

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Гуманитарно-педагогический институт  
(наименование института полностью)

Кафедра «Педагогика и психология»  
(наименование)

44.04.01 Педагогическое образование  
(код и наименование направления подготовки)

Менеджмент в образовании  
(направленность (профиль))

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему Организационно – педагогические условия создания Бизнес – школы: от  
исследования рынка к эффективному продвижению

Обучающийся

Е.С. Щербакова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Научный  
руководитель

д-р пед. наук, профессор И.В. Непрокина

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

## Оглавление

Введение .....	3
Глава 1 Теоретико-методологические основы проблемы создания Бизнес-школы .....	10
1.1 Анализ рынка образовательных учреждений, направленных на повышение предпринимательских способностей учащихся и бизнес-образование детей .....	10
1.2 Специфика организационно-педагогических условий, позволяющих создать Бизнес-школу.....	23
Глава 2 Экспериментальная работа по реализации организационно- педагогических условий создания Бизнес-школы .....	39
2.1 Оценка влияния внутренних и внешних факторов на работу Бизнес-школы .....	39
2.2 Критерии и показатели эффективности работы Бизнес- школы.....	54
2.3 Возможные риски при реализации работы Бизнес-школы и мероприятия по их устранению .....	73
Заключение .....	80
Список используемой литературы .....	82
Приложение А Медиаплан по информационному сопровождению создания и функционирования Бизнес-школы для учащихся 5-9 классов на 2023 год.....	87
Приложение Б Контент-план Бизнес-школы.....	89

## Введение

**Актуальность исследования.** Неоспорим тот факт, что 21 век стал основоположником применения различных форм образования в базовой и многолетней образовательной системе. Детское образование стало все чаще рассматриваться не только как вариант получения базовых основ, но также, как и способ всестороннего развития ребенка, сочетающее в себе не только теоретические основы, но также дополнительные факторы, способные влиять на процессы воспитания, становления и развитие ребенка и его личности.

Все чаще дополнительное образование носит коммерческую составляющую, при этом, интерес к такой образовательной форме с каждым годом только возрастает, ведь с помощью него каждый ребенок может приобрести необходимые, а главное желаемые знания и навыки в различных сферах, развивать в себе уже имеющиеся таланты и умения, установить вектор для дальнейшей карьерной траектории и многое другое.

Указы Президента Российской Федерации формулируют мероприятия по повышению охвата дополнительным образованием детей и определяют объективную модель развития региональных систем дополнительного дошкольного образования. Путем создания сети региональных модельных центров Российской Федерации протекают процессы по реализации мероприятий на уровне сообществ по выявлению детских учебных центров и общего дополнительного образования для детей. Происходят процедуры по обновлению содержания программ и определению моделей доступа к дополнительному образованию для детей с различными образовательными потребностями.

В связи с принятием Распоряжения Правительства РФ от 31.03.2022 N 678-р «Об утверждении Концепции развития дополнительного образования детей», обеспечивающего реализацию индивидуальных потребностей обучающихся, особую актуальность приобретает вопрос предоставления детям школьного возраста качественного, соответствующего сегодняшнему

дню образования в сфере предпринимательства, финансовой грамотности и в целом отвечающего необходимым базовым компонентам бизнес-сферы для школьников.

Город Тольятти развивается с каждым годом, однако, предоставление услуг в сфере детского бизнес-образования нельзя назвать полноценно развитым, ведь существует проблема развития, предполагающая правильное использование необходимых имеющихся ресурсов, грамотное применение организационно-педагогических условий для предоставления образовательной услуги, а также дальнейшее продвижение на рынок не только города, но и региона.

Цель работы бизнес-школы – вовлечение в предпринимательскую деятельность максимального числа школьников, через предоставление необходимого и достаточного объема образования, а также через развитие практических навыков и компетенций. Анализ актуальности дал возможность выявить **противоречия** между:

- традиционной системой обучения, осуществляемой в дополнительных образовательных организациях и требованиями к разработке и реализации образовательных программ по повышению базового бизнес-образования, для детей школьного возраста, для различных целевых и возрастных групп обучающихся образовательных организаций.
- необходимостью создания учреждения для учащихся средней школы, направленного на развитие предпринимательских навыков и развитие бизнес-образования детей и не разработанностью организационно-педагогических условий для создания бизнес-школы.

**Проблема исследования:** какими должны быть организационно-педагогические условия, способствующие созданию бизнес-школы с основным уклоном на предпринимательство.

**Тема исследования:** Организационно-педагогические условия создания Бизнес-школы: от исследования рынка к эффективному продвижению.

**Цель исследования:** изучить, проанализировать и разработать организационно-педагогические условия, позволяющие создать бизнес-школу, обучение в которой будет направлено на развитие предпринимательских навыков и компетенций детей.

**Объект исследования:** процесс создания бизнес-школы: от исследования рынка до эффективного продвижения.

**Предмет исследования:** организационно-педагогические условия создания и функционирования бизнес-школы.

**Гипотеза исследования:** предполагается, что создание бизнес-школы будет возможно при следующих организационно-педагогических условиях:

- проведены маркетинговые исследования рынка внутренней и внешней среды;
- спроектирован бизнес – план школы;
- создан медиаплан, необходимый для дальнейшего выхода на рынок и развития узнаваемости личного бренда.

В соответствии с поставленной целью исследования, определением объекта и предмета исследования, а также выдвинутой гипотезой, были сформулированы следующие **задачи исследования:**

- провести маркетинговые исследования бизнес-школ, выявить и раскрыть особенности деятельности данного рынка;
- разработать организационно-педагогические условия;
- выявить возможные риски при реализации работы бизнес-школы и мероприятия по их устранению;
- создать медиаплан, способствующий эффективному продвижению и развитию узнаваемости личного бренда бизнес-школы.

**Теоретико-методологическую основу** исследования составляют:

- научно-обоснованные положения и идеи в области процессного подхода ведущих зарубежных и российских исследователей (Ю.А. Адлер, Т.Э. Болотина, А.В. Владимирцев, В.В. Левшина, О.А. Марцынковский, Д.Р. Наговицин, А.Л. Новицкий, М.Ю. Портер, В.Г. Репин);
- личностно-ориентированный подход в ходе исследования обеспечивает процесс развития личности будущих обучающихся и сотрудников центра (Е.В. Бондаревская, М.И. Лукьянова, А.А. Плигин, В.В. Сериков, И.С. Якиманская);
- теоретические основы планирования и прогнозирования, управления организацией (А.В. Варзунов, С.А. Грачев, М.В. Рахова, Л.П. Сажнева, Е.К. Торосян, А.К. Холодная);
- теоретические основы мотивации детей школьного возраста развиваться в сфере предпринимательства (Л.М. Аллакаева, Л.И. Баянова, Э.Н. Вайнер, И.Ю. Глинянова, Е.В. Ишухина, А.М. Митяева, Т.Ю. Никифорова,).

Для решения поставленных задач использовались следующие **методы**

**исследования:**

- теоретические: систематический анализ литературы, обобщение опыта и массовой практики, системный анализ;
- экспериментальные: беседы с руководителями, наблюдение, диагностическая работа, подтверждающие, конструктивные и контрольные тесты;
- методы обработки результатов: качественный и количественный анализ результатов исследования.

**Экспериментальная база исследования** Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тольяттинский государственный университет», Бизнес-школа «Startup TEAM».

**Организация и основные этапы исследования.**

Исследование, состоящее из трех этапов:

**Поисково-аналитический этап – (октябрь 2021 года):** анализ, изучение и дальнейший выбор темы исследования, определение актуальности и новизны выбранной темы, работа по поиску современных подходов решению проблемы, поиск и подбор соответствующей литературы и оформление результатов теоретических изысканий.

**Экспериментальный – (декабрь 2021- 2022 гг.):** в процессе работы над научным исследованием осуществлялась экспериментальная работа, в процессе которой были реализованы организационно-педагогические условия создания бизнес-школы (для детей школьного возраста), разработан бизнес-план организации, составлены медиаплан и контент-план (в соответствии с последними тенденциями медиа-маркетинга), произведены социальные исследования и обработаны полученные результаты.

**Заключительно-обобщающий – (2022- 2023 гг.):** корректировка модели, обобщение полученных результатов, формулировка выводов, оформление материала диссертационного исследования.

**Научная новизна исследования:**

– определены теоретические основы создания детской бизнес-школы, направленной на всестороннее развитие метакомпетенций ребенка с учетом применения современных образовательных стандартов, инновационных авторских методик и учетом технических составляющих необходимых для качественного образовательного процесса,

– проведены маркетинговые исследований, способствующие выходу на рынок образовательных услуг коммерческой направленности, разработан бизнес-план бизнес-школы, составлены медиаплан и контент-план (в соответствии с последними тенденциями медиа-маркетинга).

**Теоретическая значимость.** Результаты исследования конкретизируют положения педагогической науки в части организации и

обучении школьников основам предпринимательства. Открываются перспективы в решении проблемы бизнес-образование детей школьного возраста в системе дополнительного детского образования.

**Практическая значимость** заключается в том, что результаты данного исследования могут быть использованы в разработке и реализации организационно-педагогических условий по созданию детской бизнес-школы. Разработанные бизнес-план, маркетинговый план и контент план могут быть использованы начинающими предпринимателями для открытия бизнеса, а также руководителями уже действующих детских школ, центров, кружков системы дополнительного образования, для проведения стратегического анализа, и составления или корректировки бизнес-плана.

**Достоверность и обоснованность** результатов исследования определяются его методологической базой, использованием современных научных и технических достижений психолого-педагогических наук, применением комплексных методов, адекватных задачам, объекту и предмету исследования; сочетанием качественного и количественного анализа полученных данных; реализацией материалов исследования организационно-педагогических условий создания бизнес-школы направленной на развитие метакомпетенций и развитие лидерских качеств школьников

**Личное участие автора** в данном исследовании выражается в получении научных результатов, в выявлении теоретического состояния проблемы, определении особенностей организационно-педагогических условий детской бизнес-школы, проведении необходимых маркетинговых исследований, способствующих выходу на рынок города и региона, разработанном бизнес-плане детской организации и создании индивидуального контент-плана (разработанного специально для бизнес-школы), влияющего на личный бренд и узнаваемость организации в целом.

**Апробация и внедрение результатов работы** велось на протяжении процессов всей исследовательской работы. Его результаты докладывались:



- Всероссийской студенческой научно-практической междисциплинарной конференции «Молодежь. Наука. Общество» (г. Тольятти, 2021 г., 2022 г.);
- Международной научно-практической конференции, Международный центр научного партнерства «Новая Наука» (г. Петрозаводск, 2022 г.);
- XVI Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы науки и образования в условиях современных вызовов», (г. Москва, 2022 г.);
- Самарской Областной студенческой научной конференции (г. Самара 2023 г.).

По итогам исследования опубликовано более 10 научных статей.

**На защиту выносятся следующие положения.**

1. Маркетинговый анализ рынка дополнительного детского образования на коммерческой основе в г. Тольятти выявил основные учебные центры и бизнес-школы, однако, остается проблема с нехваткой образовательного учреждения удобного по местоположению и подходящего для различных социальных слоев населения

2. Разработанные организационно-педагогические условия создания бизнес-школы для учащихся 5-9 классов позволяющие доказать необходимость создания организации в центре автозаводского района.

3. Медиаплан по информационному сопровождению созданию и функционирования Бизнес-школы для учащихся 5-9 классов на 2023 год, разработанный с учетом анализа рынка детского дополнительного образования города Тольятти.

**Структура магистерской диссертации.** Структура и объем диссертации соответствует логике построения научного исследования и состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемой литературы из 30 источников, 13 таблиц, 4 рисунков и 2-х приложений. Основной текст работы изложен на 86 страницах.

## **Глава 1 Теоретико-методологические основы проблемы создания Бизнес-школы**

### **1.1 Анализ рынка образовательных учреждений, направленных на повышение предпринимательских способностей учащихся и бизнес-образование детей**

Дополнительному образованию, как отдельной ячейке отечественной образовательной системе уделяется отдельное внимание, ведь развитие творческого потенциала детей является одним из важнейших аспектов современного образования, данный фактор определяет основную функцию образовательной системы – самостоятельное обучение, движение и познание наблюдателя мира, помогающего преодолевать проблемы общества и жизни в целом. Система дополнительного образования нашего региона для детей делится на государственные, муниципальные учреждения и некоммерческие организации.

«Под дополнительным образованием принимают образовательный процесс (получаемый на добровольной основе), направленный на всестороннее удовлетворение образовательных потребностей личности» [22].

В своих работах, мы не раз обращали внимание на дополнительное образование: «Стоит отметить, что система образования уже не может существовать без дополнительного образования (ДО). Сфера предпринимательства получает колоссальную поддержку от государства и постепенно это коснулось системы образования в целом. Например, каждая средняя образовательная школа, лицеи или академии включают в свою образовательную программу «проектную деятельность», основной задачей которой выступает общее ознакомление школьников с проектами и предпринимательством в целом» [22].

Основные задачи, которые стоят перед системой дополнительного образования детей в Самарской области, зависят от расширения потенциала

образовательной системы детей и создают условия для развития навыков и талантов у школьников с высокой мотивацией к обучению, а также развивают предпринимательские способности у школьников начиная с 5-9 классов и далее. Численность детей в возрасте 5-17 лет в Самарской области составила на 01.01.2022 г. 554,3 тыс. человек. В рамках развития потенциала образовательной системы дополнений для детей разрабатывается и реализуется программа по разработке образовательных дополнительных образовательных программ нацеленных на развитие предпринимательских способностей для детей, создаются условия для использования ресурсов региональных секторов в предоставлении дополнительных образовательных услуг детям, разрабатывается и внедряется система оценки дополнительного качества образования для детей. В последние годы свою популярность набирают учреждения на основе дополнительного профессионального образования, которые стали частью образовательных учреждений, а также способами разработки мировых и крупномасштабных проектов [27].

Поддержка со стороны коммерческих организаций в области предпринимательства и области культуры в регионе была оказана в форме субсидий. Существуют различные региональные и государственные программы нацеленные на развитие предпринимательства в различных секторах и областях.

«Область экономики, отвечающая за экономическое развитие общества, напрямую зависит от качества получаемого образования. От уровня образования также зависит квалификация сотрудников и технологии, которые используются в рабочем процессе. Развитие и повышение уровня научно-образовательного потенциала государства – первостепенная задача, которая ложится на систему образования» [24].

Согласно плану мероприятий («дорожной карте») по содействию развитию конкуренции в Самарской области на 2019-2022 годы приводятся следующие данные: «Рынок услуг дополнительного образования детей представлен главным образом организациями государственной

и муниципальной форм собственности. При этом в регионе наблюдается достаточно высокий уровень востребованности данных услуг среди населения. На протяжении нескольких лет доля охвата услугами дополнительного образования детей и молодежи от 5 до 18 лет сохраняется на уровне 78,5%. Вместе с тем доля детей и молодежи, охваченных программами дополнительного образования, реализуемыми с использованием ресурсов негосударственного сектора, в общей численности детей и молодежи составляет около 2,8%. Таким образом, задача развития конкурентной среды на указанном рынке является для Самарской области актуальной».

Кроме того, в рамках той же «дорожной карты» должен быть предпринят ряд действий касательно дополнительного образования. Выделим некоторые из них, которые направлены на негосударственные образовательные учреждения и могут быть применены при открытии частного центра дополнительного образования детей.

«Консультативная и методическая помощь негосударственным образовательным организациям, осуществляющим деятельность в сфере дополнительного образования детей и молодежи», что обеспечит «повышение качества образовательных программ, реализуемых в негосударственных образовательных организациях / ежегодный отчет о количестве негосударственных образовательных организаций, получивших консультативную и методическую поддержку в отчетном году».

«Обычный образовательный подход не всегда подходит к детям. Поэтому развитие предпринимательских навыков и способностей осуществляется с помощью применения различного вида бизнес-игр, участие в детских и юношеских конкурсах в проектных командах школ, лекций и мастер-классов в игровой и интерактивной форме. Все это внедряется в образовательную программу школы, образовательные учреждения, сумевшие использовать данные методы уже получили положительные отзывы от

родителей и их детей, а также вышли на передовые позиции в рейтинге школ России» [23].

Включение учреждений дополнительного образования в школьную систему имеющую частное финансирование дополнительного профессионального образования "позволит" обеспечить получение качественных дополнительных образовательных услуг для детей за счет бюджета образования, в учреждениях и всевозможных коммерческих организациях.

Консультативная помощь гражданам, желающим открыть негосударственные учреждения дополнительного образования детей, в результате чего:

- будет предоставлена информационная поддержка открытия негосударственных образовательных организаций;
- сокращение сроков оформления документов потенциальными учредителями таких организаций/ежегодный отчет о количестве граждан, получивших консультативную помощь, и количестве граждан, открывших негосударственное учреждение дополнительного образования в отчетном году.

Рассмотрим более подробно рынок образовательных услуг г.о Тольятти, на котором представлен большое разнообразие образовательных учреждений дополнительного образования. Роль дополнительного профессионального образования велика, ведь тип образовательного учреждения «полностью отвечает потребностям, которые лежат на образовательном органе, основной процесс направлен на всестороннее удовлетворение образовательных потребностей детей и подростков в интеллектуальном, духовно-нравственном, физическом и (или) профессиональном совершенствовании». За последнее десятилетие количество образовательных учреждений нацеленных на развитие дополнительных навыков и предпринимательских способностей в области бизнес-образования и дополнительного профессионального образования

выросло в несколько раз. Несмотря на то, что дополнительное образование включает в себя как дополнительное образование детей и взрослых, так и дополнительное профессиональное образование, по численности организаций и количеству занимающихся в них преобладают учреждения дополнительного образования для детей. Это связано с желанием родителей воспитать многогранную личность, раскрыть его способности, которые впоследствии помогут ему в определении профессиональной ориентации.

В Тольятти есть как муниципальные учреждения, так и организации негосударственного типа, основной направленностью которых является развитие культурных, спортивных навыков подрастающего поколения, есть коммерческие центры развития детей и бизнес-школы, занимающиеся развитием предпринимательских навыков, в городе есть коммерческие организации (без лицензий) различных направленностей [28].

Учреждения государственного типа, такие как: художественные, спортивные и музыкальные школы целью существования которых служит эстетическое развитие ребенка и воспитание желаемых компетенций за счет регионального бюджета.

Предпринимательству и бизнес-образованию для школьников на сегодняшний день уделяется минимальное внимание со стороны бюджетной части расходов региона. Поэтому образовательные услуги, связанные с развитием финансовой грамотности, бизнес-образования, предпринимательских способностей оказываются на коммерческой основе в Бизнес-школах и центрах дополнительного образования детей и подростков.

Бизнес-школы на рынке города Тольятти не так распространены, как, например, в центральной части России или Европе. Однако, существуют яркие представители дополнительного бизнес-образования детей, рассмотрим некоторые бизнес-школы нашего города:

1. Детская Бизнес-школа «KIDSPRO», Бизнес-школа «Поколение Z», Бизнес-школа «Startup TEAM», имеют высокий авторитет у населения города, поддерживают традиции высокого качества детского

дополнительного профессионального образования, и несут в массы бизнес-образование через экономическую, финансовую и предпринимательскую грамотность среди школьников. Учреждения занимаются планомерным просвещением детей и подростков в данных вопросах. Важнейшим фактором развития системы дополнительного профессионального образования является состояние кадрового ресурса. Школы поддерживают тесные связи с детскими садами, общеобразовательными школами, детскими центрами, опорным Тольяттинским Государственным Университетом.

1. «Поколение Z» — это уникальная Бизнес-школа для детей и подростков от 7-17 лет. Учреждение предоставляет услуги дополнительного образования для школьников. Образовательная программа рассчитана на детей от 7 до 11 и подростков от 12 до 17 лет, предусмотрен онлайн формат. В рамках программы, ученики могут определиться с будущей профессией, стать более коммуникабельными, учатся брать ответственность за свои действия, учатся планировать и ставить перед собой цели, но самое главное пробуют себя в различных отраслях и профессиях, получая навыки финансовой грамотности. Рассмотрим подробнее каждое направление

«Поколение Z» осуществляет обучение по образовательным программам различных отделений бизнес-направленности:

– школа бизнеса для детей 7-11 лет.

Ребят учат управлять своим временем, как всё успевать, сохранять порядок и грамотно организовывать пространство, управлять карманными деньгами и многим другим жизненно необходимым вещам в игровой форме;

– школа бизнеса для подростков 12-17 лет.

На протяжении курса с учащимися будет проводиться работа с лучшими бизнес-тренерами и актерами нашего города, имеющих большой практический опыт. Ученики проекта «Поколение Z» смогут повысить свой уровень финансовой грамотности, научатся работать в команде, правильно ставить цели и распределять свое время;

– школа блогера. Учеников учат снимать и монтировать видеоролики, писать сценарии, держаться в кадре и импровизировать. На занятиях преподаватели развивают важные для блогеров навыки:

- актерское мастерство;
- постановка речи;
- съемка и монтаж роликов;
- работа с камерой;
- навык публичных выступлений;
- развитие креатива;
- создание личного бренда.

Школа лидера для подростков 11-17 лет. С участниками работают тренеры по актерскому и ораторскому мастерству и бизнесу.

Ребята учатся:

- грамотно формулировать и излагать свои мысли;
- не бояться публичных выступлений и избавятся от зажимов;
- базовым навыкам актерского и ораторского мастерства;
- финансовой грамотности, планированию, эффективной работе в команде;
- креативно и критически мыслить, находить выход из тяжелых ситуаций;
- правильно ставить цели и достигать их; - деловому общению, бизнес-планированию (инструменты убеждения, коммуникаций, продаж, планирования);
- созданию своего первого бизнес-проекта и его запуску;
- школе финансовой грамотности 11-17 лет.

Финансовая грамотность уже давно должна быть обязательным предметом в школе, но пока этого не случилось, есть только один выход – дополнительное образование. Большинство подростков не знают ничего о деньгах, как следствие, не ценят их, а по окончании школы не знают, как заработать и монетизировать свои способности и таланты.



Также БИЗНЕС-ШКОЛА Поколение Z реализует платные дополнительные онлайн программы для детей, а именно:

- школа Блогера (9-15 лет);
- школа Бизнеса для подростков;
- школа Бизнеса Дети (7-10 лет).

В данном учебном заведении осуществляют свою работу педагоги, обладающие высокими профессиональными качествами. Они профессионально готовят учащихся в онлайн и офлайн формате. У школы несколько уникальных образовательных программ и курсов.

2. Бизнес-школа STARTUP TEAM располагается на площадях Института Финансов экономики и управления ФГБОУ Тольяттинского Государственного университета и является структурным подразделением.

Старт первого потока обучающихся состоялся в октябре 2020 года. В бизнес-школе работают талантливые преподаватели – новаторы, которые успешно участвуют в региональных и всероссийских конкурсах для преподавателей. Многие преподаватели имеют звания, знаки отличия и медали и грамоты за успехи в области науки и образования. Каждый спикер бизнес-школы является практиком в преподаваемой области что влияет на преподавание материала слушателям.

Образовательная программа составлена с учетом основных трендов рынка включая в себя прогнозы на ближайшие десять лет, за счет чего слушатели получают самую актуальную образовательную подготовку и знакомятся с основными трендами с самого юного возраста. Программа рассчитана на школьников 6-8 классов (предполагаемый возраст 12-15 лет).

По итогам обучения, учащиеся получают знания в сфере бизнес-образования, сформируют свои карьерные траектории, смогут принять участие в настоящем проекте (благодаря проектной деятельности ТГУ) вместе со студентами и сформируют первичные навыки необходимые для реализации собственного стартапа.

Образовательная программа бизнес-школы «Startup TEAM» включает следующие блоки дисциплин:

- личная эффективность (Dream Team для бизнеса, психология личности, тайм-менеджмент, тимбилдинг);
- креативное мышление (Генерация и оценка бизнес-идей, бизнес-моделирование, маркетинг и реклама, MVP, графический дизайн);
- интерактивные площадки (имитационные игры, запись в телестудии, ораторское мастерство, робототехника, технопарк);
- личный бренд (продвижение и PR, социальные сети и блоггинг).

Для выработки навыков практической работы и развития, полученных в ходе учебного процесса компетенций, к выполнению задач по отдельным направлениям деятельности бизнес-школы привлекаются студенты ТГУ, что положительно влияет на адаптацию слушателей и помогает им максимально быстро внедриться в образовательный процесс без труда.

С целью плодотворного творческого и научного сотрудничества Бизнес-школа состоит в партнерских отношениях с различными структурными подразделениями Тольяттинского Государственного Университета и предприятиями г.о Тольятти, привлекая к образовательному процессу в качестве спикеров предпринимателей с реальным опытом, за счет чего слушатели знакомятся с реальными представителями различных ниш.

В 2022 году Бизнес-школа организовала и провела открытый бизнес-интенсив, в МУП Пансионат «Звёздный», когда на одной из летних смен ребята получили занятия по тимбилдингу, бизнес-генерации, личной эффективности и маркетингу, охватив более 150 детей школьного возраста.

3. Детская Бизнес-школа «KIDSPRO» берет свое начало в 2019 году и действует по сей день. Бизнес-школа для детей «KIDSPRO» – современное обучающе-игровое пространство для самостоятельных детей, в котором каждый ребенок может почувствовать себя настоящим взрослым, добывая знания! Уникальное сочетание обучения, игры и социализации, позволяет каждому ребенку стать самостоятельным и развить свои коммуникативные

навыки. Исключительный формат, который представлен в образовательной программе «Обучение через игру». У бизнес-школы существует несколько образовательных программ для детей от 5 до 17 лет. Рассмотрим основные возрастные группы рассматриваемой организации.

Группа для ребят от 9 до 15 лет "Бизнес-школа". Открывается тема денег, банков, доходов, расходов, семейного бюджета и инвестиций. Ребята запускают свое дело. Заработают свои первые деньги и самое главное понимают их ценность денег, учатся их генерировать.

Во время курса учащиеся разбираются:

- с основами финансовой грамотности, узнают - что такое деньги, кредит, инфляция, эмиссия и т.п;
- узнают, как запустить свое дело;
- учатся работать в социальных сетях;
- учатся основам управления и командной работы;
- у школьника пропадет страх публичных выступлений;
- получают основы продаж;
- учатся вести переговоры.

Программа «Профориентация + бизнес-экскурсии в крупные компании» для подростков от 12 до 16 лет. Целью программы является:

- ознакомление ребенка с рынком профессий и видами трудовой деятельности;
- помощь ребятам в выборе сферы деятельности (понять какие способности, навыки и личностные качества необходимо развивать для достижения своей цели);
- внедрение множества упражнений и игр, а также практики в ведущих организациях Тольятти.

Группа для маленьких слушателей от 4 до 6 лет «Экономика для малышей». Данная программа разработана специально для ребят такого возраста, она познакомит детей с занимательным миром денег, труда, хозяйства. Именно сказочный сюжет, исторические справки и игровые

задания помогут ребенку найти ответ на главный вопрос курса: «Для чего нужны деньги?».

Программа для ребят от 9 до 16 лет "Я – БЛОГЕР", во время которой:

- учатся снимать и монтировать видео;
- знакомятся с контент планом, как его писать и как вообще вести блог;
- заводят блог в одной из социальных сетей, определяют его тематику;
- занимаются оформлением и дальнейшим продвижением.

Выше были перечислены муниципальные учреждения дополнительного образования, которые являются ведущими на рынке дополнительных образовательных услуг, но помимо них существуют организации предоставляющие данные услуги в городе Тольятти на частной основе.

Однако, выбранные для маркетингового исследования рынка бизнес-школы, отнюдь не единственные на рынке. Со времен пандемии COVID-19 огромную популярность получило online образование, дающее возможность любой бизнес-школе или другому учреждению, подстроившему формат своей работы под online оказывать услуги из любой точки мира. Существует огромное количество бизнес-школ и других заведений дополнительного образования направленные на развитие навыков в сфере предпринимательства, поэтому у offline заведений может появиться проблема с «тяжучкой» клиентов. Однако, принимая условия рынка, заведения, направленные на очное проведение занятий, стали внедрять смешанную систему занятий, которая может предусматривать применение дистанционных способов работы со слушателями, что дает возможность не только увеличить клиентскую базу, но также снизить нагрузку на преподавателей и спикеров, а также себестоимость, что крайне важно для только открывающегося заведения.

У каждой формы проведения занятий существуют как достоинства, так и недостатки. Все зависит от выбранного в образовательной программе формата проведения занятий, либо возможности замещать одну форму на

другую. Необходимо определить основные достоинства и недостатки online и offline форматов, для проведения сравнительного анализа и определения с выбором форм проведения занятий.

Рассмотрим основные достоинства и недостатки данного формата, который может быть представлен к реализации в нашей работе в таблице 1.

Таблица 1– Основные достоинства и недостатки применения online технологий в образовательном процессе.

Достоинства		Недостатки	
Сокращение операционных расходов	Дистанционное обучение не требует от Вас аренды помещения и найма дополнительного персонала. Отбор преподавателей не зависит от региона — учебные заведения могут набирать студентов из любой области или страны.	Необходимость дополнительной мотивации учеников	Основным недостатком дистанционного обучения является то, что оно требует от студентов самостоятельности, а методы обучения не всегда самые лучшие. Чтобы мотивировать учащихся, программа должна быть тщательно разработана с учетом потребностей и опыта целевой группы.
Привлечение большего количества слушателей	Очные занятия имеют ограниченную аудиторию, поэтому на online-занятие одновременно могут быть приглашены выбранное количество человек. В случае бизнес-обучения курсы могут быть организованы на разных факультетах одновременно. Таким образом, коммерческие школы могут зарабатывать больше денег.	Отсутствие навыков удаленного преподавания	Без личного общения преподавателю сложно привлечь внимание аудитории. Вовлеченность и понимание материала невозможно измерить.
Контроль за успеваемостью и посещением	Онлайн-обучение может проверять знания учащихся с помощью викторин, симуляций разговоров, устных экзаменов на основе видео и практических занятий на доске. Некоторые сервисы позволяют следить за активностью участников, проверять количество посещений для всех групп и отдельных лиц.	Технические сложности	Недостатки процесса онлайн-обучения. Отсутствие технических знаний и проблемы с оборудованием у преподавателей. Используйте простые функции, не требующие специальных навыков, чтобы облегчить сотрудникам переход из offline в online. Эффективное решение второй проблемы — система обучения с поддержкой 24/7 или технический эксперт в команде.
Большой выбор инструментов для преподавания	Дистанционное обучение не ограничивает учителя в выборе устройства. В сервисах дистанционного образования Вы можете загружать отчеты и документы, обмениваться изображениями, общаться в чате и использовать другие простые в использовании инструменты. Все это делает исследование уникальным и точным.	Сложность контроля во время экзамена	Трудно доказать, что кто-то действительно честно сдал экзамен. Видеоконтроль может решить эту проблему, но не всегда.

Переход образовательных учреждений в online необратим – этому в значительной степени способствуют дистанционные технологии, а неопределенная ситуация, связанная с эпидемией, только способствует снижению нагрузки за пределами страны.

Несмотря на то, что очный формат применяется везде и является устоявшейся и приоритетной формой, применяемой во всем мире, рассмотрим основные достоинства и недостатки в таблице 2.

Таблица 2– Основные достоинства и недостатки применения offline технологий в образовательном процессе

Достоинства		Недостатки	
Быстрая обратная связь	Спикер в самые короткие сроки может реагировать на своих учеников, видит уровень и успеваемость каждого студента, благодаря чему может давать рекомендации	Местоположение	Студенты очного-обучения имеют уникальную среду обучения и расписание. Это может ограничить возможности учащихся, которые не могут посещать школу по работе или по семейным обстоятельствам. С другой стороны, онлайн-обучение может быть интерактивным, позволяя учащимся использовать ресурсы в любое время и в любом месте.
Возможность задавать вопросы	Возможность работы с преподавателями или другими студентами, возможность обсуждать тему обучения с другими студентами. Живое общение и темпы выполнения заданий положительно влияют на процессы обучения.	Посещаемость	Любые занятия предъявляют высокие требования. Вы обязаны посещать все занятия. Если у вас будут прогулы, возникнут проблемы со сдачей зачетов и экзаменов.
Мотивация к занятиям	Поддерживается на стабильно высоком уровне за счет рабочей обстановки и концентрации внимания	Стоимость	Очное обучение имеет более высокую стоимость, чем онлайн-формат или курс, так как идет живая работа с преподавателем или спикером.
Простая и понятная форма проверки знаний	Экзамен в формате общения с преподавателем – самый популярный способ проверки знаний студентов и слушателей. Присутствие на экзамене других людей помогает психологически и предоставляет возможность обжаловать оценку в случае несправедливого решения	-	-

Очная форма обучения заслуженно считается наиболее эффективной. Основным преимуществом данного метода обучения является возможность

объяснения материала, а также возможность индивидуального общения с другими учащимися и преподавателями. Однако следует понимать, что очное обучение сегодня менее распространено, чем дистанционное.

На территории города Тольятти кроме вышепредставленных функционирует, множество учреждений дополнительного образования, однако на территории сельской местности частные учреждения дополнительного образования отсутствуют, и функционируют только дома культуры, которые в свою очередь предоставляют больше услуги культурно-просветительской деятельности нежели образовательной и предпринимательской, в селах: Нижнее Санчелево, Выселки, Тимофеевка, Ягодное. В районах сельской местности применение дистанционных форм в образовательной деятельности минимальны.

Подводя итоги анализа рынка бизнес-образования детей и школьников, можно сказать, что нехватка учреждений дополнительного бизнес-образования в особенности очного формата обуславливает актуальность внедрения частных организаций по предоставлению услуг бизнес-образования детей в городе и сельской местности. Важно понимать, что несмотря на некую схожесть в учреждениях, каждое имеет свои достоинства и отличия, поэтому к выбору дополнительных занятий особенно для ребенка школьного возраста нужно подходить с особым контролем и ответственностью.

## **1.2 Специфика организационно-педагогических условий, позволяющих создать Бизнес-школу**

Сфера коммерческих организаций для дополнительного детского образования с каждым днем расширяется за счет появления все новых образовательных организаций. Однако, детское и подростковое бизнес-образование в нашей стране только начинает набирать обороты, куда более широкую популярность имеют детские компьютерные клубы, спортивные

секции и творческие мастерские. Именно поэтому, для создания конкурентоспособной бизнес-школы, направленной на развитие у школьников 5-9 классов таких знаний как:

- работа с проектами и основа предпринимательской деятельности;
- финансовая грамотность;
- бизнес-планирование (уровня знаний школьников);
- digital-marketing и it-сфера в основных моментах.

И для этого необходимо создание комплекса организационно-педагогических условий. Рассмотрим более подробно термин «организационно-педагогические условия». Состав термина указывает на содержание двух отличных друг от друга понятий, таких как: «организационные» и «педагогические» условия.

Под организационными условиями принято понимать различную спектрную область, с определенной координацией, целенаправленным управлением, динамикой развития в области регулирования, планирования и организации образовательного процесса, когда, под совокупность форм материально-пространственной среды, объективных практических возможностей и методов содержания целью которых служит на решение педагогических задач, это понятие- педагогические условия. В своей работе «Предпринимательство как инновационная деятельность образовательной организации», я отмечала, что: «Качество управления организационной деятельностью заключается в повышении эффективности дополнительного образования. Инновации несомненно взаимосвязаны с современным дополнительным образованием у детей и взрослых, ведь, под инновациями понимают процессы, обеспечивающие повышение эффективности условий реализации деятельности и улучшение качества продукции в соответствии с требованиями рынка» [24].

Следующие ученые (В.И. Андреев, М.Е. Дуранов, А.Я. Найн) утверждены, что за реализацию педагогических условий отвечает



эффективность педагогического процесса, а к самим условиям участников данного процесса.

К организационным условиям участвующими в реализации образовательного процесса бизнес-школы служат:

- проверка реализуемости бизнес-идеи;
- территориальное положение и его удобство;
- уровень, качество и количество образовательных программ;
- кадровый резерв;
- помещение для проведения практических и лекционных занятий (его оснащенность и пр.).

Для того, чтобы создание бизнес-школы протекало с минимальными вложениями и максимальным результатом, необходимо провести проектное технико-экономическое обоснование. Успех проекта можно определить лишь через разрыв между предложением и потребительским спросом, т.е можно сказать, что, если в городе (области, регионе), будет достаточно законных представителей несовершеннолетних слушателей (родители, опекуны), желающих развивать метакомпетенции своих детей, то проект логичен и открытие бизнес-школы может принести доход и положительный эффект со стороны образовательной части. В первую очередь, стоит провести маркетинговое исследование, целью которого является определение количества заинтересованных клиентов (даже возможных) и выявление основных услуг, набравших наибольший спрос среди заказчиков. Если проектное предложение получает положительные отклики, то можно переходить к реализации данных условий:

1. Прежде всего, это территориальное расположение бизнес-школы, именно от этого будет зависеть один из определяющих факторов для родителей. Если расположить бизнес-школу рядом с общеобразовательной школой или в центральном людном месте, куда можно с легкостью добраться из любой части города, то возможность посещения занятий после уроков возрастает. Но стоит отметить, что если открытие планируется в сельской

местности или удаленном районе города, то самым подходящим местом будет расположение, равноудаленное от нескольких административных единиц (сел, поселков и так далее).

2. Проведение практических и лекционных занятий должно быть полностью технически и материально оснащено. Если родитель (законный представитель) приобретает платные дополнительные услуги (становится заказчиком), то для слушателя бизнес-школы должны быть созданы все условия для получения качественного образования (материальная база, материалы к занятиям, чистое помещение, отдельное ученическое место, все необходимое для утоления физиологических потребностей во время дополнительных занятий).

3. Инновационные технологии в образовательном процессе. Возможность проведение онлайн уроков дает не только увеличение прибыли за счет слушателей из других регионов или городов, но также является отличной возможностью увеличить прибыль за счет экономии на аренде помещения и прочих статей расходов. Это отличный шанс масштабировать бизнес-школу и включающие в образовательный процесс дополнительные услуги.

4. Ресурсное оснащение, включающее в себя материально-техническое обеспечение, кадры, финансы, нормативно-правовое и другие виды обеспечений. Другими словами, разрешение на проведение образовательной деятельности, получение лицензии на программы дополнительного образования, заключение доходных/ГПХ договоров, локальная документация, заключение договоров с законными представителями (заказчиками) на платные образовательные услуги для слушателей.

5. Финансы для реализации проекта. От этого будут зависеть все вышеперечисленные пункты. Для старта любого проекта, в особенно нацеленного на получение прибыли необходимы не малые вложения. Решить финансовую проблему можно за счет постепенной масштабации (постепенный рост от малого к большому), через поиск инвесторов (для этого

понадобится правильный бизнес-план и идея проекта), привлечение инвесторов, либо через победу в конкурсах, проектах/грантах на финансирование. В 2022 году как никогда наше государство нуждается в экологических проектах и всячески поддерживает предпринимательское население. Если спрос действительно существует и население заинтересованно в открытии и посещении бизнес-школы, то старт бизнес-школы может быть профинансирован с помощью поддержки региона (индивидуально в каждом регионе страны). Поиск и поддержка инвестора это- отдельный для рассмотрения вопрос, который направлен на решение финансовой проблемы. Мы выяснили, что открытие бизнес-школы, как и любого проекта, направленного на доход, несет за собой обязательное юридическое сопровождение, налоговые обязательства, бизнес-планирование, вышеперечисленные материально-технические составляющие образовательного процесса, аренда/покупка помещения и содержание кадрового ресурса. Прежде всего для инвестора важен грамотный бизнес-план. Никто не хочет расставаться со своими деньгами без уверенности, что средства, вложенные в проект, не принесут убыток [15].

Уделим внимание особенно важным аспектам, от которых может зависеть успех самого предпринимателя. Прежде всего, это умение работать на публику, даже если это один-два человека (полное владение навыками переговоров), это важно не только при поиске инвестиций в свой проект, но и реализации задуманного в жизнь (без человеческого фактора невозможно представить жизнь). Стоит отметить, что предприниматель не обязан на 100% разбираться в финансах, бизнесе, экономике, образовании, it или какой-то другой определенной сфере, как специалисты, реализующие себя и строящие карьеру в той или иной сфере. Даже если предприниматель увлечен идеей и интуитивно чувствует, что у нее есть потенциал для успеха, у него может быть недостаточно навыков, чтобы сформулировать это видение перед инвесторами. В данном случае, проблему способен решить тот самый человеческий фактор, т.е привлечение в проект профессионалов своего дела.

Если проект действительно важен и коммерческий успех реально возможен, то партнер, способный взять на себя вопросы проблемной для предпринимателя сферы решит данную проблему. Открытие бизнес-школы и реализация данного проекта возможно при правильном делегировании обязанностей и постоянном мониторинге и анализе внутренней ситуации.

Как сказано выше, детская Бизнес-школа достаточно новый продукт для нашей страны, не в каждом городе можно встретить данный тип дополнительных образовательных учреждений. Поиск спонсоров может затянуться, лишь потому, что заинтересованных в инвестировании детских коммерческих услуг может быть не так много. Важно быть уверенным в собственной идеи, заранее подготовить бизнес-план и паспорт проекта, а также провести качественный анализ возможных инвесторов (при помощи маркетингового исследования возможных партнеров).

Стоит уделить отдельное внимание уникальному торговому предложению (УТП), а именно тому, что сможет выделить бизнес-школу от других, тому, что заставит заказчика заключить договор именно с вами и принесет прибыль среди других платных детских организаций на рынке образовательных услуг. Стоит уделить в бизнес-плане отдельное внимание УТП, это привлечет отдельных лиц готовых проинвестировать проект, а также облегчит запуск и продвижение бизнес-школы [3].

Материально-техническое обеспечение бизнес-школы – дополнительная статья расходов в бизнес плане на которую обязательно обратят внимание как инвестора заинтересованные в реализации проекта, так и родители, если проект все-таки будет реализован. Необходимо обеспечить бизнес-школу всем необходимым инвентарем и литературой. Материалы, используемые для реализации образовательного процесса должны быть достойного качества и отвечать своему времени, от этого зависит успех обучения. Зачастую, при реализации образовательного процесса в Бизнес-школах, необходимы такие материально-технические аспекты как:

1. Для сопровождения образовательного процесса:

- техническое сопровождение образовательного процесса (проектор, ноутбук/пк для спикера, ноутбук/пк для слушателя (при изучении отдельных дисциплин), колонки;
- доска/флипчарт для практического объяснения материала;
- дополнительные дидактические материалы, учебные пособия образовательного учреждения, рабочие тетради, литература и пр.;
- при необходимости канцелярские принадлежности.

## 2. Для сопровождения рабочего процесса:

- мобильный телефон (для связи с родителями, сопровождения социальных сетей бизнес-школы);
- факс (в наше время совсем не обязательный атрибут, все зависит от учебного заведения);
- автомат для кредитных карт, автомат для перевода наличных средств на различные онлайн-кошельки;
- офисная и классная мебель.

В наше время статью покупки может заменить аренда некоторых предметов, а в более развитых городах все вышеперечисленное.

Бизнес-школа должна иметь необходимую для проведения образовательной деятельности литературу и прочие материалы. Грамотный предприниматель способен из данного пункта сделать прибыль, магнетизировав продажу необходимых для занятий образовательных материалов.

Коллектив – практический ключ к успешной реализации задуманного проекта. Предприниматель запускающий бизнес-школу может взять к себе в команду специалистов различных сфер. И если днем это адвокат в юридическом отделе или менеджер в компании, то это не мешает вечером профессионалу своего дела и реальному практику проводить занятия в бизнес-школе, или сопровождать рабочий процесс проекта в целом. Сотрудничество будет зависеть лишь от личных договоренностей или материальной составляющей (важно честно оплачивать любой труд, тем

более, если речь идет о профессионале своего дела), что является еще одной статьей расходов. Не стоит нанимать целый штат, достаточно того минимального количества, что на первых этапах реализации бизнес-школы реально необходимо. Количество необходимых спикеров может зависеть от учебного плана, количества набранных групп, и расписания занятий по конкретным специальностям/ сферам для качественного сопровождения образовательного процесса [14].

Система управления, как и организационная структура, требуют обязательного внимания и тщательного планирования, как важнейшая составляющая любой бизнес-организации современного мира. Конкурентная деловая среда включает в себя данные составляющие, и это непременно влияет на успех организации [6]. Система управления первостепенная составляющая, очень многое зависит от данного аспекта, а именно: стратегическое планирование на начальных этапах и в процессе масштабирования, процессы и процедуры, внедряемые в реализацию бизнес-плана и связанных с ним управленческих мероприятий в целом [17].

Взаимосвязь секторов бизнеса легко управляется при внедрении способов организационного менеджмента, регулирующего достижение поставленных целей, включая операционную эффективность, управление качеством в случае бизнес-школы- образовательные услуги, производительность, все факторы касающиеся безопасности и здоровья во время проведения занятий (как у слушателей, так и рабочего коллектива), а также охрана окружающей среды и индивидуально определяющиеся у каждой организации факторы.

Каждая организация индивидуальная, поэтому появляется сложность системы, зависящая от индивидуального контекста. Например, в недавно организованных или совсем маленьких проектных организациях это проявляется через сильного, современного руководителя (владельца бизнес-школы), знающего каких целей необходимо достичь в первую очередь и с помощью каких компонентов и методов эти цели будут достигаться. У

организации общие цели, поэтому к их достижению привлечен каждый сотрудник. Но существуют более строгие сектора бизнеса, компании которых должны придерживаться корпоративных инструкций и регулируются с помощью обширной документации и контроля за юридическими составляющими, за счет чего достижение целей организации затрудняется.

Достигнув намеченных целей, на руководствующий орган ложится обязанность в контроле и корректировке организационных результатов. Проведя необходимые аналитические процедуры, руководство должно разработать необходимые мероприятия по устранению «слабых сторон», если изменений не следует, то можно сделать предположение, что в управлении есть неполноценность. В бизнес-процессах, как и в любой работе с людьми важна обратная связь, способная установить качество стратегических мероприятий внутри организации в целом. Можно сделать вывод, что без правильно ориентированной, практически примененной управленческой системы организация не сможет развиваться, за счет чего пропадет с рынка образовательных услуг, связано это со снижением эффективности. На работу и бизнес-процессы в целом влияет каждый участник системы управления [8].

Эффективность управленческой системы определяется возможностью учитывать факторы культуры и контекстуальной работы, в которые входят конкуренция, взаимоотношения внутри организации и умение построить внешние связи, задачи и стратегические организационные характеристики, от которых появляется необходимость продвижения бизнес-школы на рынке детских образовательных услуг, [20] независимо друг от друга и влияющих на работу и развитие организации.

В бизнес-плане должны быть прописаны варианты названия (при наличии инвестирования со стороны утверждаются в индивидуальном порядке), процессы продвижения и выхода на образовательный рынок, а также разрабатываются сайт и социальные сети, а у бизнес-школы должен появиться личный бренд.

В наши дни личный бренд и его продвижение очень важны от этого зависит узнаваемость учреждения, отношение заказчиков к бизнес-школе, за счет чего растет количество слушателей. В вопросах продвижения главным союзником только развивающегося проекта может стать совокупность интернет маркетинга и его физическое проявление. Если в штате бизнес-школы уже есть маркетолог, данный вопрос может быть включен в его обязанности, в XXI веке интернет-продвижением может заняться любой специалист, единственное требуется значительные вложения, особенно на первоначальном этапе. Однако, если такого специалиста не удалось привлечь в команду, всегда можно обратиться к профессиональному SMM специалисту или агентству, которые возьмут на себя данный вопрос, так как для развития личного бренда у них есть все ресурсы и инструментальная база, вопрос материальных вложений также не мал, однако успех при привлечении профильных специалистов намного больше, чем при самостоятельном продвижении [12].

Физическая маркетинговая сторона к примеру, может состоять из рекламы в печатных изданиях (можно использовать местные СМИ, школьные газеты, газеты учебных заведений), распространение листовок и рекламные баннеры от самых популярных мест города, информационных досок школ и рекламы в лифте могут принести не только брендовую узнаваемость, но и несколько новых клиентов, такой вид рекламы достаточно популярен (материальные вложения требуются лишь на печать, а при сотрудничестве с типографией минимален). Родительские местные интернет-форумы одно из мест, где с помощью советов других родителей многие мамы выбирают школы и курсы для своих детей, также отдельный способ рассказать о себе, не требующих каких-то масштабных материальных вложений. В зависимости от местоположения открываемой бизнес-школы рекламная кампания может сыграть важнейшую роль, иногда привлечение аниматора с воздушными шарами, яркая вывеска и громкая музыка могут привлечь внимание предполагаемых заказчиков. К одному из самых



успешных маркетинговых ходов – повышение покупательского интереса и спроса, можно отнести наличие бонусной и лояльной программ в бизнес-школе, что положительно скажется во время набора слушателей [18].

Рассмотрим основные педагогические условия, влияющие на апробацию бизнес-проекта бизнес-школы для школьников. Организация занятий, содержание образовательной программы зависят от учитываемых во время проведения маркетинговых исследований предпринимательских потребностей будущих слушателей, их родителей и специфики получения желаемого результата по окончании срока обучения. Образовательный процесс строится на условиях практического и нравственного развития слушателей бизнес-школы. К положительным чертам коммерчески-ориентированного детского бизнес-образования служит индивидуальный подход к каждому ребенку, а именно содержательно-деятельностный и личностно ориентированный подходы к процессу обучения. Происходит обязательный учет индивидуальных особенностей каждого слушателя (учитываются уровень знаний, навыков и умений в той области, где слушатель желает развивать свои метакомпетенции), за счет чего образовательный процесс и его составляющие проектируется с возможностями и потребностями слушателя бизнес-школы [13].

Так от чего же исходит интерес? Предметом изучения Г.И. Щукина стало данное понятие, определение которого базируется на окружающей действительности и характеризуется за счет постоянного стремления к пониманию предмета изучения и человеческому познанию в целом [10].

Необходимо постоянно работать над укреплением интереса и развивать его, так как это положительно влияет на процесс обучения и положительную динамику для саморазвития и личностного роста. Также именно от интереса можно провести параллель к мотиву для получения новых знаний, развития навыков и сильных сторон индивида. Формирование новых личностных качеств занимается деятельность, совершаемая при наличии интереса, от которой также будет зависеть жизненная позиция человека по отношению к

творчеству и только при условии наличия интереса можно заниматься развитием интеллектуальной активности, воображением, активизированием восприятия, улучшить внимание, память ученика [16].

Практически доказано, что от формы, содержания и вида учебной деятельности будет зависеть качество и результат обучения школьника (стоит отметить важность педагога в этой совокупности).

Зачастую, школьники, желающие заниматься в бизнес-школе, секциях или посещать дополнительные занятия обращаются в выбранное заведение уже с некоторым уровнем подготовки (хотя бы моральной), желанием и мотивацией. Получая желаемое снижается уровень интереса, пропадает первоначальный стимул и желание развиваться, в связи с чем и ухудшается обучение.

Для того, чтобы поддерживать уровень интереса слушателей бизнес-школы на максимальном уровне, профессиональные качества педагогического коллектива, а также материал лекционных и практических занятий нацелен на расширение общего кругозора, профессиональных компетенций и работу прежде всего с интересами слушателя в таких сферах как экономика, предпринимательство, IT сфера и социальная бизнес-жизнь в целом [2]. Между слушателем и преподавателем должны складываться доверительные отношения. В зависимости от выбранной заказчиком курса и программы обучения будет строиться образовательный процесс бизнес-школы, вид и содержание учебной формы и самостоятельной работы дома [3].

В процессе обучения и развития навыков, знаний и умений слушателя, стоит отметить важность правильной организации образовательного процесса, ведь получение знаний – это не единственная цель. Умение проявлять свои положительные черты среди публики, презентовать себя и общаться со сверстниками умения, положительно влияющие на бизнес-развитие в целом.

Совокупность всего вышеперечисленного разрешает сделать вывод, что процесс обучения в бизнес-школе для детей предполагает системность, сочетающую в себе содержательно-деятельностный и ориентированный на личность, управление и процессные подходы [5].

Последние десять лет стали периодом появления на российском и мировом рынке учебных заведений дополнительного образования на коммерческой основе. Детское бизнес-образование как никогда пользуется повышенным спросом среди родителей и школьников, желающих развиваться в данной сфере.

Научная литература, содержащая в себе аналитические данные по проблемам бизнес-развития детей школьного возраста, дает представление о развитии предпринимательских способностей как один из первостепенных вопросов педагогики нашего времени.

Маркетинговые исследования, проводимые в рамках задач, связанных с детским бизнес-образованием и продвижения детских бизнес-центров, проектов связанных с дополнительным образованием детей имеет особенности, в зависимости от временного периода и рыночной ситуации. В 2022 году продвижение через социальные сети и платформы терпит полную трансформацию и пока неизвестно через какую платформу продвигать детскую бизнес-школу.

Несмотря на то, что дополнительное бизнес-образование становится популярным среди родителей и их детей, проведя анализ рынка услуг бизнес-школ было выявлено, что существует реальный рыночный дефицит бизнес-школ, особенно в маленьких городах. Переход от бюджетных кружков и секций, к платному дополнительному образованию происходил постепенно в течении последних 15-10 лет, с появлением частных детских садов, кружков, различных дополнительных занятий и коммерческого дополнительного образования в целом и как сказано выше, детское бизнес-образование только набирает свою популярность.

Самыми популярными платными образовательными услугами считаются репетиторы и образовательные программы по основным предметам школьной программы, платные спортивные занятия и изучение иностранных языков детьми и их родителями.

Все это связано с более высоким качеством обучения, наличия нового качественного инвентаря и необходимых материалов. Кроме того, зачастую государственные учреждения сталкиваются с проблемами финансирования, что сказывается на зарплатах преподавателей, которые отдают свое предпочтение частным центрам или репетиторству. С появлением государственных программ, поддерживающих талантливых и инициативных детей, вырос интерес к ориентированному на предпринимательство и бизнес-сферу образования для детей, даже если оно является коммерческим. Выявленные в первой главе организационно-педагогические условия разделяются на педагогические и организационные условия. Рассмотрим каждый условный вид подробно.

Организационно-педагогические условия – это два совокупных, но при этом самостоятельные понятия: «организационные условия» и «педагогические условия». К организационным условиям создания бизнес-школы для детей относятся: проверка реализуемости бизнес-идеи; удобное расположение и подходящее помещение; необходимое ресурсное обеспечение. К педагогическим условиям создания детской бизнес-школы относятся: организация содержания занятий с учетом индивидуальных интересов и потребностей детей, а также учебный вектор, крайне необходимый для приобретения необходимых знаний и навыков, составляющих базу в области бизнес-образования.

Для создания бизнес-школы необходимо проработать бизнес-план, а именно возможность реализации бизнес-идеи, найти помещение для аренды/покупки с «правильным» расположением, найти финансовый источник для ресурсного обеспечения (нормативно-правовое обеспечение, финансовое обеспечение, материально-техническое обеспечение, кадровое

обеспечение) наладить организационную структуру и начать продвижение-это организационные условия.

В своей работе «Развитие основ предпринимательства у школьников», нами было отмечено: «Сложившаяся в нашей стране социально-экономическая и политическая ситуация требует эффективного развития предпринимательского потенциала и необходимых для реализации данной деятельности компетенций, носителями которых должны стать школьники-будущая молодежь и основа градостроительства российских городов. В последнее время предпринимательство и важность получения образования в данной сфере получает колоссальную поддержку со стороны государства, которую ещё 10 лет назад нельзя было себе представить» [23].

Традиционные и инновационные формы используются в процессе выработки определенного вида деятельности слушателя, и используемые во время организованных с учетом бизнес-потребностей заказчика занятий относятся к педагогическим условиям, с помощью которых создается Бизнес-школа.

Проведенная аналитическая работа, в процессе работы над статьей «Дополнительное образование детей в России», выявила: «В сложившейся ситуации учреждения дополнительного образования сталкиваются с серьезными проблемами в связи с высокой востребованностью образовательных результатов. В частности, многие родители тщательно выбирают образовательные программы или курсы по дополнительному образованию, как важную инвестицию в будущее благополучие своих детей» [22].

В процессе выполнения работы, было выявлено, что базовый уровень предпринимательской грамотности (юридические, финансовые, экономические и другие основы финансовой грамотности для учащихся сегодня крайне необходим для достижения собственных целей и совершенствования в будущем.

Именно в средней и старшей школе учащиеся начинают определяться с собственной карьерной траекторией, и вне зависимости от выбранной для дальнейшего обучения сферы, качественные знания в области предпринимательства или экономики никому не помешают.

Также, Бизнес-школа, сможет влиять на карьерные траектории ребенка, и шанс, что заинтересованный и получивший поддержку ребенок в будущем выберет верный вектор в развитии намного больше, это доказано различными исследованиями, проводимыми во всем мире.

По итогам результатов исследований первой главы, становится ясно, что детская коммерческая организация, включающая в себя бизнес-образование для школьников с элементами предпринимательских основ, финансовой грамотности, сферы инновационных технологий и дисциплин по выбору, образовательная программа которой сочетает в себе процессный, личностно ориентированный, содержательно-деятельностный и системный подходы интересна, для создания, развития, продвижения и выхода на рынок города.

Детская Бизнес-школа, может вовлекать в предпринимательскую деятельность максимальное число школьников, через предоставление необходимого и достаточного объема образования, а также через развитие практических навыков и компетенций, что в наше время достаточно актуально и соответствует программам развития России.

## **Глава 2 Экспериментальная работа по реализации организационно-педагогических условий создания Бизнес-школы**

### **2.1 Оценка влияния внутренних и внешних факторов на работу Бизнес-школы**

Рассмотрев внутренние процессы и специфику организационно-педагогических условий для создания детской бизнес-школы для учащихся 5-8 классов, был проведен констатирующий эксперимент.

На базе ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет» среди слушателей 6-8 классов бизнес-школы «Startup TEAM» было проведено анкетирование, для выявления удовлетворённости оказываемыми образовательными услугами в сфере бизнес-образования среди родителей. В анкете были собраны вопросы о удобстве местоположения, качестве оказываемых дополнительных услуг, количестве интерактивных форм занятий, качестве организованных онлайн-занятий в период «нерабочих дней» и прочее.

Данная Бизнес-школа была выбрана не случайно, ведь ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет», как опорный ВУЗ является гарантом качественного образования, а спикерами и организаторами образовательного пространства выступают преподаватели с практическим опытом, что необходимо важно для реализации процессов бизнес-образования, доценты, руководители департаментов и даже студенты, получающие практико-ориентированный опыт.

Для определения уровня удовлетворенности заказчиков (родителей слушателей), были выделены следующие критерии и показатели, проверенные диагностическими методиками, представленными в таблице 3.

Таблица 3– Описание методики «Диагностика удовлетворенности заказчиков предоставляемыми услугами бизнес-школы «Startup TEAM»

Название диагностической методики	Диагностика удовлетворенности заказчиков предоставляемыми услугами бизнес-школы «Startup TEAM»
Вид методики	Анкета
Автор методики	Авторская
Выходные данные	-
Цель методики	Определить уровень удовлетворенности клиентов предоставляемыми услугами
Материал и оборудование	Бланк с вопросами и карандаш или ручка
Технология реализации	Испытуемым предлагается оценить по 10-ти балльной шкале 5 вопросов.
Интерпретация результатов	Сумма баллов 35-50 говорит о высоком уровне удовлетворенности клиентов Сумма баллов 16-35 говорит о среднем уровне удовлетворенности клиентов Сумма баллов 0-15 говорит о низком уровне удовлетворенности клиентов

Диагностика удовлетворенности заказчиков предоставляемыми услугами бизнес-школы «Startup TEAM»

1. Оцените по 10-балльной шкале местоположение Бизнес-школы.
2. На сколько по 10-балльной школе Вы оцениваете работу спикеров.
3. Оцените по 10-балльной шкале блоки дисциплин, предложенные к изучению в Бизнес-школе.
4. Оцените по 10-балльной шкале уровень сервиса, предложенный Бизнес-школой.
5. На сколько по 10-балльной школе Вы удовлетворены качеством услуг, предоставляемых нашей Бизнес-школой?

Выявление возможности посещения слушателями бизнес-школы новых образовательных занятий в сфере бизнес-образования является целью данного исследования. Исходя из проведенного анкетирования руководство бизнес-школы выявили более сильные и слабые стороны проводимых образовательных занятий, за счет чего смогут провести анализ и устранить недостатки, а также выявить сильные стороны и сделать на них акцент.

По результатам проведенного анкетирования:



0 анкетированных родителей (0%) поставили бизнес-школе менее 15 баллов, что говорит о отсутствии среди заказчиков неудовлетворенных оказываемыми образовательными услугами.

5 испытуемых (33,3%) набрали от 16 до 35 баллов, что говорит о среднем уровне удовлетворенности услугами, предоставляемыми в бизнес-школе. Основным недостатком выявлено местоположение.

10 испытуемых (66,67%) набрали от 35 до 50 баллов, что говорит о высоком уровне удовлетворенности услугами, предоставляемыми в бизнес-школе «Startup TEAM».

Результаты диагностики удовлетворенности заказчиков предоставляемыми услугами бизнес-школы «Startup TEAM» представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Результаты анкетирования потребителей услуг бизнес-школы

Респондент	Вопрос №1	Вопрос №2	Вопрос №3	Вопрос №4	Вопрос №5	Итого
1	5	8	10	7	10	40
2	8	8	9	9	9	43
3	7	10	10	7	7	41
4	8	7	6	8	9	35
5	3	8	7	7	8	33
6	9	9	8	9	8	43
7	7	8	7	7	7	36
8	3	10	8	8	8	37
9	1	8	8	10	7	34
10	7	9	9	9	9	43
11	4	8	7	7	9	35
12	6	10	10	10	9	45
13	1	10	7	7	7	32
14	5	8	8	8	8	37
15	10	10	7	10	10	47

Результаты анкетирования родителей слушателей бизнес-школы «Startup TEAM», для выявления удовлетворенности услугами платных образовательных занятий представлены на рисунке 1.

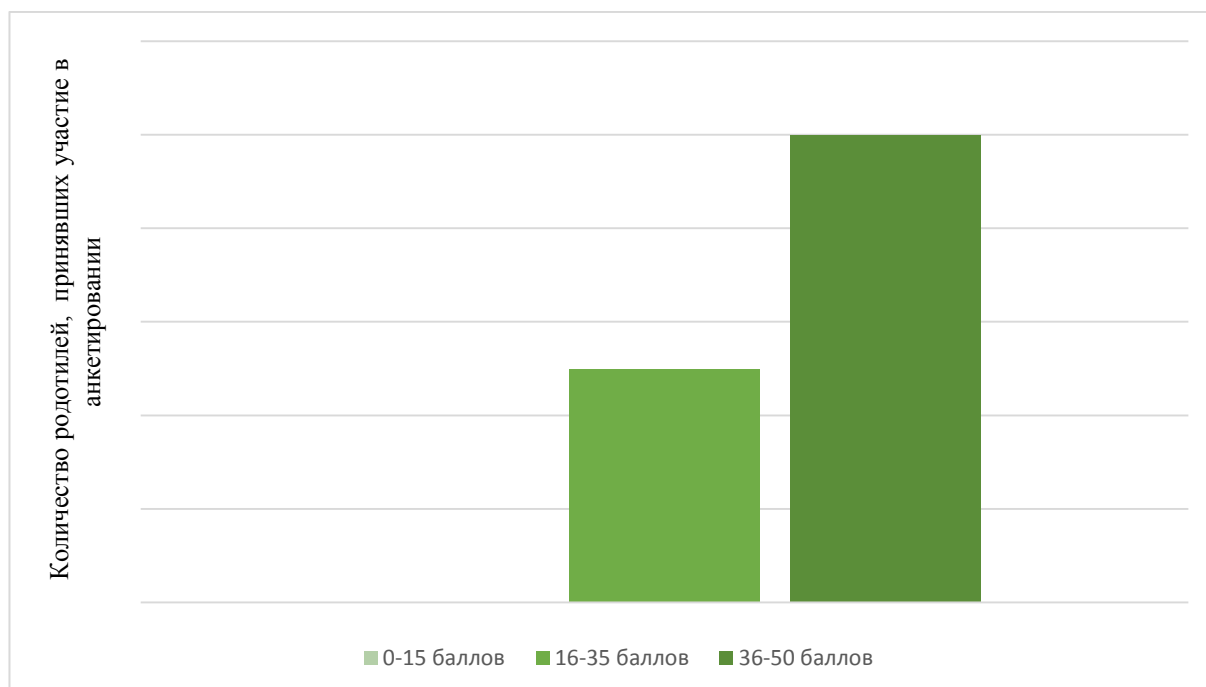


Рисунок 1 – Результаты анкетирования родителей слушателей бизнес-школы «Startup TEAM» для выявления удовлетворенности услугами бизнес-школы

Исходя из результатов проведенных методик, следует, что родители обучающихся в бизнес-школе в центральном районе города Тольятти не в полной мере удовлетворены расположением и качеством обслуживания [7]. Для изучения данной области нами был проведен стратегический анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на работу бизнес-школы для слушателей 5-9 классов в автозаводском районе. Контролируемые и неконтролируемые аспекты, влияющие на бизнес, можно разделить на внутренние и внешние факторы соответственно. Может казаться, что внутренние факторы легко контролировать, например, постановка целей, повседневные операции и так далее. Однако очень важно не упускать из виду неконтролируемые внешние факторы, влияющие на бизнес [3].

Для того, чтобы факторный контроль был структурирован и результативен, рассмотрим основные показатели и используемые диагностические методики, приведенные в таблице 5.

Таблица 5 – Диагностическая карта констатирующего эксперимента

Показатели	Диагностические методики
Выявить и структурировать сильные и слабые стороны бизнес-школы, выявить потенциальные возможности и угрозы.	Методика 1 «SWOT-анализ» (по Кеннету Эндрюсу)
Выявить потенциальных потребителей бизнес-школы для детей 12-17 лет, их предпочтения и возможности.	Методика 2 «Мониторинг потребительский предпочтений в детской бизнес-школе» (по Е.С. Щербаковой)
Определить уровень готовности преподавательского состава создавать условия для успешного функционирования бизнес-школы	Методика 3 «Диагностика уровня вовлеченности преподавательского состава в реализацию рабочего процесса» (по Е.С. Щербаковой)

Представленные диагностические методики разработаны и направлены на структурирование сильных и слабых сторон организации, а также выявление потенциальных угроз и возможностей. Рассмотрим каждую диагностическую методику более подробно. Для выявления внутренних факторов контролируемых и неконтролируемых аспектов создания бизнес-школы, использовался SWOT-анализ, представленный в таблице 6.

Таблица 6 – Методика 1 «SWOT-анализ» Кеннет Эндрюс

Название диагностической методики	SWOT-анализ
Вид методики	анализ
Автор методики	методика Кеннета Эндрюса
Выходные данные	Моисеева Н.К., Костина Г.Д. Стратегический менеджмент: учебник (для подготовки бакалавров по специальности «Менеджмент организации»). – М.: МИЭТ, 2010. – С. 45-52
Цель методики	Выявить и структурировать сильные и слабые стороны фирмы, её потенциальные возможности и угрозы.
Материал и оборудование	Бумага и карандаш или ручка
Технология реализации	Обозначается цель. Выписываются сильные и слабые стороны организации. Определяются рыночные возможности и угрозы. Анализируются основные направления работы бизнес-школы.
Интерпретация результатов	Результаты представлены в виде качественного описания.

Выявление слабых и сильных сторон и их структуризация являются одной из основных задач поставленной на констатирующую часть эксперимента. SWOT-анализ позволит нам выявить и структурировать сильные и слабые стороны детской бизнес-школы, благодаря этому мы можем определить выигрышные для нас факторы и аспекты, на которые необходимо обратить особое внимание.

В таблице 7 приведены организационно-педагогические условия создания бизнес-школы (по цели методики).

Таблица 7 – Определение организационно-педагогических условий создания детской бизнес-школы от исследования рынка к эффективному продвижению (по цели методики)

	Положительные факторы (S) Сильные стороны детской	Негативные факторы (W) Слабые стороны детской бизнес-
Внутренняя среда	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Удобное местоположение. (Доступность самостоятельного посещения занятий школьниками после основных занятий).</li> <li>2. Отсутствие конкуренции среди близлежащих организаций дополнительного детского образования.</li> <li>3. Компетентность руководства.</li> <li>4. Квалификационно-качественный уровень оказываемых услуг.</li> <li>5. Квалификационно-качественное организационное сопровождение предметно-пространственной среды и бизнес-школы в целом.</li> <li>6. Использование в образовательном процессе различных информационных технологий.</li> <li>7. Уровень квалификации спикеров бизнес-школы (реальные, современные практики, умеющие работать с детьми и взрослыми, крепкой теоретической базой и собранными за период рабочей практики кейсами).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. В связи с постоянными модификациями и изменениями стратегических направлений, появляется проблема с развитием бизнес-школы в данном секторе.</li> <li>2. Воронка подбора персонала (связанная с уходом молодых специалистов в декретные отпуска, педагогов с большим стажем на пенсию, реальных практиков с нехваткой времени из-за основной работы и пр.).</li> <li>3. Отсутствие возможности (на сегодняшний день) обеспечить бизнес-школы качественными, четкими программно-методическими материалами для повышения качества образовательного процесса.</li> <li>4. Отсутствует системность школьников, желающих развиваться в данной сфере, (например, единая база данных, с помощью которой можно было бы выявить потенциальных потребителей).</li> </ol>

Продолжение таблицы 7

	Положительные факторы	Негативные факторы
	(S) Сильные стороны	(W) Слабые стороны
Внешняя среда	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Использование в образовательном процессе различных информационных технологий (технических новшеств, которых нет в обычном образовательном учреждении).</li> <li>2. Развитие предпринимательских способностей школьников, за счет привлечение внимания общества к обучению и воспитанию детей.</li> <li>3. Расширение возможности предоставлять различные образовательные услуги разных секторов, в зависимости от запросов заказчиков.</li> <li>4. Постоянное и своевременное стимулирование труда спикеров, за счет чего будет предотвращен отток высококвалифицированных педагогических кадров.</li> <li>5. Профессиональная самореализация педагогического состава и руководства бизнес-школы.</li> <li>6. Разработка новых авторских образовательных программ, технологий, пособий и включение их в учебно-воспитательный процесс работы бизнес-школы.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие финансовой подушки безопасности (поддержки).</li> <li>2. Низкий спрос за счет новизны данной образовательной модели.</li> <li>3. Отсутствие возможности подстраивать реальные-практические знания под детей (школьники 6-8 класс).</li> <li>4. Высокая конкуренция (данная сфера с каждым годом все популярнее).</li> <li>5. Появление инноваций, приводящих к падению спроса на дополнительные образовательные услуги для детей в форме, предоставляемой в бизнес-школе.</li> </ol>

На основе матрицы обозначены проблемы, стоящие перед бизнес-школой, обусловленные положительными и негативными факторами внутри рабочего процесса организации дополнительного детского образования, а также имеющимися внешними угрозами и потенциальными возможностями. Данный анализ был необходим, в том числе для правильной оценки и выявления конкурентной среды бизнес-школы, от которой будет зависеть выбор стратегии развития детской бизнес-школы и самого основного-направления развития организации.

Результаты методики «Мониторинг потребительский предпочтений в отношении услуг детской бизнес-школы» (Е.С. Щербакова), представленной в таблице 8.

Таблица 8 – Диагностическая методика 2 «Мониторинг потребительский предпочтений в отношении услуг детской бизнес-школы»

Название диагностической методики	Мониторинг потребительский предпочтений в отношении услуг бизнес-школы для детей школьного возраста
Вид методики	тест
Автор методики	Е.С. Щербакова
Выходные данные	-
Цель методики	Выявить потенциальных потребителей услуг бизнес-школы для детей школьного возраста, их предпочтения и возможности.
Материал и оборудование	Бланк с вопросами и карандаш или ручка
Технология реализации	Испытуемым предлагается пройти тест из заданных вопросов (8), с предложенными вариантами ответов.
Интерпретация результатов	<p>1, 2 вопросы – вариант «1» - 0 баллов, вариант «2» - 1 балл.  3,4,5,7 вопросы – вариант «1» - 0 баллов, вариант «2» - 1 балл, вариант «3» - 2 балла.  6,8 вопросы- «1» - 0 баллов, вариант «2» - 1 балл, вариант «3» - 2 балла, вариант «4» -3 балла.</p> <p>Сумма баллов 14-16 показывает высокий уровень заинтересованности в открытии бизнес-школы и ее дальнейшем посещении.  Сумма баллов 11-13 говорит о заинтересованности в дополнительном образовании в целом, однако испытуемые испытывают ограничения в посещении платных занятий, возможно изменение их отношения в дальнейшем.  Сумма баллов 6-10 говорит о низком уровне заинтересованности в дополнительном образовании и посещении детской бизнес-школы.  Сумма баллов 0-5 говорит об абсолютном отсутствии интереса в посещении занятий в бизнес-школе для детей 12-17 лет.</p>

Мониторинг потребительских предпочтений в отношении услуг детской бизнес-школы.

1. Есть ли у Вас дети школьного возраста (младше 12-17 лет)?

1. Нет

2. Да

2. Необходимо ли детям дополнительное бизнес-образование (образование в экономической и предпринимательской сфере?)

1. Нет

2. Да

3. Посещают ли они/планируют посещать учреждения дополнительного бизнес-образования?

1. Не посещают и не планируют

2. Не посещают, но планируют

3. Посещают

4. Достаточно ли Вам оказываемых услуг дополнительного бизнес-образования для детей в Вашем населенном пункте?

1. Не интересует данный вопрос

2. Рынок дополнительного образования полон

3. Недостаточно, альтернатив и выбора нет

5. Рассматриваете ли Вы платное дополнительное бизнес-образование для детей? Если да, готовы ли Вы стать заказчиком данных услуг?

1. Не интересно/ Рассматриваем только бюджетные варианты

2. Было бы интересно, но нет финансовой возможности

3. Было бы интересно, готовы сделать выбор в зависимости от факторов (местоположение, время посещения, стоимость)?

6. Какие направления детского дополнительного бизнес-образования наиболее привлекательны для Вас?

1. Не заинтересован

2. Досуговые

3. Авторские

4. Прикладные и предпрофильные (формирующие практические навыки и умения в определённой сфере деятельности ребенка);

7. Заинтересованы ли Вы в создании бизнес-школы удобного территориального положения, для посещения Вашими детьми?

1. Категорически нет

2. В зависимости от образовательной программы и стоимости

3. Да, заинтересован

8. Готовы ли Вы приобрести необходимые материалы и литературу для практических занятий дома.

1. Нет, не готов
2. Да, готов
3. Да, если ребенок будет заинтересован
4. Нет финансовой возможности

Для выявления потенциальных потребителей дополнительных образовательных услуг, предоставляемых бизнес-школой, проведен опрос, участие в котором приняли родители учащихся 5-9 классов школ г. Тольятти, результаты представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Результаты анкетирования потенциальных потребителей услуг бизнес-школы, их предпочтений и возможностей

Респондент	Вопрос № 1	Вопрос №2	Вопрос №3	Вопрос №4	Вопрос №5	Вопрос №6	Вопрос №7	Вопрос №8	Итого
Количество респондентов проголосовавших за вариант а (0 баллов)	7	17	24	38	17	17	11	21	182 (0)
Количество респондентов проголосовавших за вариант б (1 балл)	140	130	58	50	41	25	81	34	559 (559)
Количество респондентов проголосовавших за вариант в (2 балла)	-	-	65	59	89	28	55	44	340 (680)
Количество респондентов проголосовавших за вариант г (3 балла)	-	-	-	-	-	77	-	48	125 (375)



Родители являются заказчиками образовательных услуг, в большинстве случаев именно родитель является проводником ребенка в мир дополнительного образования. Поэтому было важно провести данное тестирование среди родителей, чьи дети входят в нужную возрастную группу и могут стать слушателями бизнес-школы.

В тестировании приняли участие родители, чьи дети посещают школы в городе Тольятти в Автозаводском, Комсомольском и Центральном районе. Анкетирование проходило в период с сентября 2021 г. по август 2022 г, на родительских собраниях в школах, днях открытых дверей Института финансов, экономики и управления, выездных профориентационных поездках по школам.

Анализ показал, что семь (7) испытуемых проявили полное отсутствие интереса по отношению к открытию и посещению бизнес-школы, оценив данный проект от 0 до 5 баллов, что составляет (4,7 %) от общего числа участников опроса.

Тридцать человек (30) прошедшие данный опрос (20,4 %) от общего числа респондентов, оценили идею создания бизнес-школы от 6 до 10 баллов, что является фактором, указывающим на низкий уровень потребительской заинтересованности в создании и дальнейшем развитии бизнес-школы для учащихся школ нашего города.

Выявление потенциальных потребителей услуг бизнес-школы через опрос выявило сорок пять респондентов (45), составляющих (25 %) от общего числа, которые набрали от 11 до 15 баллов, что показывает повышенный интерес, но при этом указывающий на возможные трудности с посещением дополнительных занятий.

Получить итоговую сумму баллов от 16 до 20 сумели шестьдесят пять (65) человек, что составляет в общем 44,2 % от опрошенных респондентов, и показывает на повышенную заинтересованность в старте работы бизнес-школы и интерес к посещению дополнительных бизнес-занятий (рисунок 3).

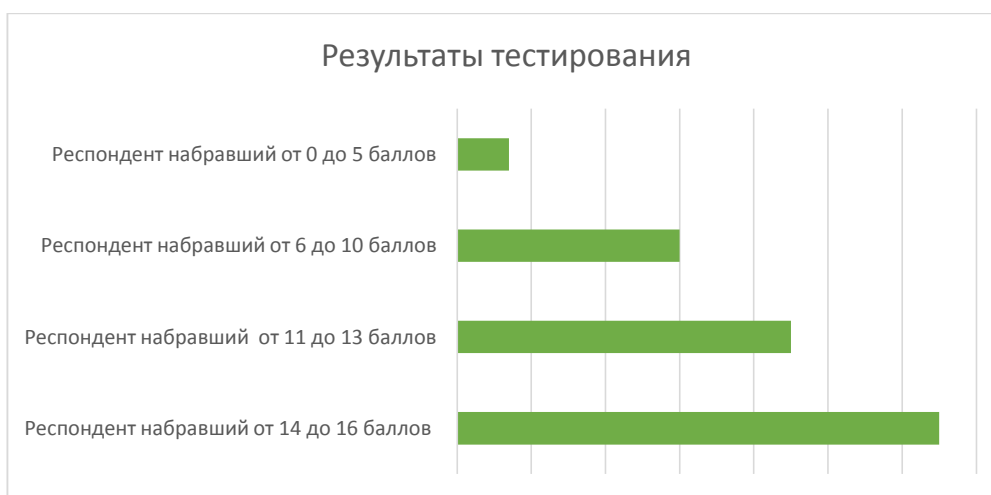


Рисунок 3– Результаты тестирования по диагностической методике 2 «Мониторинг потребительский предпочтений в отношении услуг детской бизнес-школы» (автор: Е.С. Щербакова)

Ознакомившись с методикой в которой были выявлены основные потребительские предпочтения, необходимо перейти к персоналу, которые будут воплощать образовательную программу в жизнь. Кадры являются важнейшим ресурсом каждой организации. Кадровый состав необходимо постоянно поддерживать, обучать, сопровождать, для понимания уровня вовлеченности преподавательского состава в реализацию образовательного процесса бизнес-школы, необходимо использовать диагностическую методику, представленную в таблице 10.

Таблица 10 – Диагностическая методика 3. «Диагностика уровня вовлеченности преподавательского состава в реализацию образовательного процесса детской бизнес-школы» (автор: Е.С. Щербакова)

Название диагностической методики	Диагностика уровня вовлеченности преподавательского состава в реализацию образовательного процесса детской бизнес-школы
Вид методики	Анкета
Автор методики	Е.С. Щербакова
Выходные данные	-

Продолжение таблицы 10

Название диагностической методики	Диагностика уровня вовлеченности преподавательского состава в реализацию образовательного процесса детской бизнес-школы
Цель методики	Определить уровень вовлеченности и готовности преподавательского состава к реализации деятельности бизнес-школы
Материал и оборудование	Бланк с вопросами и карандаш или ручка
Технология реализации	Испытуемым предлагается оценить по 10-ти балльной шкале 5 вопросов.
Интерпретация результатов	Сумма баллов 35-50 говорит о высоком уровне вовлеченности Сумма баллов 16-35 говорит о среднем уровне вовлеченности Сумма баллов 0-15 говорит о низком уровне вовлеченности

Диагностика уровня вовлеченности преподавательского состава в реализацию образовательного процесса бизнес-школы

Оцените готовность к преподавательской деятельности в бизнес-школе по шкале от 1 до 10, где 1 – абсолютно не готов, а 10 – готов в полной мере.

1. Согласились бы Вы использовать процессы «непрерывного образования», если бы это давало Вам возможность своевременно повышать квалификацию (за счет бизнес-школы и личных средств)?

2. Согласны ли Вы адаптировать собственные научные труды и разработки под детей школьного возраста (для работы в период образовательного курса бизнес-школы)?

3. Согласны ли Вы совмещать свою основную трудовую деятельность с проведением дополнительных и курсовых занятий в бизнес-школе в выходные и будние дни?

4. Согласны ли Вы освоить и применить инновации в образовательном процессе (в процессе осуществления образовательной программы бизнес-школы)?

5. Согласны ли Вы совмещать свою основную трудовую деятельность с работой в бизнес-школе?

Существует несколько способов проверки знаний сотрудников. Например, сертификаты, практический опыт работы, рабочие заслуги и научные достижения. Аттестация персонала – это регулярная оценка знаний, навыков и профессиональной квалификации человека. Его цель — узнать, подходит ли кто-то на эту должность. В конце курса тесты показывают, насколько учащиеся усвоили материал. Персональные тесты в процессе подбора персонала помогают принимать взвешенные решения при отборе кандидатов.

Для определения уровня вовлеченности проводился опрос среди преподавателей из различных областей, выявивших желание работать в бизнес-школе. Данный аспект крайне важен, ведь, от людей реализующих образовательную программу будет зависеть уровень бизнес-школы в общем, результаты данного анкетирования представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Определение уровня вовлеченности преподавательского состава создавать условия для успешного функционирования бизнес-школы

Респондент	Вопрос № 1	Вопрос № 2	Вопрос № 3	Вопрос № 4	Вопрос № 5	Итого
1	5	1	8	7	10	31
2	10	10	5	8	10	43
3	4	2	2	3	1	12
4	8	7	9	10	1	35
5	10	10	10	10	5	45
6	10	10	5	10	10	45
7	7	1	10	8	4	30
8	10	3	10	9	5	37
9	10	5	5	10	10	40
10	8	5	4	2	7	26

Один (10 %) из принявших участие в опросе респондент имеющий необходимые навыки и компетенции для работы в бизнес-школе получает 15 баллов, показывающих реальный уровень готовности к педагогической деятельности в детской бизнес-школе.

От 16 до 35 баллов получили (40%) четыре респондента, что показывает, что данные спикеры имеют средний уровень готовности к работе в дополнительном образовательном заведении.

Пять (50%) респондентов из числа учителей и преподавателей, принявших участие в опросе, суммарно набрали от 35 до 50 баллов, что выявляет максимальный уровень готовности для работы в бизнес-школе для детей.

Проведенный опрос показал реальную ситуацию среди выбранных преподавателей для проведения дополнительных занятий в бизнес-школе, на основании чего, с сотрудниками, оказавшимися не готовыми к предоставлению услуг будет проведена отдельная работа и принято решение о их участии в реализации процессов бизнес-школы. Результаты анкетирования по диагностической методике 3 «Диагностика уровня вовлеченности преподавательского состава в реализацию рабочего процесса детской бизнес-школы» представлены на рисунке 4.

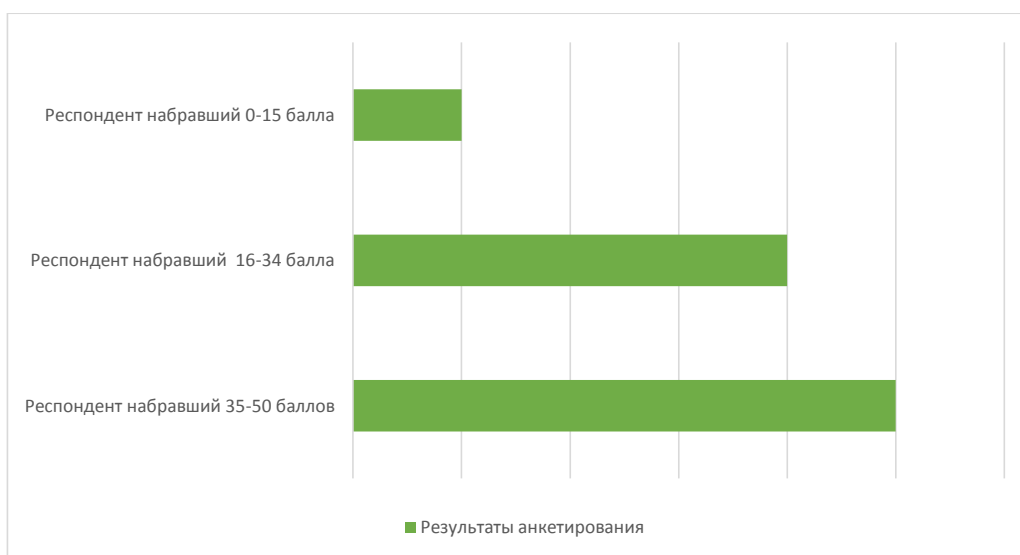


Рисунок 4 – Результаты анкетирования по диагностической методике 3 «Диагностика уровня вовлеченности преподавательского состава в реализацию рабочего процесса детской бизнес-школы» (автор: Е.С. Щербакова)

Проведение констатирующего эксперимента дало четкое понимание, какие недостатки существуют в проделанной работе, а также дало понимание, какие пожелания существуют у возможных заказчиков услуг бизнес-школы, выделило их потребности и пожелания.

В заключении, необходимо отметить, что на основе проведенного констатирующего эксперимента, было доказано, что внешние и внутренние факторы играют огромную роль в деятельности любой организации, особенно только начинающей свою деятельность. Бизнес-школа имеет достаточный потенциал для своего дальнейшего развития. Уделив должное внимание внутренним и внешним факторам, можно сказать, что разработанные организационно-педагогические условия позволят организации занять свое место на рынке.

## **2.2 Критерии и показатели эффективности работы Бизнес-школы**

В формирующем этапе эксперимента будут учитываться показатели, основанные на исследовании, проведенном в процессе констатирующего этапа эксперимента. Разработка бизнес-плана для открытия бизнес-школы, так и анализ показателей и критериев эффективности работы бизнес-школы являются основной задачей и целью данного эксперимента. Прежде чем перейти к разработке бизнес-плана детской бизнес-школы, рассмотрим данное определение и все его внутренние составляющие.

Письменный документ, в содержании которого подробно раскрываются аспекты, описывающие определение выбранных целей и способы их достижение, это- бизнес- план. Бизнес-план представляет собой письменную дорожную карту для фирмы с маркетинговой, финансовой и операционной точки зрения [9].

В 21 веке у каждой компании, организации, любого только открывающегося или существующего несколько лет на рынке предприятия должен быть бизнес-план. Бизнес-план используется для определения

достижения поставленных целей и задач, в случае нарушения дедлайнов или изменения первоначально поставленной цели возможен пересмотр «дорожной карты» или самих целей и задач. Новый бизнес-план может потребоваться, если руководство вполне успешной или наоборот, приносящей убытки организации, существующей много лет решают сменить вектор и развиваться в другом направлении [11].

Каждая организация имеет индивидуальный бизнес-план, разработанный с учетом индивидуальных особенностей и пожеланий руководителей, даже несмотря на схожую отрасль или наличие партнерских отношений. Но каждый бизнес-план включает в себя общие ключевые разделы, без которых невозможно полноценно раскрыть заданные цели, рассмотрим некоторые из них:

- проведение комплексного анализа рынка, с описанием маркетинговых стратегий (в зависимости от сферы и ниши у каждой организации прописываются индивидуально), включая в себя основные этапы и прогнозируемый уровень продаж, со сроками, рекламой, продвижением и выходом на предполагаемых заказчиков, учитывая конкурентов и партнеров, это раздел- маркетинговые стратегии и исследования.
- в разделе, посвященном персоналу (включая руководителя и при наличии владельца), рассматривается вся организационная структура всей организации, прописываются права и обязанности каждого сотрудника.
- вся необходимая информация, а именно определение и описание выбранной сферы бизнеса, предполагаемые продукты и услуги включая информацию о цене и предполагаемых поставщиках (если такие необходимы), раскрываются в разделе продукты и услуги, в содержание которого также входят различные операционные детали, полное описание производственного «рабочего» процесса, варианты выходов на поставщиков (или исполнителей), вопросы

административного и управленческого характера, материальная база и юридическая составляющая бизнеса.

– краткое описание проекта, в содержание которого включены: история организации, оглавление, возможности рынка, руководство, финансовая составляющая и преимущества среди конкурентов включает в себя раздел резюме. Стоит отметить, что изначально прописываются подробные разделы и только после этого начинается составление резюме.

– прогнозирование финансовой части, а именно баланс, отчетность, возможная прибыль и убытки входят в основные элементы финансовой документации каждого предприятия (отметим, что бухгалтерский и консалтинговый учет не включены в данный раздел, преимущество отдано именно возможным перспективам) [31].

Преимуществом составления бизнес-плана служит свободная структурная часть и индивидуальная формулировка. Пункты могут меняться или дополнять друг друга.

Понятие бизнес-план было изучено и рассмотрено огромным количеством ученых из различных областей, в своей работе я приняла решение полагаться на определение понятия авторов А.И. Архипова, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой, Б.А. Райзберга и Е.В. Шкурко [4]. Бизнес-планирование сложный и многогранный процесс, определяющим элементом которого можно вынести именно бизнес-план, для грамотного составления которого необходимо разобрать определение, выделить этапы и основные положения, виды и методики. Именно поэтому на первом этапе работы с формирующим этапом эксперимента был проведен анализ экономико-управленческой литературы [3].

Основным фактором изучения экономико-управленческой литературы послужило рассмотрение понятия бизнес-плана. Каждая модель бизнес-плана имеет общую структуру, но ситуации и особенности, составляющих у каждого индивидуальны. В формирующей части магистерской диссертации



были описаны следующие части бизнес-плана: резюме, продукты и услуги, миссия организации, роли и обязанности, анализ рынка, преимущества среди конкурентов, бюджет, рассмотрены маркетинговый и финансовый планы.

Благодаря правильному использованию научной литературы был составлен бизнес-план детской бизнес-школы для учащихся 5-9 классов, основанный на выбранных понятиях и определенной структуре. Были рассчитаны затраты, необходимые для открытия бизнес-школы и предполагаемые доходы при успешной реализации проекта, проведен анализ рынка (в том числе организаций занимающие аналогичную нишу в г. Тольятти и Самарской области), выбраны продукты и услуги, которые готовы к реализации в бизнес-школе. Для этого был разработан бизнес-план для бизнес-школы для учащихся 5-9 классов.

Название: Бизнес-школа для школьников

Адрес: Самарская область, г. Тольятти

Дата начала реализации проекта: ноябрь 2023 года

Бизнес-школа – это образовательная инфраструктура, в деятельность которой входят образовательные услуги, нацеленные на развитие бизнес знаний и компетенций (в основном это навыки в области выбранной перед началом курса), с современным оборудованием, качественной образовательной программой, полным материально-техническим оснащением и хорошим территориальным местонахождением (включая достаточно восточное помещение для занятий). В бизнес-школе для детей (предполагаемый возраст 12-15 лет), школьники смогут овладеть новыми для себя навыками и овладеть различными метакомпетенциями в дружелюбной атмосфере.

Территориально Бизнес-школа может располагаться в Центральном или Автозаводском районе г. Тольятти, Самарской области. Возможно открытие нескольких дополнительных филиалов бизнес-школы, при успешном старте первых потоков в других населенных пунктах Самарской области (через франшизы).

Бизнес-школа ориентирована на школьников с высоким уровнем мотивации и желанием развиваться в предпринимательской сфере, не требуя от клиентов масштабных денежных вложений и предполагает в процессе обучения полный практико-ориентированный подход.

Каждый слушатель бизнес-школы сможет выбрать для себя программу с теми дисциплинами, которые будут интересны именно для него, а в процессе обучения будет находиться в благоприятной среде. Каждый сотрудник бизнес-школы заинтересован предоставить образовательные услуги наивысшего качества, для полного завоевания доверия потребителей и достижения целей, касающихся использованием наших услуг у каждого слушателя.

Бизнес-школа будет иметь полное материально-техническое оборудование. При высоком спросе среди потребителей возможна продажа мерча (продукции с символикой бизнес-школы, изготовленная по специальному заказу) и необходимой для занятий и домашнего использования дополнительной литературы.

Интересы и желания слушателей первостепенны в нашей бизнес-школе, каждый спикер (преподаватель) обладает культурными ценностями и необходимой профессиональной этикой, что позволяет найти подход к каждому ребенку. Преподавательский состав будет представлен профессиональными преподавателями, обязательно обладающими практические умения, для максимальной точной передачи своих знаний и умений.

Потребности слушателей (учащихся) и их законных представителей (заказчиков) будут полностью удовлетворены учитывая запросы и ожидания.

Первостепенной задачей и целью служит создание успешной детской бизнес-школы, которая сможет занять свое заслуженное место на рынке образовательных услуг г. Тольятти, а затем масштабируется на Самарскую область.

Подробно исследовав рынок города и технико-экономическое обоснование, можно сделать вывод, что данная цель является реально реализуемой и достигаемой, необходимо приложить усилия и много работать, чтобы достичь поставленную цель.

Необходимо подробно рассмотреть продукты и услуги, реализуемые в бизнес-школе.

Детская Бизнес-школа будет предоставлять образовательные услуги коммерческого типа, основная образовательная деятельность осуществляется в области инновационного предпринимательства, экономики, финансовой грамотности, маркетинга, менеджмента и it-сферы достойного уровня, соответствующего сегодняшнему дню, но при этом простым и ясным языком для полного понимания и применения школьниками. Основной целью открытия бизнес-школы для детей- помощь талантливым ребятам с высоким уровнем мотивации в получении и развитии новейших компетенций в благоприятной и рабочей атмосфере [19].

Рассмотрим перечень основных услуг:

- дополнительные образовательные услуги для учащихся 3-5 класса (обучение в рамках образовательной программы, разработанной специально для бизнес-школы);
- дополнительные образовательные услуги для учащихся 5-9 класса (обучение в рамках образовательной программы, разработанной специально для бизнес-школы);
- продажа товаров (образовательная литература, мерч с символикой бизнес-школы и другие аксессуары);
- дополнительные занятия в рамках выбранной дисциплины;
- онлайн-курсы для слушателей старше 14 лет.

Выделим основную миссию организации.

Миссия бизнес-школы для слушателей школьного возраста- предоставление доступных, профессиональных и высокоэффективных образовательных дополнительных услуг.

Создание конкурентоспособной и высокоэффективной образовательной организации для различных категорий клиентов, это видение организации [33]. В итоге, Бизнес-школа должна стать лидирующей образовательной организацией дополнительного образования для детей в городе Тольятти, а в дальнейшем и всей Самарской области, масштабирование учреждения возможно через продажу франшиз или открытие филиалов.

Основа кадрового потенциала бизнес-школы, а именно- организационную структуру.

Структура бизнес-школы соответственно идентична подобным образовательным учреждениям в индустрии детского дополнительного образования. Для начала организационная структура не будет столь обширна, количество сотрудников не будет столь велико, однако это позволит обеспечить быстрый рост для каждого сотрудника, а также привлечь лучших специалистов в образовательной отрасли.

Принятие решения создания бизнес-школы для детей школьного возраста легло на основании четкой бизнес-основы. Развитие только набирающего обороты образовательного учреждения прежде всего лежит на сотрудниках, а именно на их готовности честно выполнять свои обязанности, готовым развивать себя, постоянно обучаться и повышать квалификацию, самоотверженно работать с различными субъектами, с ориентированием на каждого слушателя и его родителей, а главное желающих работать на благо клиента и бизнес-школы в целом, что принесет пользу всем заинтересованным сторонам (владельцам, персоналу и клиентам).

Организационная структура детской бизнес-школы состоит из: директора (руководителя), преподавателей, команды маркетологов, бухгалтера, юриста и администратора (координатора программ) и его помощника.

Каждый сотрудник в организационной структуре бизнес-школы определенно важен, приведем подробное описание ролей и обязанностей.

Директор (руководитель):

- основная задача руководителя, это- повышение эффективности работы организации прибегая к наставничеству, отбору, обучению и другим функциям для руководства над нижестоящим персоналом. Для повышения эффективности управления используется распределение рабочей ответственности, мониторинг и оценка по результатам выполненных задач, премирование и общая атмосфера в рабочем коллективе;
- проработка скидочной и бонусной системы;
- ценообразование и юридическое сопровождение операций от имени организации;
- работа с юридической и отчетной документацией;
- составление стратегии, миссии и общее развитие бизнес-школы (полное руководство организацией).

Юрист:

- юридическое сопровождение бизнес-школы;
- составление и заключение договор с заказчиками;
- деятельность, связанная с лицензионным-разрешением;
- юридическое сопровождение собственности (учебных материалов) принадлежащих бизнес-школы;
- комплаенс-риски и внутренний контроль за бизнес-школой.

Администратор (координатор программ):

- разработка и дальнейшее внедрение системы ключевых показателей эффективности (KPI) и должностных инструкций бизнес-школы;
- контроль за работой кадровых и административных задач;
- полное HR сопровождение бизнес-школы;
- проведение Welcome курса для стажеров или нового персонала;
- закупка необходимых товаров ежедневного обихода;
- контроль за поддержанием работоспособности технического оборудования и общего порядка;

- обеспечивает рутинную работу бизнес-школы и образовательных занятий;
- работа с заказчиками (клиентоориентирование);
- подтверждение соответствия качества работы бизнес-школы;
- следит за профессиональной деятельностью сотрудников (сопровождение дополнительного обучения, повышения квалификации и публикацией научных работ сотрудников).

#### Бухгалтер:

- консалтинговое сопровождение финансово-отчетной части работы бизнес-школы;
- анализ финансовой части (проектная целесообразность), планирование, сопровождение внутренних финансовых операций организации и прогнозирование тенденций и предполагаемых проектов;
- работа с внутренними и внешними рисками;
- ведение ведомостей (платежки бизнес-школы);
- бухгалтерский учет, финансовая деятельность бизнес-школы;
- законодательное сопровождение;
- обработка и контроль за финансово-операционной частью работы бизнес-школы;
- анализ и аудит организации.

#### Помощник администратора:

- обработка запросов предполагаемых заказчиков;
- работа с заказчиками бизнес-школы;
- помощь при проведении занятий бизнес-школы;
- гарантия предоставления точной и полезной информации заказчикам (слушателям) бизнес-школы.

#### Преподавательский состав:

- проведение образовательной деятельности для слушателей бизнес-школы;

- проведение инструктажа относительно обучения в бизнес-школы использования дополнительных материалов и технического оборудования;
- написание научных работ;
- составление и запись образовательных онлайн- курсов (продажа онлайн- курсов дополнительного образования);
- посещение курсов повышения квалификации;
- продажа продукции бизнес-школы (образовательные программы онлайн-материалы мерч литература и другие материалы);

Отдел маркетинга:

- работа в области стратегий маркетинга, расстановка приоритетов бизнес-школы;
- поиск и привлечение новых клиентов и партнеров бизнес-школы;
- проведение маркетинговых исследований, работа с рынками и технико-экономическим обоснованием клиентов;
- инновационное планирование продуктов бизнес-школы;
- разрабатывает способы роста и развития бизнес-школы;
- презентация бизнес-школы;
- выбор и реализация маркетинговой стратегии образовательного учреждения, от которой зависит отношения клиентов к бизнес-школе;
- гарантия завершения проектов образовательной организации.

Ознакомившись с организационной структурой, выделим важнейшее составляющее – спрос, рассмотренный через анализ рынка.

Значительные успехи (в особенности последние 10-15 лет) набирают дополнительные образовательные услуги для детей, в число которых и входит Бизнес-школа. Доход в данную отрасль несет именно спрос. Со стороны специалистов, обладающих знаниями в сфере бизнеса, инновационного предпринимательства, финансовых основ, а главное являющихся практиками в реальной жизни, желающих передавать свои знания и умения другим, Бизнес-школа прекрасная площадка для

осуществления образовательной деятельности, даже если спикер не владеет педагогическим образованием [34].

Нельзя не отметить важность совсем недавнего кризиса, повлиявшего на развитие дополнительного детского и взрослого образования, из-за которого произошел существенный застой в росте и развитии данной сферы. Нельзя точно утверждать, как события, связанные со «специальной военной операцией» скажутся на развитии дополнительной образовательной индустрии, однако, можно точно сказать, что на образовательном рынке России, для бизнес-школы всегда найдется место. По рыночным прогнозам, по мере восстановления экономики ожидается скорый значительный рост данной сферы.

Предоставление онлайн-услуг- один из способов максимизации прибыли в образовательной сфере. Довольно обширная аудитория бизнес-школы заинтересована в различных тренингах, практиках, образовательных интенсивах и это не только дети, но и их родители, желающие быть ближе к своим детям и участвовать в их образовании.

Бизнес-школа для детей школьного возраста- это совокупность традиционных и инновационных форм обучения, используемые во время организованных с учетом бизнес-потребностей заказчика занятий, организованных с использованием дополнительного оборудования и достаточным оснащением для обслуживания заказчиков (как индивидуальных, так и корпоративных).

Детская Бизнес-школа берет свое начало на рынке образовательных заведений коммерческого типа и существует в индустрии других бизнес-школ и детских центров дополнительного образования, независимо от возраста, уровня знаний и умений. Составлен примерный перечень заказчиков, которые составляют целевую аудиторию бизнес-школы: родители детей школьного возраста (законные представители), общеобразовательные школы.



Спрос всегда взаимосвязан с существующей конкуренцией на рынке образовательных услуг, для диагностики только создающейся организации, рассмотрим возможное конкурентное преимущество.

Высокая конкуренция среди дополнительного детского образования вызвана высоким уровнем спроса, и выбор образовательной организации будет зависеть от уверенности в том, что средства, потраченные на образовательные услуги, будут возмещены результатом по окончании образовательной программы по их выбору (получение новых метакомпетенций, знаний или развитие уже имеющихся навыков).

Прежде всего, заказчик обращает свое внимание на рейтинг образовательной организации, качество получаемых образовательных услуг, отзывы специалистов данной области и клиентов, итоговые результаты и оправданность ожидания слушателей и их родителей, это- первостепенные факторы, от которых зависит способность образовательной организации быть конкурентоспособной среди других бизнес-школ.

Качество образовательной программы и всего образовательного курса в целом определено зависит от команды бизнес-школы, их квалификации, опыта работы и практики в выбранных дисциплинах.

Кроме того, отдельное внимание должно быть обращено на территориальное удобство для посещения, тем более, когда это касается детей, материально-техническая оснащенность бизнес-школы и дополнительные аспекты способные заинтересовать потенциальных потребителей [21].

Особое внимание бизнес-школы уделяется качественному, практикоориентированному обучению, для достижения каждым слушателем желаемого результата от посещенного образовательного курса бизнес-школы (а именно частичное освоение практической или теоритической базы, регулирующей знания и умению в выбранной области), для этого разработаем маркетинговый план.

Маркетинговая стратегия и ее реализация прежде всего зависит от сотрудников отдела маркетинга, специалистов по продажам, уровня их практического опыта, регулярного повышения квалификации, оснащенности и грамотности способствующей достижению общей цели бизнес-школы и личностным целям.

Бренд и узнаваемость бизнес-школы зависят именно от этого, а реклама среди бывших слушателей и заказчиков один из самых эффективных способов расширить клиентскую базу (как частных лиц, так и корпоративных организаций).

Рассмотрим основные маркетинговые стратегии, используемые для привлечения клиентов бизнес-школы:

- регистрация и старт продвижения страниц в социальных сетях;
- создание официального сайта бизнес-школы и запуск сопутствующих лендингов;
- реклама среди родственников, коллег и друзей;
- привлечение к возможным способам рекламы в местах общественного пользования;
- отправка информационных писем по школам, руководителям спортивных и творческих секций нашего города;
- разработка и апробация системы лояльности на основе бонусной программы, возможности внедрения аукционных предложений и скидочной системы;
- использование дополнительных коммерчески-ориентированных способов привлечения рекламы (печатные и электронные источники СМИ, радиостанции и телеканалы Тольятти и области, билборды, рекламные доски и прочее);
- лояльность заказчиков;
- распространение визитных карточек, брошюр, листовок в общественных местах;

– выход на ярмарки, выставки, семинары и прочие мероприятия города с целью рекламы бизнес-школы.

Для разработки качественного бизнес-плана, необходимо использовать в структуре финансовый план.

Бизнес-школа для слушателей школьного возраста будет работать с 17:00 до 20:00, 5 будних дней в неделю и выходной день - субботу, с 10:00 до 17:00. Образовательная программа будет длиться 2 академических часа с двадцатиминутным перерывом. Дополнительные занятия по отдельным выбранным дисциплинам будут проходить без перерыва и займут один час в день.

Занятия будут организованы в аудиториях с полным материально-техническим оснащением. Бизнес школа будет располагаться по адресу Самарская область, Тольятти, 6-й квартал, б-р Королёва, 13, площадь занимаемого помещения для одной группы составит 21 кв.м., площадь помещения для административного пользования составит 13 кв.м., в результате чего, арендная плата составит 23 800 руб. Максимально за день в одном классе может быть проведено одно занятие для группы слушателей общей образовательной программы и два индивидуальных занятия по выбранным дисциплинам.

В субботу может быть проведено 2 групповых занятия и 6 индивидуальных. За будний день, у одной группы может быть проведено максимально 1 общее и 2 индивидуальных занятия, в месяц – 28 групповых и 32 индивидуальных занятий. Значит, возможный максимальный объем услуг за месяц составит 60 занятий. Тогда в квартал максимальное количество уроков составит 180.

Данный проект требует материальных вложений, поэтому необходимо еще до старта первого потока все детально просчитать и продумать, а именно: необходимо приобрести оборудование, сделать ремонт и вложиться в первоначальную рекламу, получить разрешение на открытие и многое другое. Материальные вложения на старте работы необходимы, комфорт

клиентов крайне важен, от обустройства аудитории, предоставляемого оборудования и материалов зависит ментальное состояние слушателей в процессе обучения. Ни для кого не секрет, что «Книгу выбирают по обложке», возможно для кого-то для клиентов даже внешнее обустройство будет влиять на выбор учреждения.

В таблице 12 представлены инвестиционные расходы, влияющие на открытие бизнес-школы для детей, без которых старт проекта может не состояться.

Таблица 12 – Инвестиционные расходы для открытия детской бизнес-школы

Инвестиции на открытие	Сумма (руб.)
Регистрация, включая получение всех разрешений	40 000
Вывеска	30 000
Рекламные материалы	50 000
Аренда на время рекламной компании	100 000
Инвестиции на открытие	Сумма (руб.)
Закупка оборудования	200 000
Закупка мебели	100 000
Прочее	20 000
Итого	550 000

Основными затратами для открытия школы являются аренда, реклама и закупка оборудования и мебели. Всего для открытия центра потребуются инвестировать 550 000 руб. Ежемесячные затраты составят 243 800 рублей.

Основными ежемесячными расходами, будут постоянные затраты, которые влияют на себестоимость одного занятия (абонемента). Себестоимость складывается из множества затрат, однако в основном себестоимость зависит от заработанных плат спикеров и расходных материалов для каждого занятия, поэтому основными ежемесячными затратами будет ФОТ (фонд оплаты труда) и почасовая оплата преподавателям. Более подробная информация о ежемесячных затратах представлена в таблице 13.

Таблица 13– Ежемесячные затраты

Ежемесячные затраты	Сумма (руб.)
ФОТ (включая отчисления)	50 000
Аренда (33 кв.м.)	23 800
Амортизация	20 000
Коммунальные услуги	-
Реклама	50 000
Себестоимость урока (расходные материалы и оплата преподавателям)	70 000
Непредвиденные расходы	30 000
Итого	243 800

Таким образом затраты на первый год существования Бизнес-школы составят 793 800 рублей (единоразовые + ежемесячные\*12).

Примерная выручка за первый год составит 1 100 000 млн. рублей.

Запланированное количество занятий (групповые + общие) за первый год – 720. Планируется, что в последующие года количество групп, занятий и наполняемость групп будет расти.

Проведя анализ цен конкурентов, в первый год работы бизнес-школы, цены будут установлены на уровне среднерыночных:

- 1 групповое занятие в рамках общей Образовательной бизнес-программы для слушателей– 800 руб.
- курс занятий в рамках общей Образовательной бизнес-программы для слушателей- 27 000 руб. (35 занятий, 70 академических часов), (4 группы из 10-15 человек в год);
- индивидуальные занятия по выбранным дисциплинам – 1000 руб.
- комплексные услуги – 1500 руб.

Таким образом, средняя стоимость одного занятия составит 1500 рублей. А предполагаемая выручка за первый год составит  $720 * 1500 = 1\,080\,000$  рублей. Чистая прибыль за первый год работы бизнес-школы составит  $1\,080\,000 - 793\,800 = 286\,200$  рублей.

Также, стоит отметить, стратегическим и важным аспектом выступает фактор, влияющий развитие партнерских отношений, выход на рынок и

развитие личной узнаваемости бизнес-школы (создание личного бренда, узнаваемость и модификация), а именно- медиаплан и контент план.

Планирование играет важную роль в нашей жизни — оно помогает людям достигать поставленных целей и добиваться успеха. Также этот метод встречается во всех сферах, особенно в продажах и маркетинге. Медиаплан, это один из важнейших документов при создании рекламной кампании.

Медиапланирование, это процесс создания плана рекламной кампании и выбора наиболее подходящего метода его реализации. Медиаплан – это итоговый документ с подробным планом действий на 3–12 месяцев. Это позволяет вам контролировать размещение рекламы и собирать данные о целях кампании и канале, формате, продолжительности и выделенном бюджете. Он также включает в себя оценку того, что вы можете ожидать от использования конкретного устройства.

График отчетности показывает, куда были потрачены выделенные средства и как сформированы все расходы [35]. Оттуда возможно проанализировать, как реклама достигает целевой аудитории. Для рекламодателей и маркетологов это лучший способ упорядочивать продукты, систематизировать информацию и реализовывать проекты. Они также обычно показывают точное время, благодаря чему можно понимать срок выполнения задач.

Медиаплан и контент-план, по сути, одно и то же. Главное отличие, это цель работы: контент-план содержит список элементов, включая заголовки, тему постов, даты, изображения и прочее. Однако ему не хватает платформы для разработки, составления бюджета и прогнозирования - всех важных частей медиапланирования [20].

Новостная программа медиаплана содержит много информации на различные темы. Но поскольку речь идет о товаре, то он обычно состоит из четырех частей:

1. Медиабриф. Это раздел, в котором описываются цели и задачи, основные требования и данные для предыдущих мероприятий. Для каждой

задачи его значение разное — клиент понимает, чего он хочет добиться с помощью маркетинга, а производитель — что ему нужно сделать, как совместить эту идею и сколько времени потребуется для выполнения задачи.

2. Медиапланирование (медиастратегия). В этом разделе отображается дата начала и количество рекламных интеграций. В зависимости от метода возникает понимание, что вы хотите, лучший метод и сколько денег требуется для каждого из них.

3. График выхода рекламных сообщений. Кажется, что это простая часть в медиаплане, но следует отметить, что такое расписание для каждой серии постов и рекламных публикаций необходимо составлять, иногда не в днях, а в часах и минутах, независимо от того, идет ли данная история по телевидению, социальных сетях или по радио.

4. Сводная таблица. Данная таблица сочетает в себе всю информацию из раздела выше после чего формируются рекламные стратегии. Сюда входит информация о запланированной кампании, такая как название сайта, макет, формат и технические требования, уровень цен (например, стоимость за единицу), размер и время настройки, а также бюджет. Однако этот список может сильно различаться в зависимости от целей, задач и выбранных для работы информационных каналов.

Для дальнейшего информационного и медиа-сопровождения бизнес-школы, был разработан медиаплан по информационному сопровождению создания и функционирования Бизнес-школы для учащихся 5-9 классов на 2023 год (Приложение А, таблица А.1).

Разработав медиаплан, стоит уделить особое внимание одной из его частей- контент-плану.

Контент-план, это определенный список-граф публикаций в социальных сетях, включающий в себя информацию о дате выхода поста, видео или картинки, соответствующей необходимой для публикации информации (пост), тематику на которую направлена публикация (информационный, рекламный или развлекательный пост), являясь точным

планом по размещению, соответствуя маркетинговой стратегии развития организации, повышая эффективность продвижения бизнес-школы и помогая выйти на рынок и продвигаться в данной сфере более быстро.

Составление контент-плана происходит в несколько этапов, а именно с определения целевой аудитории. Необходимо рассмотреть варианты возможных публикаций в социальных сетях, а также ознакомиться с аналитикой подобных сообществ «ВКонтакте», платформа предоставляет открытую аналитику, распределяя подписчиков по возрасту, полу и наиболее интересным для данных групп тем и подборок.

Цель контента играет ключевую роль, ведь поддержание контакта с потенциальными покупателями повышают лояльность к услугам и продуктам. Исходя из задач и необходимости включения в контент-план рекламных публикаций.

Даже время выхода публикаций играет ключевую роль, от этого зависит охват и количество увидевших пост человек.

Для бизнес-школы выход в социальные сети строго необходим, ведь потенциальные покупатели- родители, узнают самую актуальную информацию именно из сети интернет. В социальных сетях бизнес-школы для учащихся 5-9 классов будут собраны фото-анонсы занятий, будет происходить публикация расписания и информация о любых изменениях.

Для развития социальных сетей недостаточно выкладывать только фотоотчеты и расписание, поэтому для эффективного продвижения необходимо заранее «прокачать» социальные сети, чтобы о бизнес-школе узнали раньше, чем начнется старт работы. В связи с последними событиями (блокировки социальных сетей), для продвижения была выбрана социальная сеть «ВКонтакте».

В связи с этим, индивидуально для образовательной организации был разработан контент-план на один месяц (Приложение Б, таблица Б.1), в котором будет информация о образовательной программе, с определенной периодичностью будут выходить посты для школьников, в которых собраны



актуальные онлайн площадки для развития потенциала ребенка, различные лайфхаки, анонсы старта бизнес-школы, именно то, что может привлечь аудиторию в социальную сеть.

### **2.3 Возможные риски при реализации работы Бизнес-школы и мероприятия по их устранению**

Открытие бизнес-школы в г. Тольятти, для слушателей учащихся 5-9 классах была рассмотрена в предыдущих параграфах. Проведя внутренний и внешний факторный анализ, были разработаны контент-план для продвижения бизнес-школы в социальных сетях и бизнес-план, в котором расписаны факторы, показывающие коммерческий и педагогический успех в реализации проекта.

Стоит отметить, что риски в реализации проекта также присутствуют, это выявляет стратегический анализ, проведенный в рамках работы. Для подробного рассмотрения возможных рисков и разработки мероприятий по их устранению, рассмотрим данные понятия более подробно.

Менеджмент и организационное управление включают в себя процессную работу по управлению рисками, с которой сталкивается каждая организация. Под условным событием, не имеющим вектора влияния (как положительный, так нейтральный или отрицательный) на цели проекта, принято понимать понятие «риск». Так как условное событие неопределено, то невозможно предсказать произойдет ли оно, но стоит отметить, что исход данного события при возникновении угрозы может превратиться в проблему, а при появлении возможности, в преимущество. Сделаем вывод, проблема и преимущество- результат, который уже произошел, риск- условное событие, перетекающее в положительный или отрицательный фактор для организации.

Поиск необходимой информационной базы, для безошибочного принятия решений, ведущего к результату, а также руководство положительными и отрицательными событиями, определяется как

«управление рисками». Анализ рисков и управление рисками — это процессы, обеспечивающие понимание и упреждающее управление индивидуальными и коллективными рисками. Совершенствуясь, снижая риски и увеличивая возможности и результаты организация получает максимальный результат.

Процесс направленный на выявление, постоянной работе над оценками и контролем текущих угроз, которым может подвергнуться прибыль и капитал организации, вне зависимости от очагов возникновения, можно обосновать, как управление рисками. Угрозы и риски могут возникнуть вне зависимости от источников, финансовой, юридической части, сторонних факторов независимых от организации, или допущенных ошибок в управлении.

Выявленные при стратегическом анализе внешних и внутренних факторов риски при реализации данного проекта приведены, для корректировки и дальнейшего построения работы, над реализацией проекта по открытию детской бизнес-школы для учащихся 5-9 классов.

Одним из основных рисков является отсутствие финансирования из всех доступных или возможных источников – уход инвесторов, ограничение деятельности правительства, отсутствие субсидий и т. д. Снижение спроса также может повлиять на эту группу рисков, поскольку меры по смягчению взаимосвязаны. Эта проблема должна решаться в двух направлениях - увеличение выручки/денежных средств и снижение затрат. Одной из мер по сокращению расходов будет потребность в объединенных групповых занятиях (один спикер на две группы слушателей) и группах, присоединившихся к образовательному процессу через дистанционную форму обучения.

Приток финансирования можно достичь, за счет привлечения новых инвесторов, но для качественной работы по привлечению инвесторов, необходимо предоставить пересмотренный бизнес-план, демонстрирующий выгоду, получаемую при инвестировании. При привлечении новых

инвесторов необходимо изучение государственных программ и грантов, которых минимальное количество для коммерческих организаций дополнительного образования [26].

В сложившейся ситуации учреждения дополнительного образования сталкиваются с серьезными проблемами в связи с высокой востребованностью образовательных результатов. В частности, многие родители тщательно выбирают образовательные программы или курсы по дополнительному образованию, как важную инвестицию в будущее благополучие своих детей [30].

Темы обучения становятся все более сложными, требующими использования сложных и экономичных инструментов, а также потребностью в методах и технологиях обучения, которые в будущем создадут успешную личность. Кроме того, как было сказано выше, для эффективности дополнительного образования у детей необходимы неподдельный интерес к нему и высокий уровень мотивации к любому виду учебной деятельности [29].

Однако, в зависимости от внешних факторов, рост выручки может быть обусловлен повышением клиентского спроса, привлечением новых клиентов в бизнес-школу или привлечением существующих клиентов в других областях и даже регионах (через обучение с применением дистанционных технологий). Один из способов увеличить спрос, это расширить границы поиска клиентов.

Примером максимальной ориентированности на клиентов являются учебные заведения, которые организуют для своих учеников трансфер с определенного места (точки сбора) и до самой организации. Возможно организовать трансфер через Жигулевск-Тольятти (шлюзовой, комсомольский, центральный и автозаводский районы), однако для этого Бизнес-школа должна иметь хорошую репутацию и создавать бренд, привлекающий лояльных посетителей, готовых покупать образовательные

услуги, иначе такой вид клиентоориентированности превратится в основную причину расходов и не окупится [25].

Доверие клиента к организации или бренда приводит к появлению постоянного покупателя и положительных отзывах о услуге или продукте, таких клиентов в маркетинге и продажах называют «теплыми». Теплый клиент приносит организации основную прибыль. Закон Парето гласит, что всего от 20% покупателей прибыль будет составлять 80%. Поэтому отдельное внимание должно быть направлено именно на них, что поможет не совершать дополнительных расходов на рекламу, трансфер, приемную кампанию по набору слушателей в бизнес-школу и пр. Уделять внимание можно через систему бонусов или скидок, бесплатные дополнительные услуги или предложение, которое будет интересовать заказчика. Разработанная умная система лояльности должна охватывать социальный статус заказчика, за счет чего может получиться социальная реклама (от одного родителя к другому). Возможно включение бонусной системы +1 (приведи друга- получи скидку).

Еще один способ повысить спрос и привлечь клиентов — проведение специальных мероприятий. Например, в настоящее время большим спросом пользуется робототехника. Юные инженеры желают практически научиться важным навыкам и собрать базу знаний, которая пригодится им в будущем.

Ознакомившись с мероприятиями, направленными на повышение спроса, рассмотрим возможные риски. Определенно существенным риском является быстрые темпы развития технологических технологий. Для бизнес-школы применение технологий в образовательном процессе играет важную роль, ведь процессы дистанционного обучения, прохождение тестирований, блок направленный на изучение IT-сферы, и организация занятий бизнес-школы возможны лишь при применении технологических устройств.

Использование слушателями в образовательном процессе современных технологий, также можно отнести к рискам. Актуальность классических форм обучения падает ежегодно, поэтому Бизнес-школа и подобные

образовательные организации должны учитывать это и принимать нестандартные решения. Для устранения данных рисков, необходимо создать в образовательном процессе умеренную совокупность между классическими методами и приемами образования и технологических инновационных методов и приемов, с внедрением технологий.

Технологии в образовательном процессе создают инновационный подход к привычному устройству занятий, за счет чего создается актуальное предложение. Мероприятием для работы с данным риском может выступить внедрение и дальнейшее развитие дистанционных форм обучения, ведь занятия в сфере предпринимательства и экономических базовых основ для школьников должны быть доступны вне зависимости от времени и места. К положительным факторам создания дистанционного образовательного пространства в бизнес-школе относится возможность работать в собственном темпе, пересматривать важные для себя моменты, останавливать урок или наоборот пропускать при повторном просмотре. Связано это с тем, что темп и способность принимать информацию у всех разная, особенно у школьников, а данный способ даст возможность даже «непоседам» получать информацию.

Если приводить в пример успешные образовательные организации, применяющие дистанционные формы обучения, таким является Тольяттинский государственный университет, предоставляющий качественные образовательные услуги через платформу Росдистант. Онлайн курсы, записанные преподавателями и профессиональными спикерами. Такая схема работы сможет уменьшить загруженность спикеров бизнес-школы и сократить расходы. Кроме того, дистанционное обучение позволяет привлекать клиентов из любого региона России, тем самым расширяя географию присутствия компании и предоставляя возможность получения дополнительного дохода за счет роста пользователей услуг. Данный тип уроков подходит для редкого замещения очных занятий по уважительным

причинам, полная отмена очного посещения пока не представляется возможным.

Во второй главе был проведен стратегический анализ факторов, которые влияют на внешние и внутренние аспекты, от которых зависит работа бизнес-школы, и показывает возможность организации и открытия бизнес-школы для детей 5-9 классов. Стратегический анализ внешней и внутренней среды был проведен за счет использования SWOT-анализа и проведения двух анкетирований среди заказчиков дополнительных образовательных услуг в ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет» бизнес-школе «Startup TEAM». Анкетирование выявило уровень удовлетворенности, а также основной минус- местоположение в центральном районе, что уменьшает количество заинтересованных клиентов.

Так как для открытия бизнес-школы была выбрана территориально удобная и безопасная площадка на базе Агентства Экономического развития в автозаводском районе г. Тольятти, было проведено анкетирование среди клиентов бизнес-школы Startup TEAM на предмет интереса к посещению коммерческих бизнес-занятий для школьников в автозаводском районе.

Систематизация сильных и слабых сторон образовательной организации, рассмотрение угроз и возможностей, были выявлены по средствам анализа внешней и внутренней среды. Через сегментирование рынка потребителей услуг, были составлены «портрет» потенциального потребителя, были проанализированы и выявлены интересы и потребности заказчиков дополнительных образовательных платных услуг для детей в сфере бизнес-образования, для развития базовых экономических, социальных, предпринимательских навыков.

Контрольный этап эксперимента затрагивал риски, которые могут возникнуть при реализации бизнес-школы, на основе чего были рассмотрены мероприятия по их устранению. Констатирующий этап эксперимента был направлен на выявление возможных рисков, как положительные, так и отрицательные, которые влекут за собой проблемы или возможности,

определение которых были затронуты и рассмотрены. Третий параграф второй главы подтвердил необходимость повторного стратегического анализа, ведь выявленные риски связанные с уменьшением финансирования и возможным снижением спроса рассмотренные во второй главе наиболее вероятно при реализации бизнес-школы.

В третьем параграфе второй главы были рассмотрены риски, которые возможно выявить на данном этапе проекта, но в дальнейшем стратегический анализ должен быть проведен вновь. В данный момент наиболее вероятными отрицательными рисками являются: уменьшение финансирования и снижение спроса, развитие технологий, риски, связанные с пандемией коронавируса. Предложенные мероприятия по устранению, что предполагают корректировку внутренней деятельности центра (открытие новых программ, создание образовательной онлайн-площадки) и меры по привлечению инвесторов и новых клиентов через социальные сети. Открытие бизнес-школы именно в автозаводском районе, возможность посещать онлайн-занятия, экскурсии в различные центры, встречи с реальными практиками, высококвалифицированный преподавательский состав приведут к развитию инфраструктуры и являются положительными рисками, которые были выявлены в процессе стратегического анализа.

К положительным рискам, выявленным на данном этапе, мы отнесли возможность смещения центра города в сторону сельской местности и быстрое развитие инфраструктуры, что при благоприятном исходе приведет к притоку клиентов и дальнейшему росту бизнеса – расширению преподавательского состава, закупка инструментов, создание филиалов.

## Заключение

Дополнительное образование детей в России, смогло затронуть каждую семью, в которой есть дети школьного и дошкольного возраста. Вне зависимости от специфики и творческих способностей детей, организации предлагают свои услуги для детей. Развитие ребенка через бизнес-образование затрагивающее сферу предпринимательства – это один из основных принципов современного образования, в связи с чем данная сфера определяет важнейшую роль в системе образования – самостоятельное обучение, труд и внимание к окружающей среде, помощь людям в решении проблем с будущим и всех проблем с которыми столкнутся ребята в будущем.

Анализ маркетинговой среды рынка организаций, предоставляющих коммерческие образовательные услуги в сфере предпринимательства, показал, что заведений дополнительного образования в данной сфере, с реальными практиками, у которых есть опыт работы в тех сферах, на основе которых организованы образовательные занятия катастрофически мало в г. Тольятти, что обуславливает актуальность внедрения частных коммерческих организаций по предоставлению образовательных услуг бизнес-образования для детей школьного возраста.

Основная проблема исследования заключается в определении организационно-педагогических условиях создания бизнес-школы для детей школьного возраста, а также теоретические основы создания детской бизнес-школы. Данная проблема была решена с помощью проведенной экспериментальной работы.

Также в исследовании были решены поставленные задачи: на основе теоретического анализа было проведено маркетинговое исследование рынка организаций, оказывающих образовательные услуги в сфере бизнес-образования и предпринимательства, а также выявлены и раскрыты их особенности; выявлены организационно-педагогические условия,



позволяющие разработать модель проектирования бизнес-школы для учащихся 5-9 классов; был разработан бизнес-план и контент-план бизнес-школы.

Диагностические методики, используемые для осуществления констатирующего эксперимента, включают в себя 2 разработанных и проведенных анкетирования и применение методики и технологии SWOT-анализа. Итогом констатирующего эксперимента является стратегический анализ, по результатам которого была собрана база, для составления бизнес-плана бизнес-школы, который был разработан на формирующем этапе эксперимента. На контрольном этапе эксперимента были выявлены возможные риски при реализации проекта.

Гипотеза исследования, базирующаяся на том, что создание бизнес-школы для учащихся 5-9 классов в сфере бизнес-образования, будет эффективна, если будут осуществлены проверенные в работе факторы. Цель исследования достигнута. Задачи решены.

Однако необходимо отметить, что решение проблемы не исчерпывается данным исследованием. В дальнейшем при успешной реализации бизнес-школы необходимо проводить дополнительные исследования рынка, а также стратегический анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на работу с применением расширенного комплекса инструментов и методик.

## Список используемой литературы

1. Байбородова Л. В., Лушникова Т. В. Обеспечение доступности дополнительного образования сельских школьников как; педагогической науки // Вестник Костромского государственного университета. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика. 2018. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-dostupnosti-dopolnitelnogo-obrazovaniya-selskih-shkolnikov-kak-problema-pedagogicheskoy-nauki> (дата обращения: 01.07.2022).
2. Бахромкин А. С. Развитие методологии оценки рисков инвестиционных проектов: Учет временных характеристик рисков проекта // Современные тенденции развития в области экономики и управления. Материалы Международной научно-практической конференции, 2018. С. 16–20
3. Блинов А. О., Угрюмова Н. В. Теория организации и организационное поведение (теория и практика): учебное пособие. М.: КНО-РУС, 2016. 284 с.
4. Гурьянова М. П. Инновационные идеи экспериментальной работы по формированию жизнеспособной личности в условиях сельского социума // Молодежь и общество. 2009. №92. С. 4–15.
5. Дорошенко Ю. О. Актуальные проблемы развития музыкального образования в городской и сельской местностях //электронный сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Тольятти, 19 ноября 2019 года / под ред. О.В. Дыбиной [и др.]. Тольятти: НИЦ «НаукоПолис», 2019. 716 с. Раздел II. С. 416–420.
6. Дорошенко Ю. О. Культурный менеджмент в дополнительном образовании [Электронный ресурс] // Международное научно-практическое периодическое сетевое издание «Форум молодых ученых», 2020. № 3(43). URL: <http://forum-nauka.ru><http://forum-nauka.ru> (дата обращения: 20.12.2021).

7. Захарова Ю. О. Организационно-педагогические условия проектирования центра музыкально-творческого развития детей в системе дополнительного образования, 2021. URL: <http://hdl.handle.net/123456789/20222>

8. Карпов Д. М. Понятие организации и организационной структуры // Символ науки. 2019. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-organizatsii-i-organizatsionnoy-struktury> (дата обращения: 06.01.2022).

9. Касьяненко Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство Юрайт, 2017. 274 с.

10. Козырь Н. С. Системные свойства организации: // Гуманитарные научные исследования, 2015. № 7-2 (47). С. 117–121.

11. Куклин А. Я. Культура свободного времени сельского населения. СПб. : Питер, 2012. 234 с.

12. Лихачев Б. Т. Социология воспитания и образования. М.: Владос, 2010. 295 с

13. Местникова А. Е., Алексеева Г. Г., Охлопкова Д. К. Психолого-педагогическое исследование отношения родителей к сфере дополнительного образования в сельской местности // Современные проблемы науки и образования. 2016. № 3. С. 356–363.

14. Мумладзе Р. Г., Парамонов В. С., Литвина Н. И. Основы экономики, менеджмента и маркетинга: учебное пособие. М.: РУСАЙНС, 2016. 352 с.

15. Петрова М. П. Организационно-педагогические условия реализации проекта «Музыка для всех» в республике Саха (Якутия) [Электронный ресурс] // Наука и школа. 2017. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionno-pedagogicheskie-usloviya-realizatsii-proekta-muzyka-dlya-vseh-v-respublike-saha-yakutiya> (дата обращения: 19.11.2021).

16. План мероприятий («дорожная карта») по содействию развитию конкуренции в Самарской области на 2019 – 2022 годы [Электронный

ресурс]//Правительство Самарской области. URL: <https://minprom.samregion.ru/2020/05/19/plan-meropriyatij-dorozhnaya-karta-posodejstviyu-razvitiyu-konkurenczii-v-samarskoj-oblasti-na-2019-2022-gody/> (дата обращения: 20.12. 2021)

17. Романенко О. О. Риски инвестиционного проекта // Вопросы науки и образования. 2017. №6 (7). С. 14-18

18. Терещенкова Е. В., Аксенова С. С., Вязовская С. В. Личностное саморазвитие обучающихся: результаты опытно-экспериментальной работы// Научнометодический электронный журнал «Концепт». 2014. № 20. С. 171–175.

19. Туманова К. Р. Проблема управления развитием конкурентоспособности дополнительного образования детей // Вестник культуры и искусств. 2012. № 3 (31).

20. Шапиро С. А. Организационная культура: учебное пособие М.: КНОРУС, 2019. 256 с.

21. Шуванов И. Б., Круглова М. С. PR-менеджмент в организациях пульсирующего типа: проблемы и перспективы // Культурная жизнь Юга России. 2017. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pr-menedzhment-v-organizatsiyah-pulsiruyuschego-tipa-problemy-i-perspektivy> (дата обращения: 31.12.2021).

22. Щербакова Е. С. Дополнительное образование детей в России / Е. С. Щербакова // Актуальные проблемы науки и образования в условиях современных вызовов: Сборник материалов XVI Международной научно-практической конференции., Москва, 24 ноября 2022 года.

23. Щербакова, Е. С. Развитие основ предпринимательства у школьников / Е. С. Щербакова // Вопросы педагогики. 2022 № 10. – С. 108-110.

24. Щербакова, Е. С. Предпринимательство как инновационная деятельность образовательной организации / Е. С. Щербакова // Молодежь. Наука. Общество – 2021: Сборник студенческих работ Всероссийской

студенческой научно-практической междисциплинарной конференции, Тольятти, 20–24 декабря 2021 года / Отв. за выпуск С.Х. Петерайтис. – Тольятти: Тольяттинский государственный университет, 2023.

25. Щербакова Е.С., Пятаев Д.А. "Проектная деятельность в структуре высшего образования" // "Человек. Социум. Общество." №15 2022.

26. Abdikadir I. F. School Management: Characteristics of Effective Principal. [Электронный ресурс] Journal of 1 Journal of HUMAN SOCIAL SCIENCE. Volume 13 Issue 13 Version 1.0 Year 2013 URL: [https://globaljournals.org/GJHSS\\_Volume13/2-School-Management-Characteristics.pdf](https://globaljournals.org/GJHSS_Volume13/2-School-Management-Characteristics.pdf) (дата обращения: 30.12.2021).

27. Button S. Music Teachers' Perceptions of Effective Teaching // Bulletin of the Council for Research in Music Education, No. 183 (WINTER 2010), pp. 25-38. URL: <https://www.jstor.org/stable/27861470?seq=1> (дата обращения: 06.01.2022).

28. DiDomenico J. Effective Integration of Music in the Elementary School Classroom. [Электронный ресурс] Inquiry in education. No.5 (4) URL: <https://digitalcommons.nl.edu/ie/vol9/iss2/4> (дата обращения: 11.12.2021).

29. Lusardi, Annamaria. (2019). [электронный ресурс] Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. Swiss Journal of Economics and Statistics. 155. 1. 10.1186/s41937-019-0027-5. – URL: [https://www.researchgate.net/publication/330599981\\_Financial\\_literacy\\_and\\_the\\_need\\_for\\_financial\\_education\\_evidence\\_and\\_implications](https://www.researchgate.net/publication/330599981_Financial_literacy_and_the_need_for_financial_education_evidence_and_implications) (дата обращения: 18.11.2022).

30. Pierre P. Problems and Complexities in Rural Schools: Challenges of Education and Social Development. [Электронный ресурс] Journal of of Social Sciences. No. 20 (2) URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/5d72/519e43394bf2b9f39a042569a9d02c8621bb.pdf> (дата обращения: 18.12.2022).

31. PISA [Электронный ресурс]. Официальный сайт Института стратегии развития образования РАО. URL: [http://www.centeroko.ru/pisa12/pisa12\\_res.html](http://www.centeroko.ru/pisa12/pisa12_res.html) (дата обращения: 22.02.2023).

32. Vincent C Bates. Preparing Rural Music Teachers: Reflecting on “Shared Visions”. [Электронный ресурс] Journal of Music Teacher Education. No. 20. pp.89-98 URL: <https://www.researchgate.net/deref/http%3A%2F%2Fjmt.sagepub.com%2F> (дата обращения: 28.09.2022).

33. Rose S. Financial Literacy for High School Students [Электронный ресурс] // OppU. 2021. – Режим доступа: <https://www.opploans.com/oppu/articles/high-school-financial-literacy/> (дата обращения: 22.04.2023).

34. Umi Widyastuti and Usep Suhud. Aplied business and economic research. [Электронный ресурс] Serials Publications Pvt. Ltd. Volume 15, Number 19, 2017. Pp 315-318 – URL: [https://www.researchgate.net/publication/326252843\\_Financial\\_literacy\\_and\\_playing\\_intention\\_of\\_financial\\_literacy\\_digital\\_game](https://www.researchgate.net/publication/326252843_Financial_literacy_and_playing_intention_of_financial_literacy_digital_game) (дата обращения: 22.04.2023).

35. Żak K. The knowledge economy – the diagnosis of its condition in selected countries [Text] /Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. 2016. № 271. URL: <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.cejsh-830242e1-2713-460e-a2db-053fbb334dde/c/15.pdf> (дата обращения: 22.04.2023).

## Приложение А

### Медиаплан по информационному сопровождению создания и функционирования Бизнес-школы для учащихся 5-9 классов на 2023 год

Таблица А.1 – Медиаплан

Наименование мероприятия	СМИ	Срок исполнения	Содержание мероприятия	Форма сопровождения
Информация о начале реализации проекта.	Сайт бизнес-школы Социальные сети	Май	Создание и функционирование рабочих социальных сетей и сайта	Статьи, новости, посты
Повышение квалификации спикеров Бизнес-школы	Сайт бизнес-школы Социальные сети	Июнь-сентябрь	Новость об участии спикеров в образовательной сессии и отзывы самих спикеров по итогам сессий на сайте бизнес-школы	Новости, анонсы, фоторепортаж и, посты
Начало ремонта, поставка оборудования	Сайт бизнес-школы Социальные сети	Июнь-октябрь	Фотофиксация первоначального состояния помещений для последующего сравнения	Новости, фоторепортаж и, посты
Старт набора детей в Бизнес-школу/ запуск рекламной кампании	Сайт бизнес-школы Социальные сети	Август - сентябрь	Онлайн реклама на порталах и печать плакатов, буклетов для размещения в образовательных организациях, местах массового пребывания жителей.	Статьи новости, анонсы, фоторепортаж и
Размещение баннера с информацией о наборе Бизнес-школы для учащихся 5-9 классов	Социальные сети Интернет-ресурсы	Август-сентябрь	Контент-план	Новости, анонсы, фоторепортаж и, посты

## Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

Наименование мероприятия	СМИ	Срок исполнения	Содержание мероприятия	Форма сопровождения
Окончание ремонта помещений / установка и настройка оборудования / приемка	Сайт бизнес-школы Социальные сети	Октябрь	Совещание «Степень готовности инфраструктуры, итоги набора детей, размещение публикаций на сайте бизнес-школы»	Новости, статьи, посты, фоторепортаж и
Торжественное открытие Бизнес-школы	Сайт бизнес-школы Социальные сети	Ноябрь	Торжественное открытие Бизнес-школы	Статьи, новости, посты
Поддержание интереса к Бизнес-школе и общее информационное сопровождение	Печатные СМИ Сайт школы Социальные сети	Октябрь-декабрь	Встреча с представителями СМИ, показ образовательного процесса в Бизнес-школе, отзывы родителей и спикеров, публикация статистики	Статьи, новости, посты



## Приложение Б

### Контент-план Бизнес-школы

Таблица Б.1 – Контент-план бизнес-школы

Дата публикации	Тема поста	Тема сторис	Время публикации
03.07.2023	рассказываем про спикеров бизнес-школы		15:00
04.07.2023		Тесты по определению личности, характера, predispositions к чему-либо (1-повысит охваты за счет реакций; 2-будет полезно для детей их возраста)	17:00-17:30
06.07.2023	Идеи для бизнеса		15:00
07.07.2023		Сторис с преподавателем: небольшие советы по уверенности, умению понимать эмоции, навыкам общения, умению работать в команде, ораторскому мастерству и т.д	17:00-17:30
10.07.2023	Рассказываем про спикеров бизнес-школы		15:00
11.07.2023		Рассказываем про обучение: что программа постоянно обновляется, что бш - это развитие, путь к взрослению и становлению личности, дальше идут сторис, как стать учеником бш + сторис-обращайтесь за подробной информацией в сообщения группы Вконтакте	17:00-17:30
13.07.2023	Топ приложений для стартапера		15:00
14.07.2023		Почему стоит выбрать именно нашу бизнес-школу, рассказываем про все преимущества + обязательно на сторисах должны быть какие-либо кнопки, чтобы ставить реакции	17:00-17:30
17.07.2023	7 привычек миллионера		15:00
18.07.2023		Онлайн-экскурсия по бизнес-школе	17:00-17:30
20.07.2023	Фриланс это-		15:00
21.07.2023		Сторис с преподавателем: небольшие советы по уверенности, умению понимать эмоции, навыкам общения, умению работать в команде, ораторскому мастерству и т.д	17:00-17:30
24.07.2023	5 вредных привычек, которые будут мешать Вашему развитию		15:00
25.07.2023		Сторис о образовательной программе	17:00-17:30
27.07.2023	Как найти свою идею?		15:00
28.07.2023		Сторис о спикерах бизнес-школы	17:00-17:30
31.07.2023	Чем заняться на каникулах не выходя из дома	Сторис с преподавателем: небольшие советы по уверенности, умению понимать эмоции, навыкам общения, умению работать в команде, ораторскому мастерству и т.д	15:00