

мировании с целью повышения профессиональных навыков будущих педагогов профессионального образования.

Список литературы

1. *Коняева Е.А., Коняев А.С.* Компетентностный подход к проблеме формирования готовности к профессионально-педагогической деятельности / Вестник Учебно-методического объединения по профессионально-педагогическому образованию. Екатеринбург: Изд-во Рос. проф.-пед. ун-та, 2012. Вып. 1 (46). С. 109–113.

2. Профессиональное самоопределение и трудоустройство выпускников профессионально-педагогических специальностей вузов: информационно аналитический отчет по результатам опроса студентов профессионально-педагогических специальностей ППИ / Г.А. Герцог, Е.А. Гнатышина, Н.А. Пахтусова; Проф. - пед. ин-т Челяб. гос. пед. ун-та. Челябинск, 2016. 40 с.

3. *Федоров В. А.* Профессионально-педагогическое образование: теория, эмпирика, практика. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.- пед. ун-та, 2001. 330 с.

В.С. Ичетовкина, научный руководитель *В.А.Сироткин*
Российский государственный профессионально-педагогический университет, Екатеринбург, Россия

V.S. Ichetovkina, V.A.Sirotkin

Russian State Vocational Pedagogical University, Ekaterinburg, Russian Federation
ichetovkinalera@gmail.ru, docentSVA@yandex.ru

Франчайзинг услуг в сфере образования Educational services franchise

Аннотация. *В данной статье рассматривается проблема франчайзинга образовательных услуг как одной из форм привлечения иностранных инвестиций в Россию и достаточно взаимовыгодном сотрудничестве, как франшиза для малого бизнеса. Несмотря на то, что на просторах всемирной паутины можно найти практически любую информацию, сведений о выгоды франчайзинга в сфере образовательных услуг не так много.*

Abstract. *This article describes the problems of educational services franchise as one of the method to attract foreign investment in Russia and as mutually advantageous cooperation like small-scale business franchise.*

Ключевые слова: *франчайзинг, малый бизнес, образовательные услуги, стартовые инвестиции, обороты, срок окупаемости, роялти*

Keywords: *franchising, small-scale business, educational services start investment, turnovers, payback period, royalty*

Сегодня в России уже никого не удивить товарами и услугами, обозначенными известнейшими товарными знаками таких фирм как «Кока-Кола», «Адидас», «Макдональдс» и многих других. Эти товарные знаки однозначно ассоциируются у нас с определенным производителем, имеющим высокую репутацию, и косвенно указывают на высокое качество выпускаемых ими товаров и услуг.

Одним из эффективных каналов дистрибуции, по которому эти товары распространяются внутри стран и по всему миру, является франчайзинг. По информации, представленной статистическими агентствами, россияне к настоящему времени достаточно хорошо знакомы с такой формой организации бизнеса как франчайзинг [1]. Подтверждается это тем, что четверть собственников компаний в достаточной степени осведомлена о таком взаимовыгодном сотрудничестве, как франшиза для малого бизнеса. Как уже говорилось, франшиза в России получила распространение в виде выдачи лицензии отечественным предпринимателям иностранными фирмами на осуществление самых различных услуг: от изготовления и продажи кофе (Starbucks, Coffeeshop) до открытия сети гостиниц (Marriott Grand Hotel).

Франчайзинг используется в самых различных видах бизнеса. Однако очень мало развит франчайзинг в сфере услуг образования, несмотря на то, что образование - это один из наиболее крупных сегментов среди населения, и, учитывая то, что за услуги образовательной сферы люди готовы платить приличные деньги, на этом можно выстроить очень хороший бизнес.

Спросите у любого прохожего: «Какие бренды, выпускающие одежду для активного отдыха, Вы можете вспомнить?», и велика вероятность, что он с лёгкостью перечислит такие популярные марки, как «Adidas», «Nike», «Puma», «Reebok», «Columbia» и многие-многие другие. А если Вы зададите аналогичный вопрос об услугах в сфере образования? Думаю, ответ очевиден.

И так, давайте попробуем разобраться с предложением франшиз на рынке образовательных услуг и, возможно, найдём достойную для открытия малого бизнеса ... Не стоит далеко ходить, достаточно зайти в Интернет и открыть список лучших франшиз России, дабы узнать есть ли интересующие нас в этих списках. Так, порталом TopFranchise.ru опубликованы наиболее популярные франшизы, из которых доля вложений, связанных с обучением и образованием, составляет примерно 3 % [2]. Анализируемая в данной статье информация кратко представлена в таблице, представленной ниже (табл.1).

Таблица 1

Идея	Инвестиции, тыс. руб.	Обороты, тыс. руб./мес.	Срок окупаемости, мес.	Роялти с оборота, %
Центр ментальной арифметики UCMAS	от 800	1 000	3-6	10
Центр ментальной арифметики OBRAIN	235	от 215	от 3	5
Школа английского языка «Англичанка»	от 249	от 300	от 3	-
Центр иностранных языков «Лингва-Терра»	от 385	от 300	от 4 - 6	-
Образовательное агентство «BIGBEN GROUP»	от 200	от 500	от 6	-
Школа подготовки к ЕГЭ «Квентин»	от 160	от 200	от 3	3
Хореографическая школа «Русский балет»	от 140	от 225	от 1	10 000 рублей или 5 %
Детская школа балета «Lil	от 850	от 1 260	от 3	усредненно

Ballerine»				3% с третьего месяца
------------	--	--	--	----------------------

Так, в первую десятку самых популярных входит франшиза центра ментальной арифметики UCMAS, предлагающая раскрыть гения в Вашем ребенке с помощью курсов для детей от 4 до 14 лет. Компания предлагает «уникальный конкурентный продукт» за стартовое вложение от 800 тысяч рублей и предполагает 1 миллион рублей оборота в месяц спустя 3-6 месяцев работы. Всё бы ничего, но 800 тысяч рублей – достаточно серьёзное вложение для малого бизнеса, поэтому этот вариант сразу отсекается, несмотря на очень заманчивую цифру в оборотах при условии роялти в 10 %. Тем более, на этом же портале есть сходное предложение от международного центра ментальной арифметики OBRAIN, предлагающего свою бизнес-модель всего за 235 тысяч рублей со сроком окупаемости от 3 месяцев. Естественно, предполагаемые обороты в месяц гораздо меньше, нежели у конкурента, - от 215 тысяч рублей при роялти 5 % в месяц.

Далее можно найти несколько однотипных предложений от различных компаний – школа английского языка «Англичанка» (стартовые инвестиции от 249 тысяч рублей, срок окупаемости от 3 месяцев, оборот в месяц от 300 тысяч рублей), центр иностранных языков «Лингва-Терра» (стартовые инвестиции от 385 тысяч рублей, срок окупаемости от 4 - 6 месяцев, оборот в месяц от 300 тысяч рублей) и образовательное агентство «BIGBEN GROUP» (стартовые инвестиции от 200 тысяч рублей, срок окупаемости от 6 месяцев, оборот в месяц от 500 тысяч рублей), предлагающее обучение, образование, стажировки и трудоустройство за рубежом.

Все эти предложения схожи, и неспроста их целых три на одном только портале. Это обусловлено тем, что предоставление данных услуг уже достаточно распространено на рынке, и поскольку знание иностранных языков в настоящее время это скорее показатель человека, занимающегося саморазвитием, а не требование, предъявляемое к выпускникам образовательных учреждений, то предложения покупки франшизы подобного вида услуг - дело рисковое для «новичка», неспособного конкурировать по мере своих сил.

Следующее предложение – франшиза «Квентин», школа подготовки к ЕГЭ. Данное предложение, несмотря на немалое количество конкурентов, будет оставаться актуальным до тех пор, пока действует такая форма экзаменации школьников как ЕГЭ. Стартовые инвестиции от 160 тысяч рублей, срок окупаемости от 3 месяцев, оборот в месяц от 200 тысяч рублей при роялти 3 %. Особенность данной школы состоит в том, что преподают студенты, которые 2 - 4 года назад сами сдали ЕГЭ на максимальные баллы, стали победителями Всероссийских олимпиад. Приобретение такой франшизы может всерьёз заинтересовать амбициозного студента старших курсов, желающего помогать волнующимся школьникам и зарабатывать на этом. Тем более, он может привлечь к такому заработку своих сокурсников, а пару таких классов организовать на основе своего же университета, что в свою очередь может привлечь потенциальных абитуриентов.

Следующее направление, с которым можно столкнуться на данном портале, - франшиза детской хореографической или балетной школы. «Русский балет» предлагает занятия по хореографии, которая выгодно выделяется тем, что это база для

дальнейшего профессионального роста детей: будь то танцы или балет. Стартовые инвестиции от 140 тысяч рублей, срок окупаемости от месяца, оборот в месяц от 225 тысяч рублей при роялти 10 000 или 5 % с оборота. А детская школа балета «Lil Ballerine» предлагает авторскую методику «балета и сказки». Стартовые инвестиции от 850 тысяч рублей, срок окупаемости от 3 месяцев, оборот в месяц от 1260 тысяч рублей при усредненном роялти в 3 % от оборота с третьего месяца.

Конечно, вложения в «Lil Ballerine» кажутся невообразимыми по сравнению с хореографической школой, тем более для начинающего бизнесмена, поскольку сумма стартовых вложений больше практически в 6 раз. Однако такие услуги в своём роде уникальны. Аналогов и конкурентов практически нет, да и детские услуги всегда востребованы. Поэтому, я считаю, что подобные предложения, а особенно – первое, достойны внимания начинающих предпринимателей.

Подводя итоги, можно сказать что франчайзинг образовательных услуг – дело тонкое. Он имеет как ряд преимуществ, например, франшиза в сфере услуг в принципе исключает наличие остатков товаров и прочего, так и множество недостатков и нюансов. Тем более, что на рынке есть реально осуществимые предложения по покупке, например, франшиза школы «Квентин» или «Русский балет».

Но как гласит известнейшая пословица «век живи - век учись», образование человека - тема всегда актуальная и стремительно развивающаяся, поэтому и идея бизнеса в этой сфере может оказаться очень выгодной. Однако, прежде чем открыть бизнес по франшизе, стоит внимательно выбрать как отрасль, так и направление для будущего дела.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики: «Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства по видам экономической деятельности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359.

2. Лучшие франшизы России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://topfranchise.ru/catalog/franshizy-obucheniya-i-obrazovaniya/>.