



# ГРУППА ПРОДЛЕННОГО ДНЯ ИЛИ ДОП ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ



# ГРУППА ПРОДЛЕННОГО ДНЯ ИЛИ ДОП ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ



Для детей учащихся в 1-4 классе предусмотрена группа продленного дня. Пребывание ребенка в ней помогает процессу становления личности, гарантирует его безопасность и здоровье (как физическое, так и нравственное). Ребенок постоянно находится в зоне педагогического внимания. Группа продленного дня в начальных классах является необходимой формой организации внеурочного времени ребенка, способствует формированию воспитывающей образовательной среды

Главная задача дополнительного образования – реализация врожденных способностей детей и приобретение новых способностей. В каждом человеке есть целый арсенал скрытых возможностей, которые важно вовремя раскрыть и развить. Развитие – вот главное направление любой внеурочной деятельности.



# ГРУППА ПРОДЛЕННОГО ДНЯ ИЛИ ДОП ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ

**МОЙ  
БИЗНЕС**  
Забайкальский край



## ШАГ 1.

# ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ

# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ

Конкуренция на данном рынке высокая, но с каждым годом развиваются новые направления, появляются новые программы обучения, что позволяет предпринимателю занять свою нишу. Прежде чем открыть группу продленного дня, необходимо чётко определить, какую деятельность он будет осуществлять. Если простой присмотр и уход за школьниками, то никаких специальных разрешений от государства не потребуется. Главное, чтобы помещение соответствовало нормам СанПиН. Если же помимо присмотра и ухода, будет заниматься ещё и образованием детей, то в обязательном порядке необходимо получить соответствующую образовательную лицензию. Лицензия подтверждает, что есть все условия для работы по образовательной программе. Помещение должно соответствовать санитарным требованиям и нормам противопожарной безопасности. Группы должны размещаться в помещениях, обеспеченных системами централизованного или нецентрализованного водоснабжения, канализации, отопления, вентиляции и электроснабжения.

На этапе планирования, необходимо провести анализ как потребителей, так и конкурентов образовательного центра в рамках бизнес-плана, а также изучить основные тенденции развития и новаторские подходы к обучению. Среди основных конкурентов можно выделить следующих:

- Аналогичные специализированные и многопрофильные школы;
- Частные тренеры и учителя;
- Онлайн-школы и курсы.

Для того, чтобы обеспечить постоянный поток клиентов, важно сформулировать свои конкурентные преимущества, к которым можно отнести:

- Гибкая ценовая политика;
- Наличие квалифицированных преподавателей;
- Уникальные и эффективные программы;
- Индивидуальный подход;
- Удобное месторасположение;
- Возможность выбора удобного времени.



# ГРУППА ПРОДЛЕННОГО ДНЯ ИЛИ ДОП ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ



## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО - ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы образовательного центра зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП** или **ООО**. У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

## ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код — той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Вот что может подойти для образовательного центра, как основной код ОКВЭД:

### Код ОКВЭД

ОКВЭД 85.41: Образование дополнительное детей и взрослых

ОКВЭД 85.1 Образование общее

## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

### ■ ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО\* через центр «Мой бизнес» или МФЦ

- 01 **Пакет документов:** только паспорт
- 02 **Предварительно записаться** 8-800-100-10-22, 21-10-10
- 03 Услуга предоставляется **бесплатно**
- 04 **Открытие расчетного счета** у банков-партнеров  
(при необходимости)

*\*Регистрация ООО проводится только с одним учредителем*

### ■ ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ ООО через электронный сервис УФНС/нотариуса

01. Сформировать необходимый пакет документов (подробнее по ссылке <https://service.nalog.ru/gosreg/intro.html?sfrd=21001>)
02. **Выбрать способ предоставления документов:**
  - С помощью сервиса (при наличии ЭЦП).
  - Через нотариуса.
03. **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
04. Государственная пошлина — 800 рублей (у нотариуса без оплаты данной госпошлины)
05. **Получение документов** о государственной регистрации.



# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию** и дождитесь оповещения через сообщение.



**МОЙ НАЛОГ**  
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ  
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе  
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России





# ГРУППА ПРОДЛЕННОГО ДНЯ ИЛИ ДОП ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ

## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

# ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

## ДЛЯ ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА ПОНАДОБИТСЯ:

№	Наименование позиции
1	Столы ученические двухместные
2	Стулья школьные
3	Диван детский
4	Стеллаж библиотечный
5	Стол рабочий
6	Спортивный уголок
7	Кулер
8	Шкаф для одежды
9	Шкаф 5 секций
10	Мультимедийное оборудование
11	Доска школьная
12	Канцелярские принадлежности
13	Постоянные и переменные расходы на начало (аренда, коммунальные и т.д., не более 15%)

## ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

Наименование услуг (занятия в мес.)	Цена, руб. за 1 ученика	Кол-во уч.	Выручка
Групповые занятия (8 занятий)	4 000	20	80 000
Индивидуальные занятия (8 занятий)	9 600	4	38 400
		<b>Итого:</b>	<b>118 400</b>

# ГРУППА ПРОДЛЕННОГО ДНЯ ИЛИ ДОП ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ



## ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

# ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

### **ВЫРУЧКА = КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ \* ЦЕНУ ТОВАРА**

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

**Чистая прибыль (или убыток)** — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

## ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

**Операционные расходы** — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

**Инвестиционные расходы** — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

**Постоянные расходы** — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

**Переменные расходы** — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

# ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

## Статьи расходов

№	Наименование позиции
1	Транспортные расходы
2	Канцелярия, учебные материалы
3	Коммунальные расходы
4	Аренда помещения
5	Зарботная плата (при необходимости)

## Налоговые платежи в бюджет

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	49 500 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6%. Используйте калькулятор на сайте ФНС

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

# ГРУППА ПРОДЛЕННОГО ДНЯ ИЛИ ДОП ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ

**МОЙ  
БИЗНЕС**  
Забайкальский край



## ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

# ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

## РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА

Конкуренция на данном рынке высокая, но с каждым годом развиваются новые направления, появляются новые программы обучения, что позволяет предпринимателю занять свою нишу.

Главное, чтобы вы соответствовали нормам СанПиН и в обязательном порядке необходимо получить соответствующую образовательную лицензию. Лицензия подтверждает, что есть все условия для работы по образовательной программе. Помещение должно соответствовать санитарным требованиям и нормам противопожарной безопасности.

Для этого, на этапе планирования, необходимо провести анализ как потребителей, так и конкурентов образовательного центра в рамках бизнес-плана, а также изучить основные тенденции развития и новаторские подходы к обучению.

Среди основных конкурентов можно выделить следующих:

- Аналогичные специализированные и многопрофильные школы;
- Частные тренеры и учителя;
- Онлайн-школы и курсы.

Для того, чтобы обеспечить постоянный поток клиентов, важно сформулировать свои конкурентные преимущества, к которым можно отнести:

- Гибкая ценовая политика;
- Наличие квалифицированных преподавателей;
- Уникальные и эффективные программы;
- Индивидуальный подход;
- Удобное месторасположение;
- Возможность выбора удобного времени и т.д.





# ГРУППА ПРОДЛЕННОГО ДНЯ ИЛИ ДОП ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ

**МОЙ  
БИЗНЕС**  
Забайкальский край



[МОЙБИЗНЕС75.РФ](http://МОЙБИЗНЕС75.РФ)

**Консультации** специалистов  
Центра «Мой бизнес»  
по бесплатной горячей линии:



**8-800-100-10-22**