

Эксперты: Конкуренция на рынке частных детских садов будет расти

04.06.2018

Тенденции и перспективы развития частных детских садов Москвы обсудили эксперты рынка на Конкурент-клубе.

Рынок частных детских садов в Москве находится в активной фазе развития. В столице действует более 800 частных учебных заведений для детей до 7 лет, и в настоящее время рынок далёк от насыщения. К такому мнению пришли участники конкурент-клуба «Частный детский сад: бизнес по-взрослому».

Организатором бизнес-встречи выступил Департамент города Москвы по конкурентной политике.

В обсуждении темы приняли участие ключевые игроки рынка частных детских садов и развивающих центров Москвы.

Московские родители чаще своих детей в частные детские сады, на дополнительные образовательные курсы, в кружки и секции, чем в среднестатистические российские родители, сообщил **руководитель аналитической группы «РБК. Исследования рынков» Максим Боровиков**.

«8,5 процентов опрошенных родителей, проживающих в Москве, выбирают для своих детей частное дошкольное образование. Эта цифра выше среднероссийского показателя, который составляет 5 процентов. Спрос на частное детское образование обуславливается желанием современных родителей развить интеллектуальные, творческие и физические потенциалы ребенка. Например, среди популярных кружков, наряду со спортивными, музыкально-хореографическими секциями, кружками по рисунку, дети ходят в кружки программирования и робототехники», – отметил Максим Боровиков.

Дополнительные кружки и секции, образовательные курсы посещают 33,5 процентов детей опрошенных родителей. При этом на дополнительные образовательные курсы ходит еще большее количество малышей – 42 процента, привел данные аналитической группы «РБК. Исследования рынков» Максим Боровиков.

«Современный родитель требует от частного детского сада не только комфортные условия пребывания для своего ребенка. Перечисляя причины посещения частного детского сада, в первую очередь, москвичи называют наличие дополнительных программ обучения, меньший размер групп, близость к дому, высококвалифицированный персонал, удобный режим работы и качество питания», – добавил **Максим Боровиков**.

Требования современных родителей к рынку частного детского образования Москвы серьезно влияют на развитие сферы, отметила **заместитель директора семейной начальной школы «Макарун» Екатерина Сикорская**.

«Рынок частного дошкольного образования нельзя пока назвать высококонкурентным, однако он активно развивается вместе с ростом требований московских родителей. Мы работаем в сегменте образовательных центров с тьюторским индивидуальным подходом к каждому ребенку. Пока в Москве насчитывается 3-4 таких образовательных центра, эти цифры говорят об очевидном потенциале для роста», – считает Екатерина Сикорская.

Потенциал развития столичной сферы частного детского образования огромен, но не всем участникам рынка хватает профессиональных компетенций, убеждена **генеральный директор ОЧУ «ОЦ им. С.Н.Олехника» Светлана Соколовская**.

«Сложно говорить о конкуренции на рынке частных образовательных центров, учреждений с сильной образовательной программой можно пересчитать по пальцам. Это происходит из-за недостатка профессиональных навыков, причем как педагогических, так и управленческих. Важным условием для развития учреждения является именно команда профессионалов», – подчеркнула Светлана Соколовская.

Дошкольные образовательные учреждения довольно быстро начинают приносить прибыль, но уровень ответственности здесь колоссальный, отметила **советник директора Европейской гимназии Ирина Боганцева**.

«Сфера частного дошкольного образования в Москве – весьма привлекательна для инвестиций, но в нее стоит погружаться лишь тем, кто готов брать на себя ответственность за каждого ребенка, за его конкурентоспособность в школе и вузе. Если вы объединяете в своем лице предпринимательские и педагогические компетенции, то это замечательно. Рынок доступен тем, кто постоянно совершенствуется», – поделилась мыслями **Ирина Боганцева**.

Важность выбранной локации для будущего проекта отметил директор по стратегическому развитию британского детского сада «Britannia School» **Владислав Рябюк**.

«При выборе объекта для размещения своего центра нужно учитывать квадратуру, а также наличие или отсутствия территории для прогулок детей. Свой объект для детского сада мы с женой выиграли на городском аукционе за три дня до свадьбы. Это отдельно стоящее двухэтажное здание, расположенное в Южном Тушине», – рассказал **Владислав Рябюк**.

После ввода объекта в эксплуатацию под ДООУ семья Рябюк получили возможность арендовать здание по ставке «1 рубль за кв. метр» в год сроком на 49 лет.

Городской программой льготной аренды под ДООУ уже второй раз воспользовалась **Светлана Соколовская**.

«Сама программа «1 рубль за квадратный метр» дает серьезную возможность закрепиться на рынке и быть уверенным в своем месте для бизнеса на 49 лет вперед. Считаю, что эта программа - большой прогресс в государственно-частном партнерстве», – сказала Светлана Соколовская.

Программа льготной аренды нежилых объектов под образовательные учреждения действует в Москве с 2014 года. Всего за четыре неполных года работы программа аренды охватила 33 объекта, 16 из них перешли на льготную арендную ставку, 6 находятся в процессе перехода.

На Инвестиционном портале Москвы можно найти все объекты, выставленные на аукционы по программе долгосрочной льготной аренды «1 рубль за квадратный метр». Ставка начинает действовать после того, как инвестор отремонтировал здание и ввел его в эксплуатацию.

Также у инвесторов есть возможность арендовать у города земельные участки в черте Москвы под строительство образовательных учреждений. Ознакомиться со всеми предложениями по аренде и продаже объектов из имущества Москвы можно на Инвестиционном портале города Москвы. Вопросы принимаются в службу «Инвестиционный консультант» по телефону 8 (499) 652 60 25.

Всегда на связи!

Отдел по связям с общественностью и СМИ

Департамента города Москвы по конкурентной политике

+7 499 652 60 27

+7 495 957 7500 доб. 57130, 57068.

<https://www.mos.ru/tender/>

Адрес страницы: <http://gbusc44.mos.ru/presscenter/news/detail/7370955.html>

[ГБУ Сервисный центр 44](#)