

УТВЕРЖДАЮ

Директор ЧОУ ДПО
«Автошкола «Водитель»
А.М. Вольф



Отчет финансово – хозяйственной деятельности Частного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования «Автошкола «Водитель» за 2020 год и план на 2021 год.

1. Краткое содержание плана финансово – хозяйственной деятельности.

Частное образовательное учреждения ДПО «Автошкола «Водитель» города Комсомольска-на-Амуре осуществляет учебную деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, Хабаровского края и Уставом учреждения.

2. Основные цели деятельности Учреждения:

- Создание условий для реализации гарантированного гражданам Российской Федерации права на получение профессионального образования.
- Формирование общей культуры личности обучающихся на основе усвоения обязательного минимума содержания программ.

3. Предметом деятельности Учреждения является:

Реализация гарантированного гражданам Российской Федерации права на получение профессионального образования. Учреждение осуществляет в соответствии с заданиями Учредителя деятельность, связанную с оказанием образовательных услуг.

Учетная карта учреждения

Полное наименование	Частное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Автошкола «Водитель»
Юридический адрес	Хабаровский край г. Комсомольск -на-Амуре ул. Комсомольская 45
ОГРН	1052740255193
Дата регистрации учреждения	07.11.2005г.
Почтовый адрес	681021 Хабаровский край г. Комсомольск -на-Амуре ул. Комсомольская 45
Адрес электронной почты	voditei.kms@mail.ru
ФИО руководителя	Вольф Алексей Михайлович
ФИО главного бухгалтера	Белова Наталья Алексеевна
ИНН / КПП	2703032842 / 270301001
Код ОКВЭД (вид деятельности)	85.42.1
Форма собственности	Частная собственность
Код ОКАТО	08709000
Организационно – правовая форма	Частные учреждения
Размер уставного фонда	нет

3.1. Основные виды деятельности Учреждения

- Реализация программ профессиональной подготовки.
- Оказание услуг, сопровождающих образовательный процесс: консультации с приглашением специалистов , сопровождение индивидуальных образовательных маршрутов, проведение стажировок.

3.2. Наличие лицензии

Министерство образования и науки Хабаровского края № 1691 от 28.11.2014 года. Серия 27Л01 № 0000785, срок действия лицензии бессрочно.

3.3. Структура управления

Управление Учреждением осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации, строится на принципах единоначалия и самоуправления, обеспечивающих государственно – общественный характер управления Учреждением.

Органами управления Учреждения является - руководитель Учреждения.

Руководитель Учреждения – директор.

Органами самоуправления в Учреждении являются : педагогический совет, общее собрание трудового коллектива , совет образовательного учреждения.

Общее руководство Учреждением осуществляет руководитель – директор.

4. Анализ существующего положения учреждения и перспективы развития учреждения.

4.1. Общая характеристика существующего положения Частного образовательного учреждения.

ЧОУ ДПО «Автошкола «Водитель» располагается в здании ФГБОУВО «Амурского гуманитарно – педагогического государственного университета» по адресу г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Комсомольская 45 на основании договора аренды № 0142 от 17.10.2006г. В настоящее время потребителями платных образовательных услуг являются граждане Российской Федерации, достигшие 16-ти летнего возраста

Проектная мощность учреждения - 90 человек в одну смену. Общая численность на 01.12.2019 год – 367 человек, из них все обучаются в одну смену. Количество классов – комплектов в учреждении – 4.

Администрация школы имеет высшее образование, как руководитель, так и заместители руководителя.

Уровень образования педагогических кадров:

всего – 16 человек

с высшим образованием – 10 человек

со средне – специальным – 6 человек

Материально – техническая база ЧОУ ДПО «Автошкола «Водитель» соответствует требованиям Госстандарта.

Учебные кабинеты обеспечены всей необходимой мультимедийным и компьютерным оборудованием.

4.2. Перспективы развития учреждения.

Основная цель – это получение прибыли, а выполнение социальных задач, стоящих перед учреждением.

Перспективы развития видим :

- в стратегическом планировании маркетинговой деятельности учреждения;

-расширении платных услуг ;

- в введении строгого режима экономии энергоресурсов и материальных средств : (использование энергосберегающих ламп , установка счетчиков на энергоносители и др.)

-в выборе поставщиков и сотрудничестве с индивидуальными предпринимателями, поставляющими качественные работы (услуги), материалы с предоставлением льгот;

-в обучении персонала, внедрении компьютерных технологий, использовании ПК для снижения трудоемкости и повышения эффективности работы;

-в выводе учреждения на более высокий конкурентоспособный уровень;

4.3. Распределение основных параметров деятельности учреждения представлено в виде таблицы:

Показатель	2020г. тыс. руб.
1. Объем оказанных услуг	8220
2. Объем оказанных платных услуг	8220
3. Объемы затрат:	
Заработная плата работников учреждения	2218
Оплаченные налоги	1222
Арендная плата	1856
Прочие услуги (реклама, хоз.расходы, содержание автопарка)	2924
4. Показатели численности работников и их качественного состава:	
Административно – управленческий персонал	3 чел.
Педагогические работники (штатные, совместители, мастера ПО)	16 чел.
5. Показатели качества оказания услуг учреждением	
Показатели определяются на основе порядка оказания услуг:	
- Соответствие используемых учебных программ перечню рекомендованных и допущенных программ Министерства образования РФ	100%
- Наличие работающего пункта электронной почты	да
- Наличие сайта школы	да
- Отсутствие замечаний со стороны контролирующих органов и получателей услуги	да

5. Маркетинг

Маркетинговая деятельность обеспечивает реальное видение образовательного рынка, осознания собственной позиции и ниши по продвижению образовательных услуг, позволяет создавать прогнозировать обеспечения качества образовательной услуги. Чтобы ориентироваться на рынке образовательных услуг, прогнозировать дальнейшее развитие учреждения и формировать его конкурентоспособный имидж необходимо включить в план работы следующие мероприятия:

- разработка плана PR- компании;
- исследование рынка образовательных услуг по различным сегментам рынка (ценовая политика, спектр услуг, местонахождение);
- изучение и формирование базы данных об организациях;
- информация для размещения на сайте учреждения;
- подача рекламы (справочники, печатная и видео реклама и пр.)

6. Характеристика оказываемых услуг

1. Описание услуг

- профессиональная подготовка;
- повышение квалификации.

2. Общая характеристика услуг

- данные услуги оказываются платно.

7. Платная подготовка

№ п/п	Наименование образовательной программы	Срок обучения (час)	Стоимость обучения (руб)
1	Профессиональная подготовка водитель транспортных средств категории «В»	188/190	21000.00
2	Профессиональная подготовка водитель транспортных средств категории «В» для лиц не достигших 18 лет	188/190	21000.00
3	Повышение квалификации водителей транспортных средств категории «В» с автоматической трансмиссии.	16	8000.00
4	Переподготовка водитель транспортных средств с кат. «С» на кат. «В»	60	14500.00

8. План основных параметров деятельности за 2020 год и планируемые на 2021 год

№ п/п	Наименование образовательной программы	2020 г.	2021 г.
1	Профессиональная подготовка водитель транспортных средств категории «В»	394 чел.	433 чел.
2	Профессиональная подготовка водитель транспортных средств категории «В» для лиц не достигших 18 лет	17 чел.	25 чел.
3	Повышение квалификации водителей транспортных средств категории «В» с автоматической трансмиссии.	0 чел.	10 чел.
4	Переподготовка водитель транспортных средств с кат. «С» на кат. «В»	5 чел.	10 чел.

9. План доходов

Объем доходов за 2020 год и планируемые объемы доходов на 2021 год

Наименование услуги	Доход за 2020г.	Планируемый доход за 2021г.
Основная деятельность	8220 тыс. руб.	9 120тыс. руб.

10. План обеспечения основными средствами

10.1. Потребность в основных средствах на 2021 год

Группа основных средств	Действующие (руб)	Недостающая потребность (руб)
транспорт	в аренде	800 000
прочие	700 000	50 000
итого	700 000	850 000

10.2. Способы привлечения недостающих основных средств

Способы привлечения недостающих основных средств могут быть : покупка , аренда , иное. Исходя из потребностей рынка в объеме услуг, определяется необходимый производственный потенциал учреждения. Увеличение производственных мощностей учреждения может осуществляться как за счет использования внутренних резервов, так и за счет поступления от грамотной маркетинговой политики. В 2021 году необходимо приобрести один компьютер, 2 учебных автомобиля.

11. Оценка риска

Риски для учреждения могут заключаться в следующем:

- Полная ответственность учреждения по своим обязательствам имуществом и денежными средствами.
- Вероятность снижения объема обучаемых, и , как следствие величины поступления денежных средств от платных услуг.
- Банкротство кредитного учреждения , в котором учреждение открыло счет.
- Несвоевременное финансирование выполнения задания учредителя и (или) поступления доходов от оказания платных услуг может привести к невыполнению учреждением своих обязательств перед персоналом и внешними контрагентами , а также к потере платежеспособности учреждения и снижению объемов и (или) качества оказываемых услуг.