

SWOT–анализ, как механизм развития частного детского сада «Ромашка»

SWOT analysis as a mechanism for the development of private kindergarten «Romashka»

Е.Ю. Разгонова, магистрант Уральского государственного аграрного университет (Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 42)

Научный руководитель: Шарапова В.М. д.э.н., профессор Кафедра бухгалтерского учета и аудита Уральского государственного аграрного университета

Рецензент: Е.М. Кот, к.э.н.

Аннотация

Статья посвящена исследованию сильных и слабых сторон частного детского сада «Ромашка», для эффективного функционирования организации на современном рынке услуг. Проведен анализ потенциальных угроз от факторов извне, поиск и определение предположительных путей развития организации. Была произведена оценка конкурентоспособности исследуемой организации, сделаны выводы и даны рекомендации относительно дальнейшего развития частного детского сада.

Ключевые слова: частный детский сад, SWOT–анализ, экономическая эффективность, услуги.

Abstract

The article is devoted to the study of the strengths and weaknesses of the private kindergarten «Chamomile», for the effective functioning of the organization in the modern market of services. The analysis of potential threats from external factors, search and definition of supposed ways of development of the organization is carried out. The competitiveness of the organization was evaluated, conclusions were drawn and recommendations were given regarding the further development of the private kindergarten.

Keywords: private kindergarten, SWOT analysis, cost-effectiveness, services.

В 21 веке развития общества, при наличии государственных программ поддержания молодых семей, растет рождаемость. В связи с этим растет необходимость в частных детских садах, так как наше государство не справляется с обеспечением мест для детей в муниципальных бюджетных дошкольных образовательных учреждениях. На сегодняшний момент сфера дошкольного образования является перспективной и при постоянно растущем предложении ещё не достаточно насыщенной. В данной статье проведена оценка коммерческого частного детского сада «Ромашка» – дошкольного образовательного учреждения нового типа, который позиционирует себя на рынке детских образовательных услуг, в качестве успешной организации, стабильной и развивающейся в соответствии с современными тенденциями.

В частном детском саду под названием «Ромашка» воспитываются дети с полутора до пяти лет. Частный детский сад «Ромашка» имеет удобное месторасположение, так как расположен в огромном, молодом и современном микрорайоне. Помещение находится в новом здании на территории коттеджного поселка. Имеется собственная прогулочная площадка, парковка для авто родителей. Отдельно устроены помещения игровой, спальной комнаты, столовой, комнатой с душевой и горшечной. Питание готовится в этом же здании на оборудованной для этих целей кухне, с соблюдением норм. Игрушки и мебель, а также методический материал и канцелярия соответствуют нормам и сертифицированы для детских учреждений. Детский сад предоставляет большой спектр различных образовательных занятий:

- познавательное и сенсорное развитие;
- логоритмика;
- развивающие игры;
- музыкальные занятия;
- занятия творчеством;
- детскому фитнесу.

Преимуществом нашего детского сада являются занятия английского языка и опытные высококвалифицированные воспитатели.

Исследование сильных и слабых сторон организации является основной целью SWOT-анализа. Для экономической эффективности частного детского сада «Ромашка» необходимо провести анализ предполагаемых угроз от факторов извне, а также установления и поиска предположительных путей развития. Кроме того анализ способствует установлению связи между данными составляющими.

В стратегическом управлении SWOT-анализ является одним из самых применяемых видов анализа. В 1963 году в Гарварде на конференции по проблемам бизнес – политики профессором Кеннетом Эндрюсом SWOT был применён впервые. Профессор К. Эндрюс приступил к добавлению к матрице анализа факторов внутренней среды и факторов внешнего воздействия. В результате он получил показательную классификацию определений явлений, проектов или организаций, для выбора основных факторов устанавливающих результативность и прибыльность. Говоря о названии анализа, следует отметить, что аббревиатуру «SWOT» можно представить в виде нескольких значений, таких как:

S (Strenght) – сильная сторона;

W (Weakness) – слабая сторона;

O (Opportunities) – возможности;

T (Threats) – угрозы.

В действительности данная аббревиатура подробно и содержательно отображает основные бизнес-характеристики, которые создают в совокупности друг с другом важную задачу идеи SWOT-анализа. Такой раздел анализа иногда называют ситуационным. В виду того, что SWOT-анализ в общем виде не имеет экономических категорий, к нему можно прибегать в любых организациях, для выстраивания бизнес-стратегии в различных областях деятельности.

Способ проведения SWOT-анализа простой и заключается в определении двух частей. Первой, из которой представляет анализ внешней среды, а так же всех факторов которые могут повлиять на организацию, но не зависят от нее. Это анализ возможностей и угроз организации. Во второй части анализа рассматриваются сильные и слабые стороны организации, и исследуется внутренняя среда организации.

С точки зрения профессора Ф. Котлера хороший и грамотный руководитель при составлении SWOT-анализа обязан установить и описать, как минимум пять основных

возможностей и внешних угроз, которые смогли бы улучшить или же уничтожить бизнес. Такие возможности есть всегда, важно их определить.

Для выполнения SWOT-анализа на начальном этапе охарактеризуем внутреннюю среду частного детского сада «Ромашка» (таблица 1). Наряду с этим проанализируем внутренние и внешние факторы, которые определяют состояние организации, её стабильность и конкурентоспособность. Достижение высокой конкурентоспособности на рынке услуг позволит избежать банкротства.

Таблица №1

SWOT-анализ частного детского сада «Ромашка»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Удобное местоположение для пользователей услуг	1. Отсутствие узких специалистов
2. Местоположение детского сада, с минимальной конкуренцией	2. Нет отдельных помещений для музыки и спорта
3. Высококвалифицированный персонал	3. Высокий уровень постоянных затрат
4. Светлые, большие комнаты с естественной освещенностью	4. Невозможность удовлетворить повышенный спрос (не позволит наличие небольшого числа детских мест)
5. Стоимость родительской платы	5. Невысокая прибыль
6. Современная мебель и игровые зоны	
7. Обучение английскому языку	
Возможности	Угрозы
1. Реклама (Яркая вывеска и расклеенные листовки в районе)	1. Появление конкурентов
2. Привлечение новых специалистов (логопед и психолог)	2. Безработица
3. Высокая рождаемость	3. Низкая рождаемость
4. Мониторинг рынка услуг	4. Проверки органов государственного управления
5. Расширение ассортимента предлагаемых услуг	5. Нормативно-правовое обеспечение образовательного процесса и своевременное реагирование на нормативные изменения государственной образовательной политики

По итогам таблицы №1 можно выделить следующее:

1. Основным механизмом деятельности развивающегося дошкольного учреждения является поиск и освоение инноваций, способствующих качественным изменениям в работе дошкольного учреждения. Главным направлением инновационной деятельности является реализация образовательной программы. Именно на расширении ассортимента предоставляемых услуг в частном детском саду «Ромашка» необходимо сделать основной акцент, для дальнейшего развития. Большой спрос на дошкольные образовательные услуги и высокоактивная рекламная компания гарантируют максимальную прибыль, что приведет к процветанию организации в дальнейшем.

2. Сильной стороной нашего частного сада является высококвалифицированный персонал, а также небольшие группы, что может обеспечить чуть ли не индивидуальный подход к каждому воспитаннику и захватить лидирующие позиции на рынке услуг дошкольного образования. Это позволит создать некоторые барьеры для конкурентов.

3. Дальнейшее развитие частного детского сада «Ромашка» будет проходить за счет правильной, целенаправленной маркетинговой и рекламной деятельности, а также мониторинга рынка и требований потребителей услуг. Что позволит привлечь новых клиентов.

4. За счет четкого и грамотного освоения правовых знаний и применения их на практике, можно обеспечить формирование нормативно-правовой компетентности воспитателей и обслуживающего персонала, что позволит им результативно и на должном уровне разрешать нестандартные проблемные ситуации, возникающие в процессе их профессиональной деятельности.

Итогом SWOT-анализа частного детского сада «Ромашка» является вывод, что в настоящее время частный детский сад хорошо зарекомендовал себя у потребителя услуги, что позволяет говорить о стабильной, хоть и не высокой прибыли. А так же в условиях все более усиливающейся конкуренции на рынке услуг дошкольного образования, организации необходимо создать уникальное торговое предложение. Что позволит организации быть конкурентоспособной в сфере оказания услуг дошкольного образования.

Библиографический список

1. Андрищенко А. С. Маркетинг внутренних и внешних факторов компании / А. С. Андрищенко, В. М. Шарапова, Н. В. Шарапова // Наука Красноярья. – 2017. – Т. 6, № 3-3. – С. 48-55.
2. Казакова Н. А. Современный стратегический анализ / Н. А. Казакова. – М.: Юрайт, 2016. – 500 с.
3. Носкова Н. С. Анализ факторов дальнего окружения (PEST-анализ) для фирмы ООО «НАТИРУ» / Н. С. Носкова, В. М. Шарапова // Молодежь и наука. – 2017. – № 1. – С. 90.
4. Попов С. А. Концепция актуального стратегического менеджмента для современных российских компаний / С. А. Попов. – М.: Юрайт, 2016. – 224 с.
5. Ребрикова Н. В. Рынок услуг дошкольного образования: анализ маркетинговой среды / Н. В. Ребрикова, О. А. Шальнова // Молодой ученый. – 2017. – 445 с.
6. Токарев В. Стратегия фирмы. SWOT-анализ: Практикум № 8/ В. Токарев. – М.: ЛитагентРидеро, 2017. – 60 с.
7. Труш Е. В. Внешний анализ конкурентов организации / Е. В. Труш, В. М. Шарапова // Экономические исследования и разработки. – 2017. – № 2. – С. 51-55.
8. Михненко П. А. Динамическая модификация SWOT-анализа / П. А. Михненко // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №18. – С. 60-68.
9. Консультант-Плюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
10. Интернет библиотека [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.xliby.ru>.