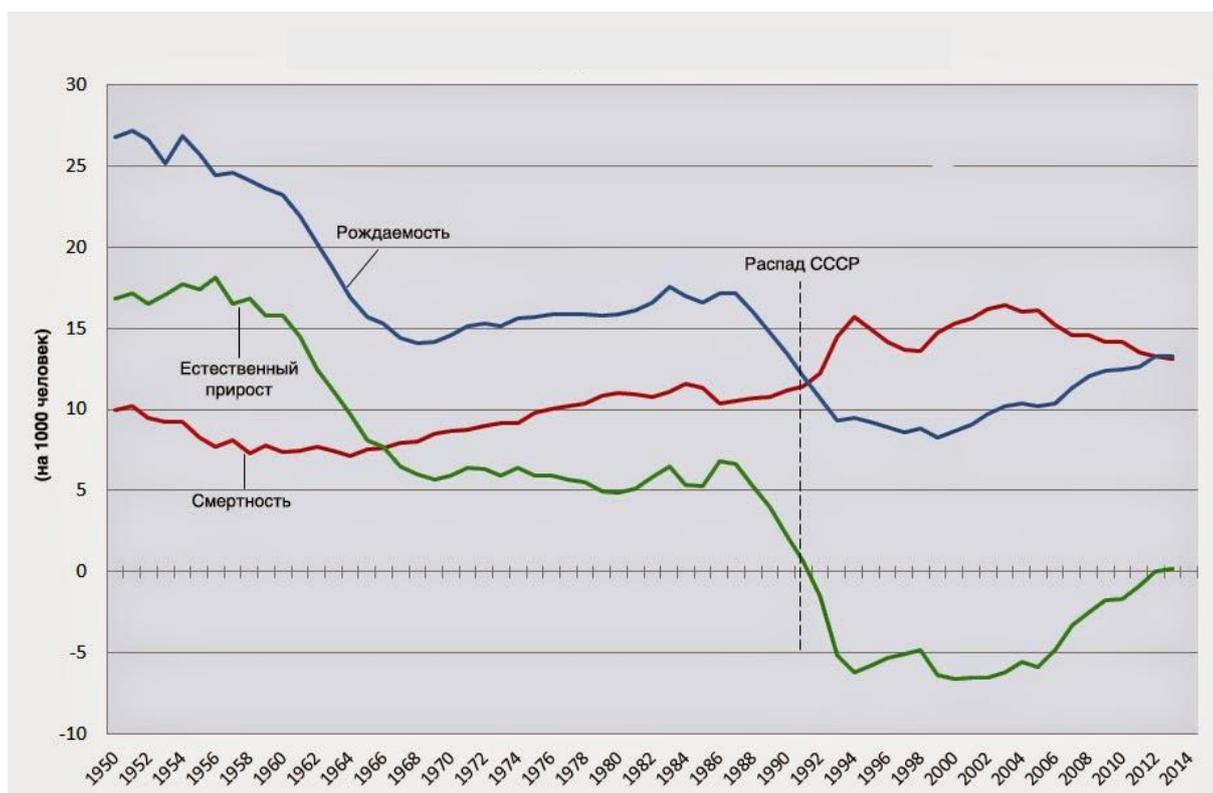


Рисунок 2.3 – Естественный рост населения РФ

Наряду с государственной политикой, предприятия разных отраслей поддерживают клиентов с детьми. Наглядный пример – рост числа открытых и успешно работающих детских развивающих центров, таких как: Апельсин, Mamas' Place, Кубики, Антошка и др. Развивающий досуг для детей можно найти в любом городе. Услуги детских развивающих центров стали очень востребованы с ростом рождаемости. Родители охотно водят своих детей в эти центры. Наличие детских центров в городе их популярность показывает помимо роста численности населения и увеличение уровня жизни, достатка жителей, также желание родителей заботиться о своих детях.

В целях объективной оценки рынка детских услуг, составления портрета посетителей детских развлекательных центров и выявления их потребностей был проведен интернет опрос в крупнейших городах России.

Вопросы для анкеты создавались при участии руководства Школы путешествий им. Федора Конюхова. В опросе приняли участие пользователи сети интернет в наиболее крупных городах России. В опросе приняли участие 623 родителей. Анкеты были внесены и обработаны при помощи веб-интерфейса Google в приложении Googledoc – Form.

Целью опроса было выявить:

- средний возраст ребенка (которого хотят обучать);
- какие образовательные программы предпочитают родители.

Опрос выявил, что больше половины родителей хотят обучать своих детей 3 до 6 лет (52,8%) и 27% посетителей – с детьми от 7 до 10 лет, что показано на рисунке 2.4.

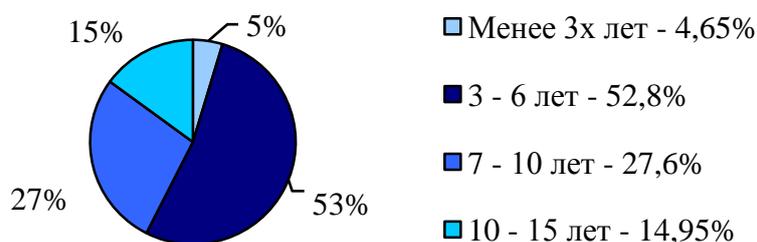


Рисунок 2.4 – Возрастная структура спроса на услуги детских центров

Что касается образовательных программ, большинство опрошенных родителей посчитали, что детям будет полезнее развивать творческие способности (51%), моторику (39%) и играть в спортивные игры (46%), 23% отметили «изучение иностранных языков». Следует вывод, что больше половины опрошенных хотели бы развивать творческие способности своего ребенка, а так же развивать спортивные навыки, затем уже развитие моторику ребенка, а на

последнем месте у родителей стоит развитие английского языка, что показано на рисунке 2.5.

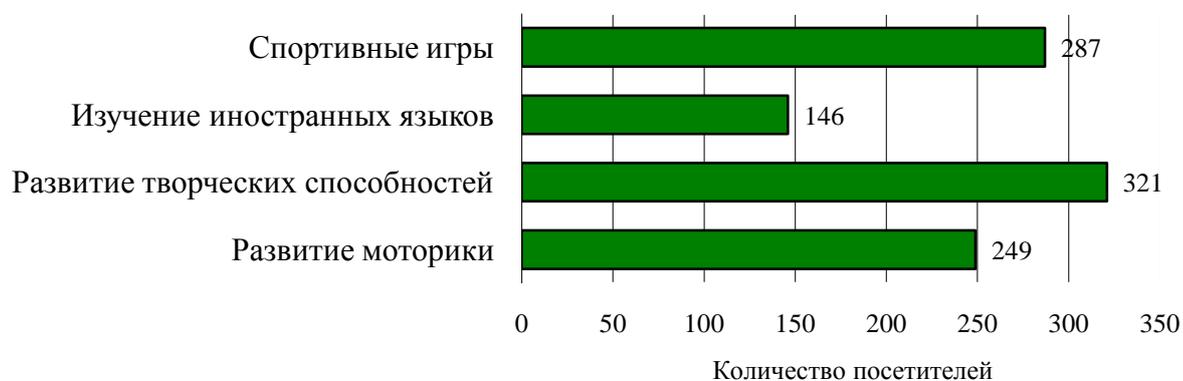


Рисунок 2.5 – Структура спроса на образовательные программы

На вопрос: «Какими дополнительными услугами детского центра (организация детских праздников, аквагим, фото и видео съемка, услуги футкорта, воздушные шары) вы пользуетесь?», самым популярным ответом стал: «Организация детских праздников» (37,8% – 236 голосов). Заказ детского праздника в развлекательном центре, по мнению родителей, – это очень удобно, весело, качественно и приводит детей в восторг. 16% (104чел) опрошенных признались, что пока не пользовались дополнительными услугами детского центра, что изображено на рисунке 2.6.



Рисунок 2.6 – Структура спроса на дополнительные услуги

В России на данный момент активно реализуется государственная политика поддержки семьи, материнства, направленная на улучшение качества жизни населения и выведение из демографического кризиса. Такие действия правительства в этой области привели к реальным результатам. Наряду с государственной политикой, предприятия разных отраслей поддерживают клиентов с детьми. Услуги детских развивающих центров стали очень востребованы с ростом рождаемости по всей стране. Родители охотно водят своих детей в эти центры. Наличие детских центров в городе их популярность показывает помимо роста населения, увеличение уровня жизни, достатка жителей и желание родителей заботиться о своих детях. Создавая продукты для семей с детьми, предприятия удовлетворяют спрос на детский досуг, увеличивают долю рынка за счет привлечения посетителей с детьми и, конечно, поддерживают семью, детей. Эта услуга, бесспорно, является актуальным ответом на мировую тенденцию организации качественного детского развития, удовлетворяющим спрос российского рынка.

## 2.3 Анализ развития рынка детского дополнительного образования в Челябинской области

По данным на 2015 год численность постоянного населения в Челябинской области составляет 3497274 человек, из них дети в возрасте 0–4 лет – 238704 человек, дети в возрасте 5–9 лет – 197889 человек, дети в возрасте 10–14 лет – 172289 человек.

По данным фонда социального страхования, количество вторых и последующих детей в Российских семьях постоянно растет, к такому выводу Фонд социального страхования РФ пришел на основании количества выданных родовых сертификатов.

Если в целом число новорожденных примерно соответствует уровню прошлых лет, то количество вторых и последующих детей неуклонно растет, отметили в пресс-службе ФСС РФ. Так, в 2011 году, по данным родовых сертификатов соотношение «первенцев» со вторыми и последующими детьми в этот период составляло 54,9% к 45,1%, то за январь–февраль 2012 – доля вторых детей выросла на 1,7%, соотношение составило 53,2% первенцев и 46,8% – вторых и последующих. Постоянное увеличение числа детей в российских семьях свидетельствует о верном направлении демографической политики государства.

С другой стороны по итогам переписи населения 2010 года в России примерно 1/3 семей не имеют детей по разным причинам, одной из причин по социологическим опросам является не возможность содержать ребенка. По данным Росстата о доходах, ниже прожиточного минимума зарабатывают 12,5% граждан.

Еще одной немаловажной причиной является нехватка мест в детских дошкольных образовательных учреждениях. В 2013 году темпы увеличения мощности сети дошкольных учреждений были ниже темпов роста численности детей 1–7 лет: мест открыто на 4539 меньше, чем составил показатель прироста численности детей 1–7 лет, следствием чего является снижение показателя «охват детей дошкольным образованием», который снизился на 0,8% и составил 79,1%, это можно увидеть на рисунке 2.7.

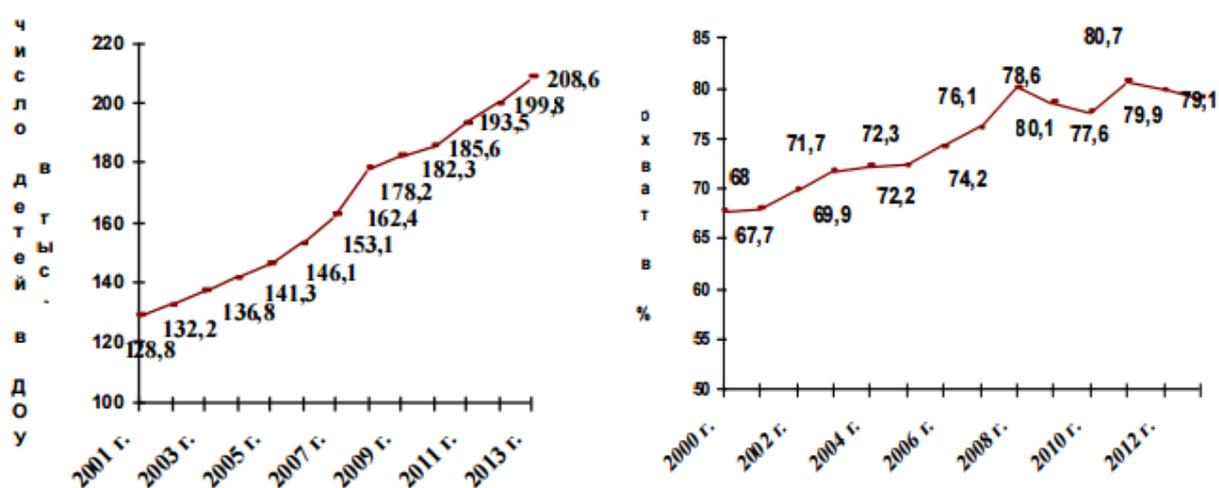


Рисунок 2.7 – Число детей в ДОУ и охват в процентах

В связи с тем, что подобные явления характерны для большинства субъектов Российской Федерации по охвату детей 1–7 лет дошкольным образованием, в рейтинге УрФО за Челябинской областью продолжает сохраняться 1 место, в рейтинге субъектов Российской Федерации – место в первой десятке. По сравнению с 2011 годом численность воспитанников детских садов увеличилась в 39 муниципальных образованиях области, снизилась – в четырех. Разброс значений показателя «охват детей 1–7 лет дошкольным образованием» колеблется от 55,7% (Аргаяшский район) до 98,1% (Снежинский городской округ). Очередь на устройство детей в ДОУ увеличилась и

составила 74 247 человек против 67 322 человек в 2012 году. Острый дефицит мест отмечается в г. Челябинске – 523 очередника на каждую тысячу семей, желающих определить ребенка в детский сад.

В соответствии с прогнозом рождаемости, потребность в местах в ближайшие 2 года в этих территориях будет продолжать нарастать. Тем самым, можно сделать вывод, что количество детей в городах растет и им не хватает мест в детских садах, при этом родителем некуда девать своих детей и им приходится искать альтернативы детским садам, такие альтернативы как центры детского развития, спортивные клубы, творческие клубы и т.п.

В последние несколько лет наряду с муниципальными садиками появилось множество центров, клубов, частных детских садов, которые призваны выполнять роль стандартного садика, только с определенными отличиями. В первую очередь, отличие заключается в подходе к воспитанию ребенка и профессионализме педагогов. Понятное дело, что люди с хорошим образованием и знаниями выберут высоко оплачиваемую работу в развивающем центре, нежели в обычном государственном детском садике. Таким образом происходит отток кадров, и все самые лучшие переходят в private детские сады [29].

Подход – еще одно важное отличие обычных детских садов от развивающих центров. Специалисты выполняют не просто роль сиделок, которые присматривают за малышами на протяжении дня, а стараются развивать их, проводить различные игры, конкурсы, интерактивы, основываясь на современных методиках воспитания малышей. Это качественно новый уровень, и многие родители готовы платить больше деньги, лишь бы их малыш был в надежных и профессиональных руках [37].

Для наглядности различий можно взять программы воспитания каких-то ведущих развивающих центров Москве, или других городов, и ознакомиться с ними. Очень часто программы построены таким образом, что в некоторых обязательным является присутствие мамы на определенных занятиях. Это позволяет не только ребенку

учиться, но и его мама становится более подготовлена к роли «мамы». Все методики имеют свои цели и задачи, которые четко описываются экспертами развивающих центров. К таким можно отнести: индивидуальное развитие, адаптация, творческое воспитание и т.д.

Теперь перед родителями стоит выбор, чем будет заниматься их ребенок, заниматься спортом, пойти в творчество или же быть интеллектуалом, в этом и состоит главное отличие спортивных творческих и развивающих клубов.

В крупных городах Челябинской области функционирует около 355 детских центров развития. Из них 215 в Челябинске, 50 в Магнитогорске, 29 в Златоусте, 42 в Миассе и 19 в Копейске. Хотя еще в 2010 году в Челябинске функционировало лишь 52 детских развивающих центров. Это говорит о том, что эта сфера активно развивается и прогрессирует, это можно обосновать тем, что количество рождаемых детей в области растет с каждым годом, что можно увидеть на рисунке 2.8.

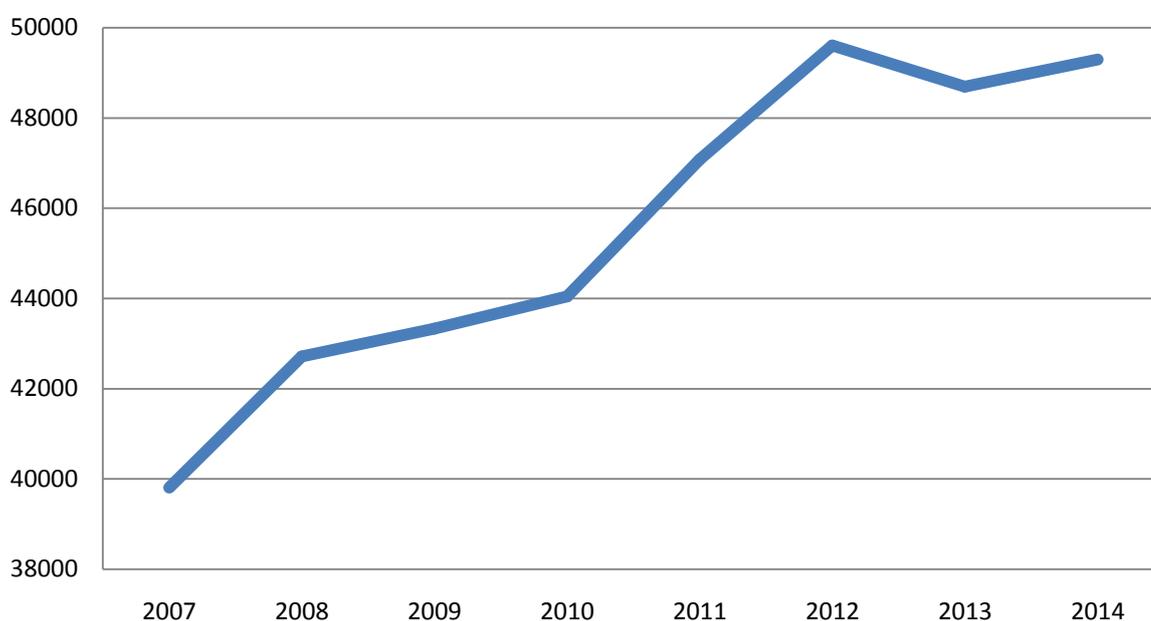


Рисунок 2.8 – Количество родившихся детей в Челябинской Области, чел.

Рассмотрев рынок Челябинска, можно сделать вывод, что в Челябинске много детских центров и в каждого из них можно найти сходство в тематике, программах рассчитанных на определенный возраст и конечно же в ценах.

«Страна Жирафика», центр развития ребёнка, находится в ленинской районе, предоставляет различные программы для детей от 1 до 14 лет, школа раннего развития, для детей от 1 года до 3-х лет, длительность одного занятия 40 минут 2 раза в неделю, стоимость 350 рублей. Английский язык с 4 лет, продолжительность занятия 30 минут 2 раза в неделю, стоимость 300 рублей. Фитнес и спорт от 3 до 10 лет, продолжительность занятия 30 минут 2 раза в неделю, стоимость 300 рублей. Хореография для детей от 5 до 7 лет, стоимость занятия 250 рублей. Актерское мастерство с 3-х лет, стоимость 250 рублей и т.п.

«Птица Говорун», клуб для детей и тех, кто постарше, находится в калининском районе, а его цены и программы представлены на рисунке 2.9 [64].

 Клуб для детей и тех, кто постарше «Птица Говорун» 223-36-82 govorun-club.ru		<b>Пробное занятие - БЕСПЛАТНО</b>			Стоимость разового посещения	Абонемент на 4 занятия	Абонемент на 8 занятий	Расписание	Группа	Продолжительность занятия
Интеллектуальное развитие	300	1080 (270)	2000 (250)	Понедельник, среда 17-30		3-4 года	45 мин			
				Вторник, четверг 18-00		4-5 лет	50-55 мин			
Подготовка к школе «СКОРО В ШКОЛУ!»	380	1400 (350)	2640 (330)	Понедельник, среда 18-20		5-7 лет (нечитающие)	50-55 мин			
				Вторник, четверг 18-55		5-7 лет (читающие)	1 час 20 мин			
Английский язык (групповые занятия)	300	1100 (275)	2000 (250)	Понедельник, среда 18-20		3,5-5 года	45 мин			
				Вторник, четверг 18-00		5-6 лет	45 мин			
Английский язык для самых маленьких	250	900 (225)	1600 (200)	Индивидуальная запись		с 1,5 лет	30 мин			
Детский фитнес + (хореография, растяжка)	300	1100 (275)	2000 (250)	Вторник, четверг 19-00		3-5 лет	55-60 мин			
СКАЛОДРОМ (секция скалолазания)	300	1100 (275)	2000 (250)	Вторник, четверг 17-00		7-11 лет	55-60 мин			
				Вторник, четверг 18-00		4-6 лет	55-60 мин			
				Суббота 12-00, 13-00		4-6 лет	45 мин			
Школа творчества	300	1000 (250)		Суббота 12-00		3-6 лет	55-60 мин			
РИСОВАНИЕ				Суббота 11-00		4-8 лет	55-60 мин			
Кружок конструирования	300	1000 (250)		Суббота 13-00		4-8 лет	55-60 мин			
ХИП-ХОП для школьников	350	1300 (325)	2400 (300)	Понедельник, четверг 20-00		7-15 лет	60 мин			

Рисунок 2.9 – Занятия и цены клуба для детей и тех, кто постарше «Птица Говорун»

Детский клуб раннего развития «Надежда», находится в центральном и ленинском районе, предоставляет программы для детей всех возрастов. От 9 месяцев до 12, общее развития 30 минут 2 раза в неделю за 200 рублей. Для детей от 1 до 3 лет есть различные направления, физические, интеллектуальные, музыкальные, творческие, занятия по 30 минут 2 раза в неделю, стоимость одного занятия 300 рублей. От 3 до 7 лет, различные программы, включая английский язык, 3 занятия в неделю по 30 минут, стоимость одного занятия 400 рублей и т.п.

Клуб развития «Ключи», особенностью данного клуба является:

- одновременно проходят занятия как для взрослых, так и для детей.
- Удобное параллельное расписание;

– широкий профиль, при этом все занятия на профессиональном уровне преподавания. Педагоги имеют профессиональные звания и награды, а также учеников победителей конкурсов;

– занятия для всех возрастов: от 0 до ...;

– во время занятий родителей у ребенка есть возможность как сходить на интересные занятия самостоятельно, так и провести время в Игровой комнате;

– мини детский сад: группа полного дня для детей с 1,5 лет. Все педагоги ДС (даже ассистенты с высшим образованием). Возможность в течение дня посещать специальные занятия по общему расписанию Клуба. Возможность продлить пребывание ребенка после закрытия ДС до закрытия Клуба: с 18:00 до 21:00;

– стильный, комфортный, эргономичный интерьер, в котором продуманы удобства для каждого. Отдельная комната мамы и ребенка с возможностью отдельно покормить и переодеть грудного ребенка;

– возможность в течение дня есть как свою домашнюю еду (оборудованная кухня с открытым доступом). В дальнейшем будет реализована возможность заказать еду в Клубе (легкое меню закусок и напитков).

Цены на занятие в данном клубе отличаются от аналогичных программ в других клубах, это можно объяснить качеством услуг данного клуба. Йога для мам с детьми, длится 45 минут, стоит 520 рублей за занятие, занятие музыкой для детей от 2, 5–2 лет, длится 60 минут и стоит 470 рублей за занятие, живопись для малышей 2–4 года 330 рублей за занятие, которое длится 30 минут, подготовка к школе, длительность 60 минут, стоимость 470 рублей. Так же в клубе действуют различные скидки для постоянных клиентов [65].

«AQUABABY», детский плавательный центр, выделяется от остальных детских развивающих центров, потому что сконцентрирован на раннем развитии детей в воде, есть несколько программ, плавание для детей с 1 месяца до 12 в ваннах, стоимость таких занятий 550 рублей за одно посещение. Так же в клубе представлена услуга по плаванию детей с 6 до 8 лет в бассейне, стоимость одного посещения колеблется от 480 до 380 рублей, в зависимости от частоты посещения данного заведения. Так же в центре представлено раннее развитие детей с 1 года, стоимость одного посещения 360 рублей, есть и детская хореография для детей с 3 до 6 лет, стоимость такого занятия 360 рублей.

Центр детского развития, «MONTESSORiЯ», особенностью данного центра является особая система Марии Монтессори, по развитию детей. Итальянского педагога–гуманиста, данная методика базируется на научно доказанной информации о росте и развитии ребенка. Программа «вместе с мамой» для детей от 11 месяцев до 3 лет, стоимость разового посещения 500 рублей. Программа «Я сам!», для детей от 1 года 8 месяцев до 3 лет, стоимость разового посещения 600 рублей. Так же предоставляются услуги детского психолога. Такой маленький объем программ, характеризует их эффективностью, по сравнению с конкурентами.

Таких детских развивающих центров и клубов по Челябинску много, основная их масса расположена в калининском районе, потому как это спальный район Челябинска, так же много таких центров и в самом центре города, чуть меньше их можно заметить в таких отдаленных районах как ЧМЗ, АМЗ и Ленинский, карта с различными центрами указана на рисунке 2.10.

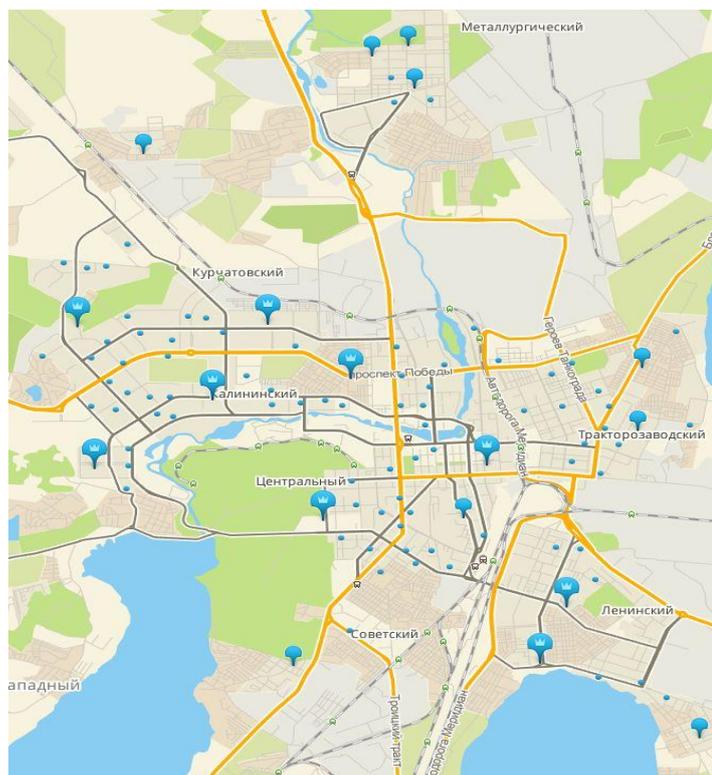


Рисунок 2.10 – Распределение детских развивающих центров в г. Челябинск

Вывод по второму разделу.

В данном разделе были рассмотрены аналогичные центры в России, в частности город Челябинск, а так же в таких экономически развитых странах Европы, как Норвегия, Испания, Франция и Германия.

Был проведен анализ рождаемости детей в России и странах Европы. На основании анализа, можно сделать вывод, что за последние 10 лет в России произошел плавный прирост населения примерно на 28 %. Так же происходил прирост населения и в странах Европы. Наибольший рост населения в Норвегии, что связано с благоприятными социальными условиями в стране.

Были рассмотрены различные примеры детских центров в Челябинске проанализированы их программы и цены.

Открытие детского клуба будет актуальна для города Челябинска. Анализ показал, что детский клуб будет актуальным в связи высокой рождаемостью детей, которая растет с каждым годом.

