

Тимошкина Ольга Николаевна,

*заместитель заведующего по учебно-воспитательной работе,
МБДОУ Центр развития ребенка – детский сад №142 «Росинка»,
г. Ульяновск, Россия*

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ ДОШКОЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Обосновывается эффективность административно-маркетингового управления в образовательной организации. Изложен организационный алгоритм дополнительных образовательных услуг в организации дошкольного образования. Рассматривается управление тарифами платных образовательных услуг, обеспечение материально-технических условий их оказания, рекламно-информационная деятельность.

Ключевые слова: дошкольное образование, дополнительное образование дошкольников, внебюджетные услуги, маркетинговое управление, маркетинговое исследование, потребительские предпочтения.

Olga N. Timoshkina,

*Deputy head of educational work,
Child development Center – nursery school № 142 «Rosinka»,
Ulyanovsk, Russia*

ADDITIONAL SERVICES OF THE NURSERY SCHOOL

The efficiency of administrative and marketing management in educational organization is proved. The organizational algorithm of additional educational services in the organization of preschool education is presented. Management of rates of paid educational services, provision of material and technical conditions of their rendering, advertising and information activity is considered.

Keywords: preschool education, additional education of preschool children, extra-budgetary services, marketing management, marketing research, consumer preferences.

Введение. Дошкольное образование осуществляется в рамках образовательных стандартов. Дополнительное образование дошкольников не стандартизировано и реализуется индивидуально в силу его многообразия, разнонаправленности и вариативности. Родители и дети выбирают те образовательные услуги, которые отвечают их потребностям, удовлетворяют их

интересы. Дополнительное образование является необходимым компонентом на всех уровнях системы образования, в том числе самых ранних. Основное образование дошкольника и дополнительное образование не должны существовать друг без друга, потому что по отдельности они односторонни и неполноценны.

В современной научной и методической литературе мало освещается проблема взаимосвязи деятельности дошкольной образовательной организации (ДОУ) и различных форм дополнительного образования дошкольников. При этом имеют практическую значимость ряд экономических задач: прогнозирование экономической эффективности предлагаемых ДОУ услуг дополнительного образования, обоснование тарифов на эти услуги, организация маркетинговых коммуникаций и продвижение новых образовательных продуктов.

Цель данной статьи – анализ опыта ДОУ «Росинка» в области оказания дополнительных услуг на основе авторского организационного алгоритма.

Мы исходим из идеи сочетания административного управления ДОУ и маркетингового управления (маркетинг-менеджмента), что доказало свою эффективность на рынках высшего образования, дополнительного образования, в сегменте негосударственных образовательных услуг [2; 3; 4].

На сегодняшний день перечень образовательных услуг ДОУ достаточно широк и многообразен [5]. Платные образовательные услуги в дошкольном образовательном учреждении выбираются в соответствии с запросами ребенка и самих родителей, на основе анализа текущего спроса и потребительских предпочтений.

1. Маркетинговое исследование потребительского спроса на дополнительные образовательные услуги ДОУ.

Согласно ст. 101 Федерального закона №273-ФЗ от 29.12.2012 г. (ред. 25.12.2018), ДОУ вправе осуществлять дополнительное образование воспитанников за счёт средств физических лиц и юридических лиц по договорам об оказании платных образовательных услуг. Внебюджетная

деятельность ДООУ должна строиться на основе изучения потребительского рынка, оценки потребительских предпочтений и соответствия им предоставляемых образовательных услуг. Маркетинговое исследование позволяет снизить коммерческие риски организации.

МБДОУ Центр развития ребенка – детский сад №142 «Росинка» периодически организует изучение потребительского спроса, в том числе и при выведении на рынок новых образовательных продуктов. Так, в 2018 г. проведено исследование в форме анкетного опроса, в котором приняли участие 430 родителей воспитанников. Он показал востребованность следующих направлений переподготовки:

- подготовка ребёнка к школе – 30%;
- английский язык – 20%;
- каратэ – 20%;
- хореография – 30%.

На основе оценки потребительского спроса руководство ДООУ, руководствуясь полученными результатами опроса, приступило к реализации платных образовательных услуг указанных профилей. Об эффективности проведённого маркетингового исследования говорит тот факт, что впоследствии 41,86% респондентов стали потребителями дополнительных образовательных услуг.

2. Алгоритм административно-маркетингового управления в ДООУ.

1) Маркетинговое исследование потребительского спроса.

2) Разработка плана работы по внедрению платных образовательных услуг; так, в 2018 г. услугами дополнительного образования охвачены следующие возрастные группы:

- возраст 5-7 года – «Русские узоры» – хореография;
- возраст 5-7 лет – «Веселый английский»;
- возраст 6-7 лет – «Каратэ»
- возраст 6-7 лет – «Знайки» – подготовка к школе.

3) *Подготовка приказов* по предоставлению дополнительных платных образовательных услуг: об организации платных образовательных услуг, о начале занятий, о зачислении в группы, об утверждении учебного плана на 2018-19 учебный год, об утверждении расписания занятий на 2018-19 учебный год.

4) *Комплектование групп.* По завершению приёма документов, сформированы группы детей, получающих платные услуги (Таблица 1), составлены списки, определены педагоги дополнительного образования, концертмейстеры, для ведения занятий в этих группах.

Таблица 1 – Контингент детей в группах дополнительного образования ДООУ в 2018-2019 учебном году

№	Название кружка	Кол-во групп, ед.	Кол-во уч-ся, чел.
1	«Русские узоры»	6	90
2	«Веселый английский»	2	30
3	«Каратэ»	2	30
4	«Знайки»	2	30
	Итого:	12	180

5) *Методическая подготовка реализации программ дополнительного образования.* Программы, реализуемые в группах дополнительного образования, рассматриваются на методическом совете и утверждаются для реализации. Кроме этого, с каждым педагогом дополнительного образования, участвующим в реализации платных образовательных услуг, проводятся консультации:

- по подготовке перечня материалов для проведения занятий;
- по составлению календарно-тематического планирования;
- по ведению журнала учёта посещаемости;
- по заполнению табеля посещаемости занятий обучающимися;
- о составлении графика открытых занятий в группах на I полугодие 2018-19 учебный года.

б) *Расчёт тарифов.* На основе учебного плана на 2018-2019 учебный год подготовлены и заключены договоры по каждой услуге на оказание платных образовательных услуг с родителями, собраны заявления на зачисление детей в платные кружки. Тарифы на платные образовательные услуги рассчитаны, исходя из графика по 8 занятий в месяц. При количестве детей в группе 15 чел. стоимость 1 услуги на 1 чел. в месяц, рублей (без НДС) составляет 232 руб. по каждой из программ дополнительного образования (Таблица 1).

7) *Обеспечение материально-технических условий.*

Для качественного ведения тематических занятий, открытых итоговых мероприятий, с целью пополнения материально-технической базы кабинетов после консультаций с педагогами дополнительного образования были приобретены канцелярские товары, наглядные пособия, дидактические материалы, необходимый реквизит. С целью своевременной оплаты за предоставленные платные образовательные услуги ежемесячно проводятся следующие мероприятия:

- сверка поступления оплаты за платные образовательные услуги с бухгалтерией;
- консультации с родителями по задолженности платы за услугу;
- ведение табелей учёта рабочего времени педагогов дополнительного образования, участвующих в реализации платных услуг.

8) *Рекламно-информационная деятельность.*

Перед началом учебного года ДООУ №142 «Росинка» традиционно проводит День открытых дверей. В его программе, как правило, родителям презентуется весь спектр платных услуг. Родители имеют возможность получить компетентную информацию по интересующим их вопросам и записать детей в платные кружки на предстоящий учебный год. В период формирования групп со 1 сентября по 30 сентября родители получают информацию о начале занятий, перечне предоставляемых для зачисления документов, размере оплаты за услуги, графике проведения родительских

собраний. Для каждого воспитанника, охваченного платными услугами, формировался пакет документов:

Для своевременного оповещения и оперативного информирования родителей в период реализации платных образовательных услуг была подготовлена информация на сайте образовательной организации, буклеты для родителей, размещена информация на информационном стенде ДОО. Содержание информации на стендах:

- Памятка для родителей;
- перечень услуг с указанием возраста детей, целей занятий;
- перечень необходимых документов для зачисления;
- тарифы на платные услуги;
- расписание занятий;
- лицевые счета детей – для оплаты через банкомат.

Систематическая информационная поддержка внебюджетной деятельности ДОО обеспечивает стабильность спроса на услуги дополнительного образования.

Заключение.

Таким образом, административная деятельность ДОО в настоящее время не сводится к работе только в рамках государственных образовательных стандартов, но дополняется маркетинговыми методами управления. Мы разделяем мнение В.Ф. Березиной о том, что, как целостен отдельный ребёнок во всем многообразии его потребностей и способностей, так и образование обязано быть комплексным, обеспечивающим полноценное развитие дошкольника во всём богатстве его запросов и интересов [1, с. 67]. Достичь этого в настоящее время позволяет сочетание стандартных программ ДОО и услуг дополнительного образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Березина В.Ф. Развитие дополнительного образования детей в системе российского образования: Учебно-методическое пособие. – Москва: Диалог культур, 2012.

2. *Интеграция общего и дополнительного образования / под. ред. Е.Б. Евладовой, А.В. Золотаревой, С.А. Паладьева. – Москва: АРКТИ, 2009.*
3. *Захарова И.В. Маркетинг образовательных организаций. – Москва: КноРус, 2018. – С. 244.*
4. *Захарова И.В. Управление финансово-хозяйственной деятельностью образовательной организации: учебно-методическое пособие. – Ульяновск: УлГПУ им. И.Н. Ульянова, 2017. – 34 с.*
5. *Шинкарева Л.В. Дополнительные образовательные услуги в дошкольном учреждении: понятие, виды, особенности реализации / Л.В. Шинкарева, А.А. Воробьева // Проблемы и перспективы развития образования: материалы междунар. науч. конф. (Пермь, 2011 г.). Т. I. –Пермь: Меркурий, 2011.*