

19 → Ирина Крайникова совладелица ЦДО «Альфа и Омега», впрочем, отмечает, что в России очень сложное правовое поле в принципе, а все, что касается детей, усложнено вдвойне. «Если вы открываете частный детский сад, то по правовой форме это может быть детский сад домашнего типа (ИП), который расположен в обычной квартире. Многие не знают, но для такой формы работы существует СанПиН, которым необходимо руководствоваться. Второй вариант — некоммерческая организация (ЧОУ), которая в дальнейшем сможет получить лицензию на ведение образовательной деятельности, а соответственно, и государственные субсидии. С правовой точки зрения это самая правильная форма открытия частного образовательного учреждения. Третий вариант — ООО, это самая распространенная форма собственности в данном бизнесе, но полулегальная. Как раз таких детских садов большинство, и работают они до того момента, пока не пришла проверка. ООО имеет право осуществлять только присмотр и уход, но никакой образовательной деятельности», — поясняет Ирина Крайникова.

Марго Бор, другая совладелица центра «Альфа и Омега», подсчитала: «Домашний детский сад на одну группу (12 детей) — первичные единовременные вложения составят 0,8–1 млн рублей, средний период окупаемости 12–14 месяцев, средняя прибыль 720 тыс. рублей в год. Средняя цена услуги для родителей — 20 тыс. рублей в месяц. Для частного детского сада на две группы (максимум 30 детей) потребуются первичные вложения в размере 2–2,2 млн рублей (с учетом отремонтированного арендуемого помещения), средний период окупаемости составит 16–18 месяцев, средняя прибыль в год, после выхода на точку безубыточности, — 1,4 млн рублей в год. Средняя цена услуги для родителей — 30 тыс. рублей в месяц».

В столице, кстати, расценки иные, соответственно, и прибыль выше. Зарина Ивантер, руководитель сети детских центров и садов ЮМИ (Москва), рассказывает: «В феврале 2015 года мы открыли частный детский сад в Москве, вложили с партнером пополам 4 млн рублей. Сад на 27 мест, стоимость посещения — 40 тыс. рублей в месяц, это средняя для Москвы цена. Через полгода все места в саду были заняты, сейчас прибыль сада составляет 200 тыс. рублей в месяц. По итогам года с учетом сезонных колебаний мы ожидаем прибыль в размере 2 млн рублей, то есть по 1 млн на партнера. Мой муж считает так: мы вложили 2 млн в сад, и через полгода эти деньги стали приносить нам 50% годовых. Недавно я говорю ему: «Я нашла хорошее помещение, давай откроем еще сад». А у мужа как раз заканчивался срок открытого в начале года рублевого вклада в банке с доходностью 15% годовых. Сейчас таких условий уже нет — вклады открываются под 10–11%. И он быстро согласился на мое предложение, потому что было непонятно, что с этими деньгами делать дальше. Кстати, по нашим ощущениям, вопрос „что делать с рублями“ возникает у многих. Доллары, может быть, покупать уже поздно, вкладов по 15% годовых сейчас нет, поэтому к нам поступают предложения от частных инвесторов, которые хотят вложить деньги в наши детские сады — для них наша арифметика довольно привлекательна. Иногда нам говорят: „Да, тяжелый вы выбрали бизнес“. Я отвечаю: „Бизнес у нас какой надо. Где вы еще найдете дело, где можно один раз привлечь клиента и он будет в течение нескольких лет платить вам по 40 тыс. рублей в месяц?“ Потому что если мы не „косячим“, если ребенок хорошо адаптировался в саду, он любит свою воспитательницу и хорошо учится, родители не будут метаться из сада в сад, ища что-то подешевле».

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ «Еще один „подводный камень“ — жесткие требования к помещениям детских садов. Познакомьтесь с ними можно в СанПиНе. На что хочется обратить особое внимание: на первых этажах жилых домов, расположенных над паркингом, размещать детский сад категорически нельзя. Эту норму СанПиНа к жилым помещениям практически никто из новоиспеченных владельцев детских садов не знает, а застройщики не обращают на это внимание будущих арендаторов, — рассказывает госпожа Крайникова. — Сейчас на рынке значительно больше предложений в части помещений для создания частных детских садов или детских центров, чем пять лет назад, например. Мы работали с некоторыми застройщиками и можем с прискорбием отметить, что далеко не все понимают специфику функционирования детского сада. Многие застройщики не готовы пойти навстречу арендатору при обсуждении арендной ставки за квадратный метр. Например, при наличии большого помещения площадью от 600 кв. м арендная ставка составляет 500 рублей за кв. м — это непосильная ноша для детского сада в обычном жилом комплексе экономкласса. Мы не рассматриваем сейчас вариант создания элитного детского сада со стоимостью услуг 100 тыс. рублей в месяц».

Также, говорят специалисты, при инвестировании необходимо обратить внимание на саму услугу, которую будет предлагать в каждом конкретном случае. Если это обычный присмотр и уход за детьми, то стоимость услуг будет соответствующая, а если это уникальная образовательная программа по подготовке вундеркиндов, то можно предположить, что окупаемость проекта будет в два раза быстрее.

Он уверен, что этот сегмент должен только ускорить свой рост в кризис. Арендные ставки (одна из главных статей расходов наряду с фондом заработной

платы для воспитателей и педагогов) ползут вниз, позволяя на имеющийся бюджет открыть, к примеру, не один, а два сада или один побольше, что увеличивает его вместимость. Немного тормозит развитие частных садов снижение уровня доходов населения в связи с проявлениями кризиса, однако ситуация саморегулируется из-за того, что многие матери, ранее занимавшиеся домашним хозяйством, в условиях кризиса вынуждены выходить на работу для дополнительного дохода, поэтому вопрос, с кем оставлять ребенка, все равно остается для семей острым, в то время как очереди в государственные садики по-прежнему составляют три года и более. Таким образом, снижение доходов и увеличение вовлечения женщин в наемную работу как бы нивелируют эту проблему.

Также благодатную почву создали госрегуляторы. «После принятия нового закона об образовании последовала серия изменений в федеральные законы, они облегчили процедуру получения лицензии на право ведения образовательной деятельности. Рынок частных детских садов на данный момент мы оцениваем в 1,7 млрд рублей в Санкт-Петербурге; примерно в 2,4 млрд рублей в Москве; не менее чем в 350 млн рублей в других крупных городах-миллионниках уровня Казани и Нижнего Новгорода. Очень важные поправки внесены в мае этого года в Налоговый кодекс. Они позволяют частным компаниям по уходу за детьми не платить налог на прибыль. Сэкономленные деньги могут быть грамотно реинвестированы и способствуют масштабированию сети частного образования, а увеличение предложения приведет к снижению средней стоимости обучения ребенка в таком центре, в результате все больше родителей смогут позволить себе подобный вариант образования», — говорит господин Черноголов.

Он полагает, что рост предложения на рынке дошкольного и дополнительного школьного образования создает ситуацию, которая через два-четыре года приведет к значительному снижению среднего чека для посещения частных садов, что сделает их доступными для более широких слоев населения.

«Частный детский сад — это альтернатива няне, а няни — это огромный, неубываемый спрос, даже в кризис. Возможно, в кризис даже больше, потому что мамам надо раньше выходить из декрета и зарабатывать деньги. Няни нужны очень многим — когда ребенок слишком мал для муниципального сада, когда в государственном саду нет места или малыш в принципе „несадовский“, очень нежный. Что касается механизмов взаимодействия с государством, было бы круто, если бы процедура получения образовательной лицензии стала бы более простой. Сейчас, чтобы ее получить, нам надо соответствовать санитарным и противопожарным нормам, которые были придуманы десятки лет назад для дворцов пионеров, школ, государственных садов. А на рынке недвижимости в принципе мало помещений, которые могут соответствовать этим правилам. Имея образовательную лицензию, частные сады получили бы возможность принимать оплату материнским капиталом, и это стало бы хорошим подспорьем для развития рынка», — резюмирует госпожа Ивантер. ■



СЕРГЕЙ БОБЫЛЕВ

СУЩЕСТВЕННАЯ ЧАСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ГОТОВА ДАЖЕ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА ВЫДЕЛЯТЬ НЕОБХОДИМЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СВОИХ ДЕТЕЙ