



# First Children's Finance

## Программа развития штата Орегон. Анализ финансового состояния коммерческих детских садов



# Содержание

<b>Пояснительная записка</b>	<b>3</b>
<b>Введение</b>	<b>5</b>
Методология	6
Демографические данные	7
<b>Результаты исследования</b>	<b>11</b>
Набор воспитанников	11
Комплектование штата	15
Хозяйственные объекты	18
Расходы	20
Устойчивое развитие	23
Методы ведения деятельности и потребности в поддержке	27
<b>Заключение</b>	<b>29</b>
<b>Приложение</b>	<b>30</b>

# Пояснительная записка

Поскольку правительство штата Орегон стремится развивать свою систему воспитания детей, важно получить четкое представление о финансовом положении и организационных особенностях коммерческих детских садов. Ситуация в данном секторе остается нестабильной, а дошкольные учреждения испытывают такие трудности, как нехватка рабочей силы, колебания числа воспитанников и рост расходов. Тем не менее, с начала пандемии COVID-19 правительство штата Орегон выделило значительные средства на поддержку создания новых учреждений, расширения существующих программ и обеспечения устойчивости предприятий по уходу за детьми. Благодаря этим инициативам появилась надежда на достижение большей стабильности, несмотря на существующие проблемы.

В данном отчете представлен результат опроса «Устойчивое развитие коммерческих детских садов в 2024 году» (2024 Child Care Business Sustainability Survey), в котором проанализированы ключевые потребности предприятий данного сектора в Орегоне.

## В ходе опроса были выявлены следующие проблемы:

Зачисление в детские сады происходит неравномерно, при этом в большинстве программ имеются свободные места. По данным опроса этого года, 43 % поставщиков услуг отмечают стабильный набор детей, а еще 32 % — рост, однако почти четверть (25 %) предпринимателей сообщили о снижении числа воспитанников за последний год. Для программ создания дошкольных учреждений, финансируемых государством, чаще всего отмечался рост числа воспитанников. В то же время, участники программы «Дневной уход за детьми, связанный с трудоустройством» (Employment Related Day Care, ERDC), чаще всего сообщали о снижении числа воспитанников.

Трудности с наймом персонала. Для привлечения сотрудников предприниматели повысили заработную плату, но не уверены, что смогут долго поддерживать эти инвестиции. В секторе ухода за детьми наблюдается значительная нехватка кадров, причем есть множество открытых вакансий как воспитателей, так и руководителей. Учреждения прилагают все усилия для поддержания качества услуг, нередко прибегая к сверхурочной работе или гибкому графику, чтобы компенсировать дефицит специалистов. В 2023 году организации предприняли активные шаги по улучшению оплаты труда, соцпакета и графика работы, однако стабильность этих улучшенных условий неясна.

Повсеместно фиксируются задержки в техническом обслуживании объектов. Вопросы ремонта помещений — широко распространенная проблема в секторе ухода за детьми, при этом нередко причиной промедления становится недостаток финансирования. Детские учреждения стоят перед сложным выбором, куда направить ограниченные средства, часто отдавая предпочтение текущим нуждам, а не техническому обслуживанию. В 2023 году 41 % центров, 63 % сертифицированных семейных детских садов и 36 % зарегистрированных семейных детских садов сообщили об отсрочке проведения ремонтных работ.

Большинство поставщиков услуг по уходу за детьми в состоянии оплачивать свои счета, однако растущие расходы оказывают значительное давление на бизнес-модель. Хотя многим предпринимателям удается справиться с оплатой аренды и счетов, постоянное увеличение расходов на питание, коммунальные услуги, расходные материалы и страхование создает серьезные сложности. Без дополнительной финансовой поддержки или корректировок в структуре компенсаций таких расходов, дошкольные организации могут продолжить сталкиваться с трудностями в поддержании своей деятельности.

Коммерческие детские сады адаптируются, стремясь обеспечить максимальную устойчивость в условиях меняющегося рынка. Предприниматели испытывают личные финансовые трудности, но многие из них с оптимизмом смотрят в будущее. Растущие операционные расходы и ограниченное финансирование создают существенные проблемы для поставщиков услуг по уходу за детьми. Владельцы детских садов нередко вкладывают собственные средства: 31 % респондентов из сертифицированных центров, 55 % из сертифицированных семейных детских садов и 41 % из зарегистрированных семейных детских садов испытывают трудности с оплатой своего труда.

Для расширения программ и предоставления равноправного доступа к финансированию чрезвычайно важны эффективные методы ведения коммерческой деятельности и доступ к вспомогательным ресурсам. Стремящимся к устойчивому развитию поставщикам услуг по уходу за детьми необходимо получить дополнительное финансирование, гранты на строительство учреждений и ресурсы для обучения. На вопрос, что именно было бы особенно полезно предпринимателям, приоритетным ответом был доступ к финансированию. При этом 68 % респондентов отметили гранты на благоустройство помещений, а 52 % указали помощь в получении государственного субсидирования. Помимо финансирования, в числе наиболее востребованных видов поддержки были названы помощь в страховании (41 %), уплате налогов (37 %), наборе, найме и удержании сотрудников (33 %), и маркетинге (29 %).

# Введение

Сектор ухода за детьми — один из краеугольных камней процветающих сообществ, обеспечивающий возможность семьям работать и предоставляющий детям условия для воспитания в качественной образовательной среде. Однако коммерческие детские сады сталкиваются с постоянными трудностями, такими как нехватка персонала и рост расходов. Кроме того, они уязвимы в случае изменения экономических условий. Выявление этих проблем и поиск практических решений — главные задачи организации First Children's Finance (FCF).

Эта национальная неприбыльная организация, основанная в 1991 году, ставит перед собой четкую цель: увеличить количество детских садов и обеспечить устойчивость их деятельности. Главный офис FCF расположен в Миннеаполисе, штат Миннесота, а региональные отделения работают в Орегоне, Айове, Мичигане, Миннесоте и Вермонте. Организация сотрудничает с коммерческими детскими садами, помогая создавать, поддерживать и развивать качественные услуги. Благодаря финансированию, бизнес-тренингам, консультациям и коучингу FCF поддерживает предприятия по уходу за детьми, обеспечивая их доступ к ресурсам государственного и частного секторов. С помощью опроса об устойчивом развитии коммерческих детских садов в штате Орегон в 2024 году FCF стремится понять возникающие проблемы и перспективы развития.

В этом отчете представлены результаты опроса «Устойчивое развитие коммерческих детских садов в 2024 году» (2024 Child Care Business Sustainability Survey) — ежегодного комплексного исследования, собравшего важнейшие данные и мнения поставщиков услуг по уходу за детьми из всех округов штата. Задачи опроса «Устойчивое развитие коммерческих детских садов в 2024 году»:

- понять существующие финансовые и организационные проблемы, с которыми сталкиваются коммерческие детские сады;
- выявить возможности для совершенствования методов ведения деятельности и повышения устойчивости;
- предоставить практическую информацию для определения направлений инвестиций государственного и частного секторов в сфере ухода за детьми;
- поддержать миссию FCF по увеличению количества и устойчивому развитию высококачественных детских дошкольных учреждений в Орегоне.

Цель опроса — выяснить точку зрения руководителей детских садов, уделив особое внимание проблемам, связанным с трудовыми ресурсами, помещениями, финансированием и общей жизнеспособностью их предприятий. Несмотря на ценность представленных сведений, важно признать ограничения отчета. Данные опроса получены на основе личного опыта. Хотя вопросы были посвящены ретроспективному анализу ситуации в 2023 году, текущие условия на осень 2024 года могли повлиять на ответы. Кроме того, несмотря на все усилия по охвату широкой аудитории, некоторые мнения могут быть отражены не полностью из-за ограниченного числа ответов или языкового барьера. Тем не менее результаты исследования позволяют понять и оценить потребности сектора детских учреждений штата Орегон. Эти данные станут основой для разработки стратегий поддержки коммерческих детских садов и выявления ключевых потребностей отрасли.

Этот отчет предназначен для политиков, предпринимателей, финансистов и посредников в сфере ухода за детьми. В нем представлены основные сведения о состоянии сектора, а также рекомендации по решению существующих проблем и использованию возможностей для его развития. Мы предлагаем читателям использовать результаты исследования в процессе принятия решений, разработки программ целевой помощи и формирования политики, направленной на повышение устойчивого развития коммерческих детских садов. С помощью этого отчета мы надеемся усилить влияние мнения предпринимателей, занимающихся уходом за детьми, продемонстрировать их жизнестойкость и наметить дальнейшие шаги к созданию более сильной и устойчивой системы ухода за детьми в Орегоне.

# Методология

Опрос по устойчивому развитию коммерческих детских садов в штате Орегон проводился с 11 сентября 2024 года по 27 октября 2024 года. Приглашение к участию в опросе было разослано по электронной почте в 3212 лицензированных учреждения, занимающихся уходом за детьми, с просьбой предоставить информацию от лиц, ответственных за финансовый и хозяйственный учет на каждом предприятии. Повторные напоминания были отправлены 18 сентября и 17 октября 2024 года предпринимателям, которые еще не ответили. Кроме того, 11 октября 2024 года были разосланы дополнительные уведомления в формате почтовых открыток.

В общей сложности на опрос ответили 606 человек. Из них 378 респондентов заполнили форму согласия и подтвердили свой статус владельцев лицензированных коммерческих детских садов с финансовыми и хозяйственными обязанностями. Эта группа проверенных участников составляет более 10 % лицензированных учреждений по уходу за детьми в Орегоне. В знак благодарности организация First Children's Finance выделила 161 владельцу детских садов, предоставившему заполненные и утвержденные анкеты, подарочные карты номиналом 15 долларов США.

## О полученных данных

В целом специалисты FCF оценили ответы на опрос как репрезентативные для сектора ухода за детьми в Орегоне. Для персонализации опроса применительно к отдельным работникам и работодателям использовалась «логика ветвления». Респонденты также могли пропускать вопросы, на которые они предпочитали не отвечать. В результате по каждому пункту анкеты получались разные объемы выборки.

Сертифицированные семейные детские сады составляют наибольшую часть выборки и несколько перепредставлены. Вместе зарегистрированные и сертифицированные семейные детские сады составляют 73 % респондентов.

*Изображение 1. Доля ответов по типу лицензии*

Тип поставщика услуг	Количество ответов	Доля ответивших (%) от общего числа опрошенных учреждений	Доля ответивших (%) от общего числа респондентов опроса (n=378)
Сертифицированные центры (CC)	101	10 % (n=1008)	26,72 %
Сертифицированные семейные детские сады	150	15 % (n=970)	39,68 %
Зарегистрированные семейные детские сады	127	10 % (n=1234)	33,60 %

В географическом отношении участие в опросе было в целом пропорциональным. Округ Multnomah несколько недопредставлен в опросе, как и некоторые сельские и приграничные округа. Подробное распределение показателей участия по округам см. в Приложении А. Приоритетом в последующих итерациях опроса будет дополнительная работа с недопредставленными округами.

# Демографические данные

В следующем разделе приводится подробная информация о демографических характеристиках участников опроса. Эти данные дают ценное представление о происхождении, квалификации предпринимателей и условиях работы учреждений по уходу за детьми, принявших участие в исследовании.

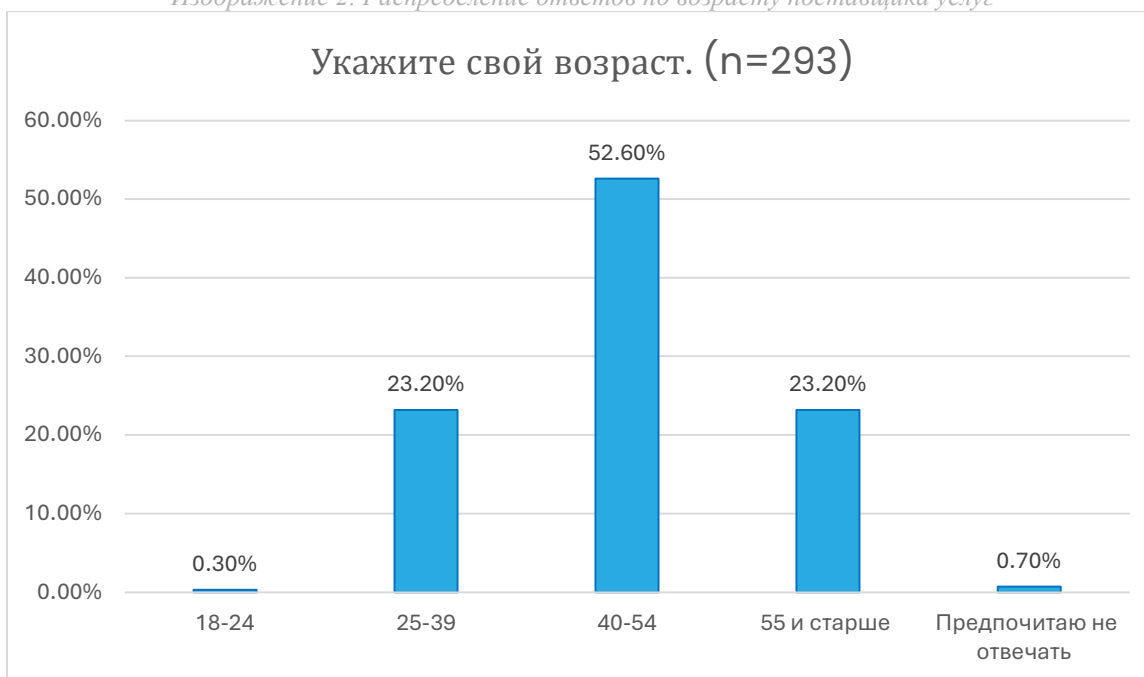
## **Возраст.**

53 % участников находятся в возрастном диапазоне 40–54 года, при этом 23 % респондентов одновременно представляют возрастную группу 25–39 лет и возрастную группу 55 лет и старше. Лишь один респондент указал возраст как «24 года или младше». В среднем владельцы зарегистрированных семейных детских садов оказались немного моложе: 30 % респондентов отнесли себя к возрастной группе от 25 до 39 лет.

Эти показатели отличаются от полученных в ходе [опроса поставщиков услуг по уходу за детьми в Орегоне \(Oregon's Child Care Provider Survey\)](#), проведенного в марте 2023 года. Средний возраст респондентов выше, что, вероятно, отражает различия в целевой аудитории, а не тенденцию к старению рабочей силы. Поскольку этот опрос был направлен на владельцев и управляющих, осуществляющих финансовый и хозяйственный надзор за учреждениями, неудивительно, что респонденты имеют больше опыта в своей сфере.

Значительное присутствие среди респондентов как миллениалов, так и представителей поколения X указывает на необходимость разработки системы поддержки, ориентированной на разные поколения. Также возникает вопрос о преемственности бизнеса в следующем десятилетии. Это подчеркивает важность содействия развитию предпринимательства в сфере ухода за детьми среди молодых поколений.

Изображение 2. Распределение ответов по возрасту поставщика услуг

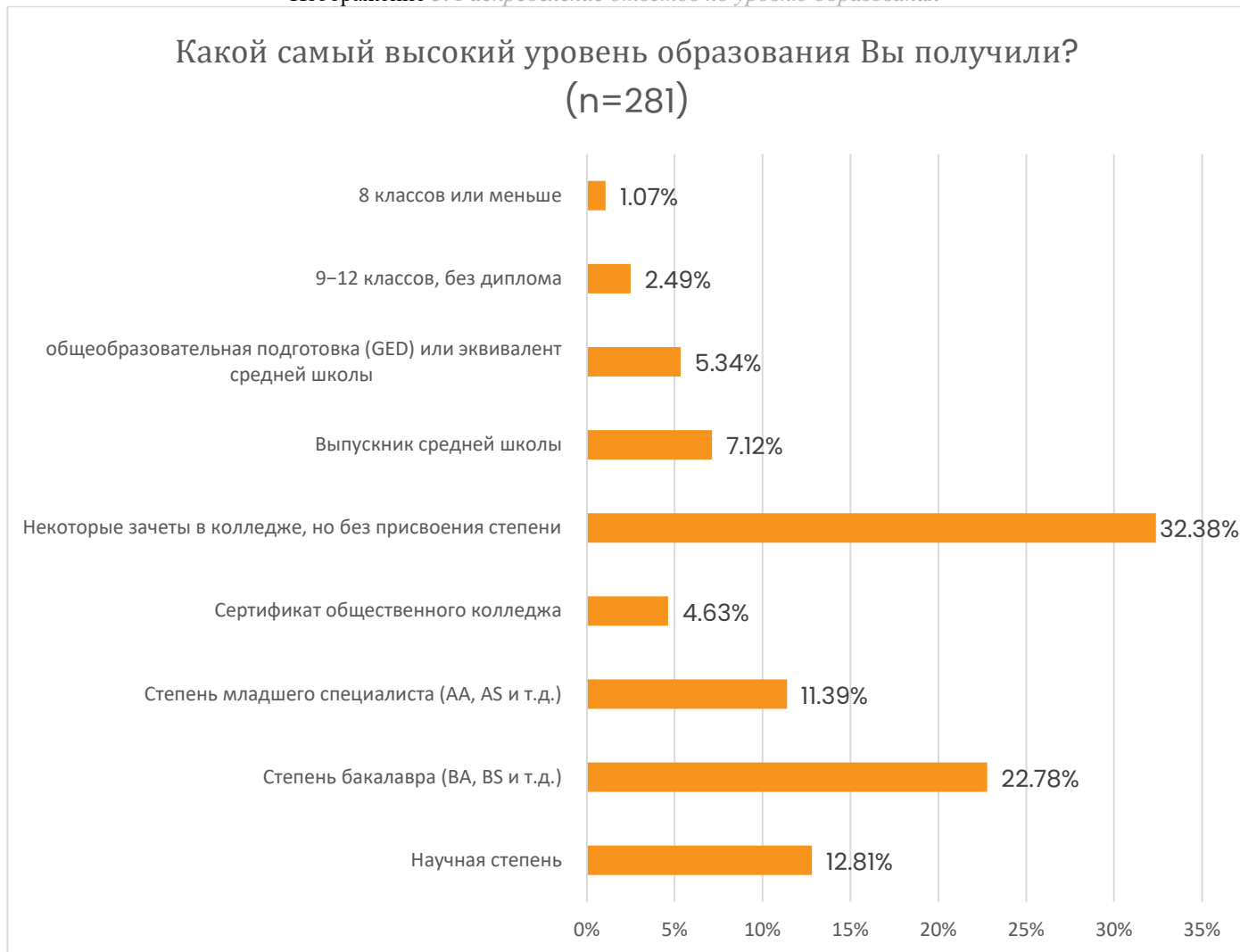




## **Образование.**

Большинство респондентов имеют определенный уровень высшего образования. Примерно 47 % указали, что у них есть диплом младшего специалиста, бакалавра или магистра. Еще 32 % сообщили, что «некоторое время учились в колледже, но не получили степень». Представители зарегистрированных и сертифицированных семейных детских садов чаще всего указывали на наличие незаконченного высшего образования, тогда как владельцы сертифицированных центров чаще всего имели степень бакалавра. В целом, уровень образования респондентов оказался ниже, чем в опросе поставщиков услуг по уходу за детьми в Орегоне в 2023 году. Вероятно, это связано с различиями в составе выборки, а не с изменениями в секторе.

Изображение 3. Распределение ответов по уровню образования



## **Гендерная принадлежность**

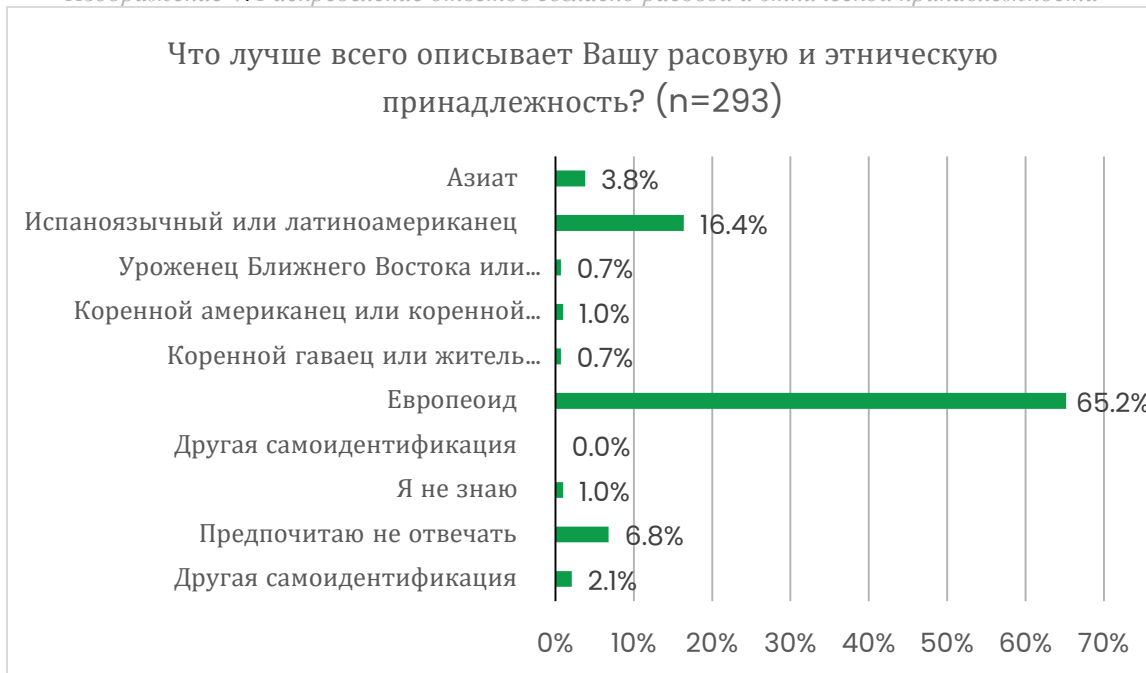
92 % респондентов идентифицируют себя как женщины или девочки, тогда как 3 % указали, что идентифицируют себя как мужчины или мальчики. Немногим более 1 % респондентов идентифицировали себя как трансгендеры. Эти результаты свидетельствуют о том, что гендерный состав владельцев и управляющих коммерческих детских садов схож с данными более широкого опроса поставщиков услуг по уходу за детьми в Орегоне за 2023 год.



## Расовая/этническая принадлежность и племенная идентификация

Среди респондентов, указавших свою расовую и этническую принадлежность, примерно 25 % отнесли себя к представителям расовых и этнических меньшинств, тогда как 65 % идентифицировали себя как представители европеоидной расы. Эти показатели относительно стабильны для различных лицензированных учреждений, хотя меньшая доля респондентов, представляющих сертифицированные центры, отнесли себя к испаноязычным или латиноамериканцам (9 %), по сравнению с представителями зарегистрированных и сертифицированных семейных детских садов (19 %). Эти демографические показатели сопоставимы с результатами опроса поставщиков услуг по уходу за детьми в Орегоне в 2023 году. Один процент респондентов указал свою принадлежность к племенам, таким как Объединенные племена индейцев Кус, Нижний Ампкава и Сиуслоу, а также Чероки и племена Кламат.

Изображение 4. Распределение ответов согласно расовой и этнической принадлежности



## Язык

Большинство респондентов (337 человек) проходили опрос на английском языке. Тридцать шесть ответов были даны на испанском языке. Кроме того, были получены ответы на русском (3), вьетнамском (1) и сомалийском (1) языках. Опрос также можно было пройти на китайском языке. Выбор языка респондентами соответствует предпочтениям, зафиксированным в опросе поставщиков услуг по уходу за детьми в Орегоне. Организация FCF продолжает взаимодействовать с представителями различных языковых сообществ по всему Орегону с целью привлечения большего числа респондентов к участию в будущих опросах.

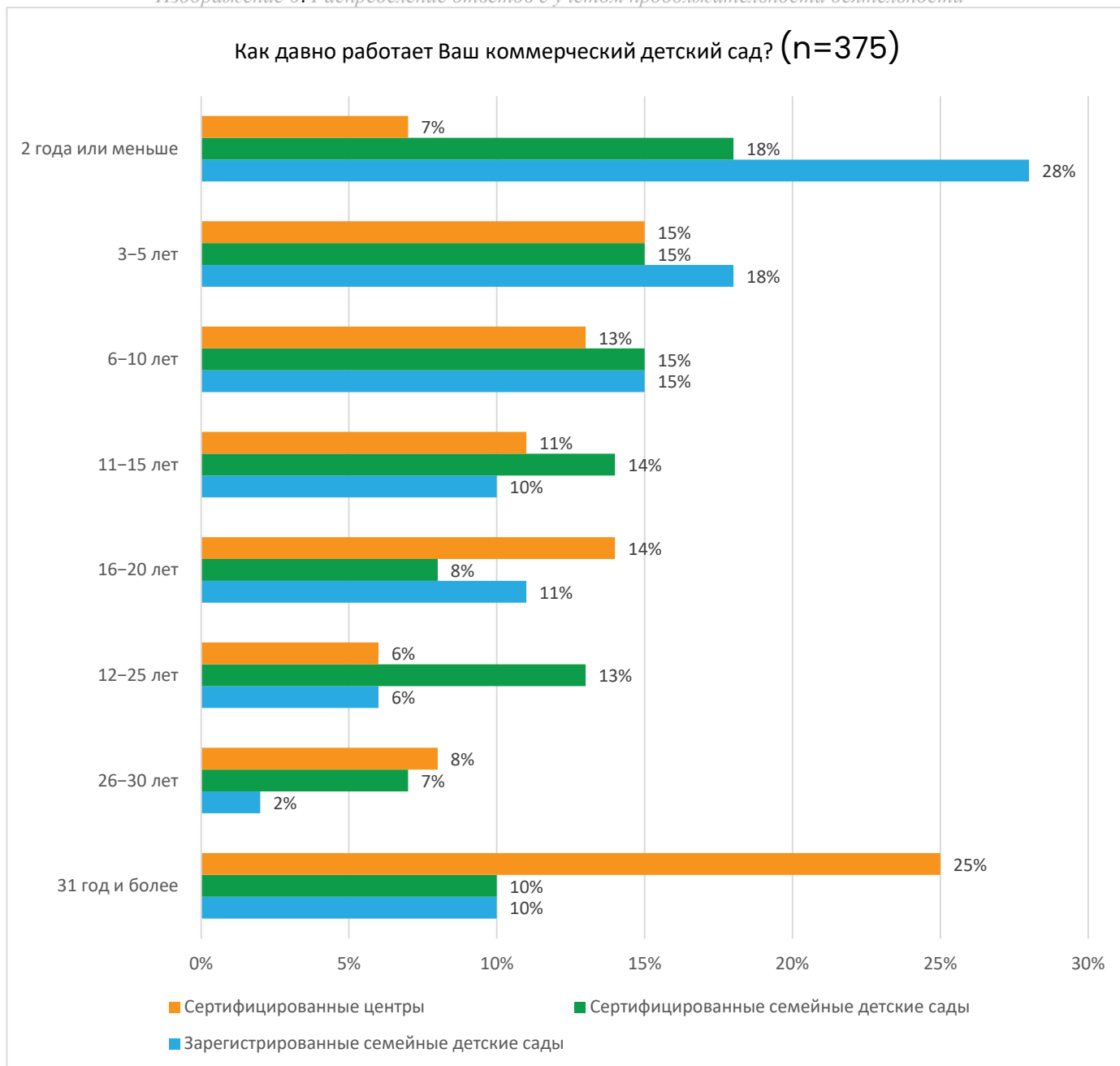
Изображение 5. Распределение ответов по предпочтительному языку

Язык	Количество ответов
Английский	337
Испанский	36
Русский	3
Вьетнамский	1
Сомалийский	1
Китайский	0

### ОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Среди всех типов опрошенных лицензированных учреждений 18 % респондентов сообщили, что они ведут свою деятельность менее двух лет. Это свидетельствует о появлении новых поставщиков услуг в секторе ухода за детьми. В частности, 28 % зарегистрированных семейных детских садов указали, что работают менее двух лет. В среднем сертифицированные семейные детские сады имеют самый длительный период деятельности. Однако представители сертифицированных центров чаще всего указывают, что работают более 31 года. Понимание тенденций длительности существования предприятий позволит разработать систему индивидуальной поддержки, учитывающей уникальные потребности лицензированных учреждений на различных этапах их развития.

Изображение 6. Распределение ответов с учетом продолжительности деятельности



# Результаты исследования

## Набор воспитанников

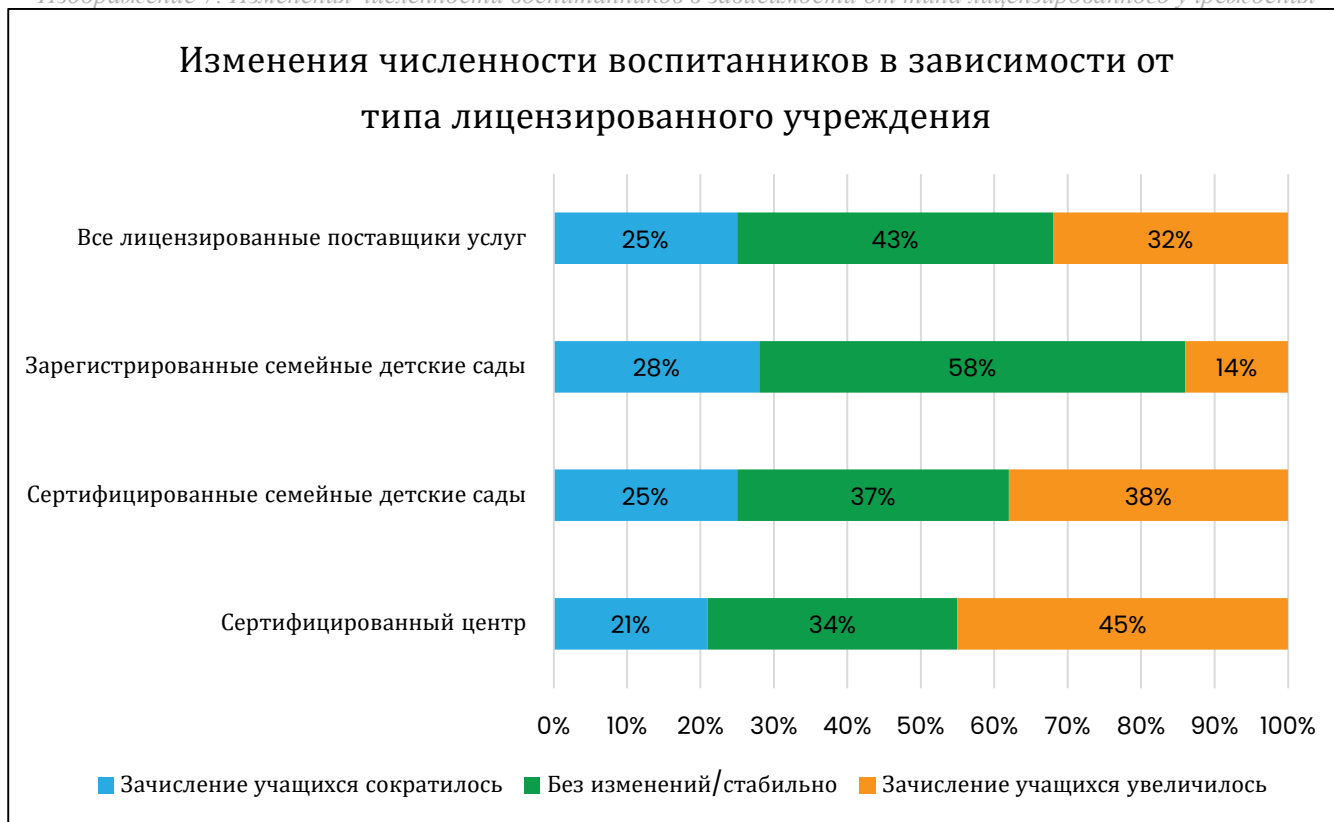
**Зачисление в детские сады происходит неравномерно, при этом в большинстве программ имеются свободные места.**

Стабильный набор детей, при котором программа достигает максимально возможной загрузки в пределах существующего штата сотрудников, — основа устойчивости бизнес-модели коммерческих детских садов.

Хотя некоторые учреждения сообщили о росте числа воспитанников в 2023 году, другие столкнулись с проблемами, влияющими на стабильность зачисления. По данным опроса этого года, 43 % поставщиков услуг отмечают стабильный набор детей, а еще 32 % — рост, однако почти четверть (25 %) предпринимателей сообщили о снижении числа воспитанников за последний год.

Как показано на Изображении 7, сертифицированные центры чаще всего сообщали о росте количества детей в 2023 году. Зарегистрированные семейные детские сады чаще указывали на стабильность или снижение числа воспитанников. Несмотря на то, что относительно меньшая доля зарегистрированных семейных детских садов сообщила об увеличении числа воспитанников, в целом их заполненность, соответствующая лицензии, была высокой. Это указывает на то, что некоторые из них не могли увеличить набор из-за полной загруженности.

Изображение 7. Изменения численности воспитанников в зависимости от типа лицензированного учреждения



Респонденты отметили наличие более 2400 свободных мест, которые могли бы быть заполнены без найма дополнительных сотрудников. Среди таких учреждений:

- 50 % имеют хотя бы одно место для младенца;
- 60 % имеют хотя бы одно место для ребенка ясельного возраста;
- 70 % имеют хотя бы одно место для дошкольника;
- 57 % имеют хотя бы одно место для ребенка школьного возраста.

В данном исследовании не учитывался опыт семей, но нередко поставщики услуг сообщают о наличии свободных мест,

в то время как семьи жалуются на трудности в поиске детского сада и длинные очереди. Этот вопрос требует дополнительного изучения. Следует подробнее изучить возможные трудности, связанные с тем, как семьи находят и записываются на свободные места, или несоответствие между предложениями учреждений и потребностями семей. Неравномерность набора может быть объяснена экономическим давлением, из-за которого семьи выбирают частичное посещение или более доступные по стоимости варианты ухода за детьми. Один из респондентов отметил: «Семьи перешли на частичное посещение из-за финансовых трудностей, и нам пришлось сократить набор».

Исторически сложилось так, что одной из стратегий, используемых для стабилизации количества воспитанников в коммерческих детских садах, был набор младенцев. Низкое соотношение числа детей к числу сотрудников делает уход за младенцами дорогостоящим, но предоставление таких мест, пользующихся высоким спросом, позволяет учреждениям выстраивать долгосрочные отношения с семьями. Это, в свою очередь, способствует привлечению детей с младенческого возраста до дошкольных программ и программ для школьников, которые чаще всего приносят основную прибыль. По данным анализа FCF зарегистрированные и сертифицированные семейные детские сады, в которых хотя бы один ребенок младенческого возраста, демонстрировали более стабильные или растущие показатели зачисления по сравнению с теми предпринимателями, кто не предлагал уход за младенцами. В ответах респондентов отмечается высокий спрос на услуги для младенцев. Один из них сообщил: «Я получаю множество звонков по поводу ухода за младенцами», — а другой добавил: «Мы расширили услуги для младенцев, чтобы удовлетворить потребности нашего сообщества». Однако в отличие от семейных детских садов, сертифицированные центры, предлагающие места для младенцев, чаще сообщали о снижении числа воспитанников по сравнению с центрами, которые не предоставляют таких услуг.

Доходы, получаемые от ухода за дошкольниками, часто используются для субсидирования ухода за младенцами и детьми младшего возраста. Поэтому снижение числа дошкольников особенно опасно для финансовой устойчивости детских учреждений. Многие респонденты отметили, что на снижение количества дошкольников оказывает влияние конкуренция со стороны государственных программ дошкольного образования. Один из участников пишет: «Программа Preschool Promise негативно влияет на нашу возможность сохранять полную загрузку дошкольной программы». Другой добавил: «Бесплатные программы наносят нам ущерб. Скоро мне придется закрыться».



Как видно из Изображения 8, учреждения без государственного финансирования реже сообщали о росте количества воспитанников по сравнению с теми, которые участвуют в программах субсидирования, таких как Employment Related Day Care (ERDC), или в государственных дошкольных инициативах. Для программ создания дошкольных учреждений, финансируемых государством, чаще всего отмечался рост числа воспитанников, в то время как учреждения, работающие по программе ERDC, чаще фиксировали его снижение. Хотя вопросы опроса касались опыта за 2023 год, полученные недавно списки ожидания зачисления в программу ERDC, вероятно, повлияли на ответы респондентов.

Грантовые программы, направленные на поддержку новых или расширяющихся учреждений, могут способствовать возникновению страха переизбытка предложений в некоторых районах. Один из респондентов отметил: «Все финансирование направлено на открытие новых программ, а существующие учреждения страдают».

Изображение 8. Изменение численности воспитанников в зависимости от программы финансирования



Полученные данные отражают неоднородную картину опыта работы лицензированных учреждений. Респонденты отметили колебания числа воспитанников, которые могут указывать на снижение спроса или несоответствие между спросом и предложением в отдельных регионах. Также отмечают различия в доступе к государственным программам финансирования и влияние грантов на создание и расширение новых учреждений. Один из опытных респондентов утверждает: «Я работаю в этой сфере с 1990 года, и еще не было такого спада».

## Основные выводы

- Неравномерные тенденции в наборе воспитанников показывают, что сектор ухода за детьми переживает переходный период. Для стабилизации потребуется сбалансированный подход к поддержке как новых, так и действующих учреждений. С учетом изменений в количестве зачисляемых дошкольников становится все более важным полное финансирование ухода за младенцами и детьми ясельного возраста. Бизнес-модель коммерческих детских садов часто опирается на доходы от дошкольных программ для компенсации более высоких затрат на уход за младенцами и малышами. Внедрение целевых стратегий финансирования для поддержки младших возрастных групп и адаптация к изменениям в зачислении дошкольников помогут создать более устойчивую систему ухода за детьми.

## Рекомендации

- Расширить государственное финансирование программ ухода за младенцами и детьми ясельного возраста.
- Департамент раннего обучения и воспитания штата Орегон (DELС) может уделить приоритетное внимание увеличению финансирования ухода за младенцами и детьми ясельного возраста с учетом изменений в динамике набора в программы. Переход на установление цен на основе фактических затрат и установление тарифов, покрывающих значительную часть реальной стоимости ухода за младенцами и детьми ясельного возраста, будет способствовать стабилизации доходов учреждений и адаптации к изменениям в доходных моделях.
- Обеспечить равный доступ к государственным программам финансирования
- DELC может и дальше прилагать усилия по обеспечению доступности государственных программ финансирования для всех учреждений, в том числе находящихся в сельских районах, небольших программ и исторически недостаточно обслуживаемых сообществ. Поддерживая модели финансирования, направленные на устойчивое развитие коммерческих детских садов, например смешанную модель *Preschool Promise*, департамент может инвестировать в учреждения, готовые к участию в программах, снижать финансовую нагрузку и расширять информирование, обеспечивая равное распределение возможностей, особенно в условиях экономического спада.

## Поддержка со стороны FCF

- Организация FCF предоставляет владельцам коммерческих детских садов инструменты и проводит тренинги, направленные на адаптацию к изменениям в системе набора детей, в том числе углубленное обучение по управлению загрузкой для диверсификации потоков финансирования. FCF продолжит предоставлять техническую поддержку и специфическую информацию, помогая учреждениям успешно подавать заявки на государственные гранты и соответствовать требованиям этих программ. Чтобы повысить осведомленность в сообществе, увеличить видимость учреждений и способствовать росту количества воспитанников, в FCF также предлагается обучение маркетингу для улучшения взаимодействия между предприятиями и семьями.

# Комплектование штата

## **Проблемы с наймом персонала. Для привлечения сотрудников предприниматели повысили заработную плату, но не уверены, что смогут долго поддерживать эти инвестиции.**

Большинство учреждений смогли сохранить необходимый уровень укомплектованности персоналом в 2023 году, однако испытывали трудности с наймом квалифицированных специалистов. 50 % респондентов сообщили, что поддерживали штат на требуемом уровне, а 30 % указали, что их персонал превышал минимальные требования. Однако 25 % столкнулись с трудностями в поддержании необходимого уровня, что заставило их полагаться на сверхурочную работу или гибкие графики. 4 % сообщили о сокращении персонала (респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа).

Более двух третей респондентов (69 %) отметили, что найти квалифицированных сотрудников было «очень трудно» или «сложно». Сертифицированные центры чаще сообщали о трудностях (81 %), чем сертифицированные и зарегистрированные семейные детские сады (51 %). Это может быть связано с различиями в рабочих задачах и требованиях к персоналу, связанных с управлением программой на базе центра. Учреждения, участвующие в государственных дошкольных инициативах, сталкивались с меньшими трудностями в найме, чем предприятия без государственного финансирования. Это свидетельствует о возможной поддержке или стабильности за счет внешнего спонсирования, но не устраняет полностью проблему найма персонала, с которой сталкиваются владельцы детских садов. В открытых ответах отражены эти кадровые проблемы: руководители учреждений поделились своим беспокойством по поводу ограниченного числа квалифицированных соискателей и трудностей, возникающих при найме персонала, необходимого для удовлетворения потребностей детей. Один из респондентов отметил: «Мне удалось соблюдать нормативное соотношение персонала к числу детей, только перераспределяя детей и работая сверхурочно».

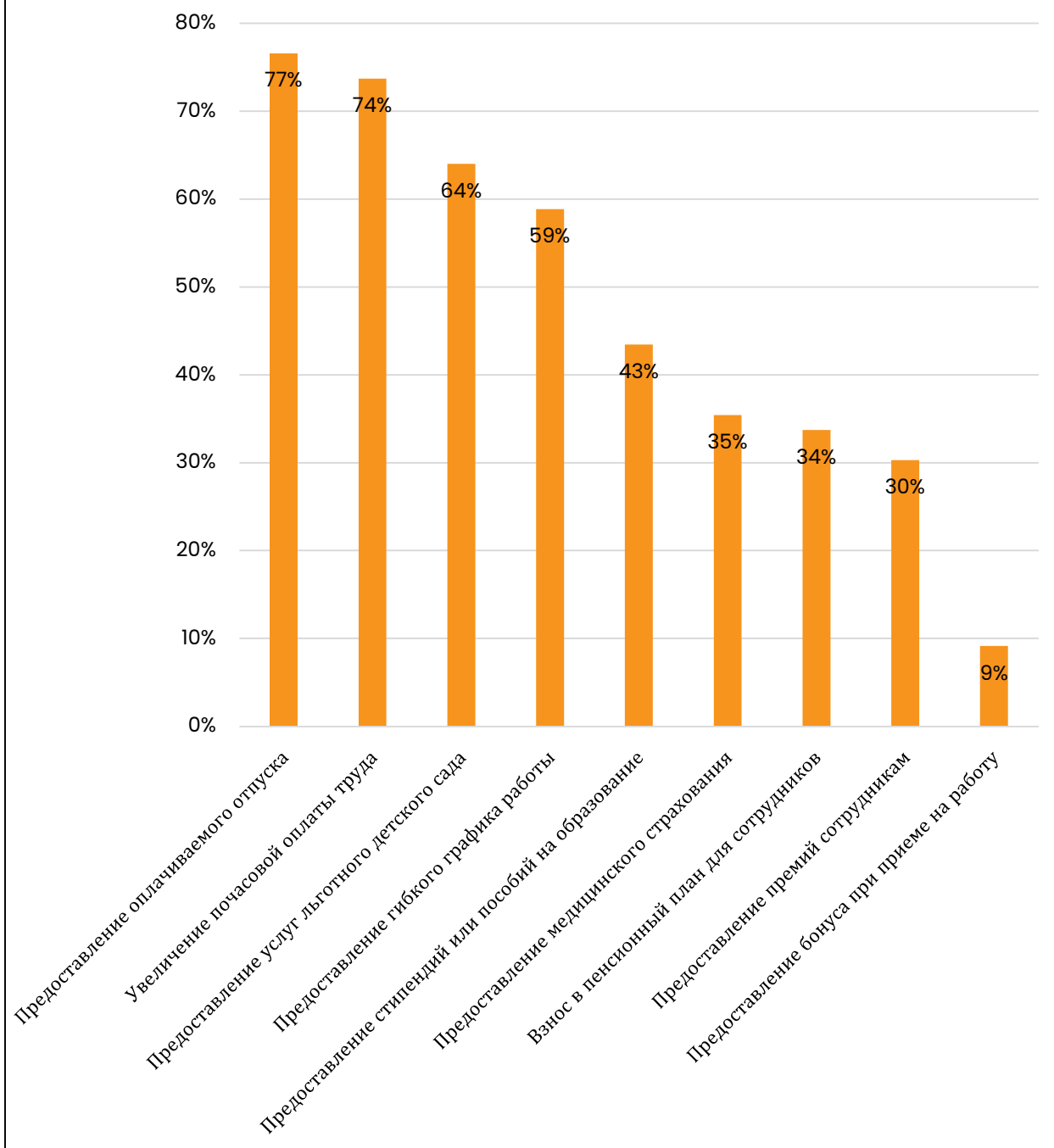
Предприниматели рассказывали о вакансиях как на преподавательские, так и на руководящие должности. 54 % учреждений сообщили о наличии хотя бы одного свободного места воспитателя, а 25 % — о вакансиях в руководящих должностях, таких как директор или заместитель директора. Недостаток руководящего персонала влияет на бесперебойность работы дошкольного учреждения и на количество набранных детей. Респонденты отметили, что более 600 мест для воспитанников оставались незанятыми из-за нехватки сотрудников. Из них примерно 36 % предназначены для младенцев и детей ясельного возраста, 45 % — для дошкольников и 19 % — для школьников.

В 2023 году учреждения внедряли различные меры для удержания персонала: 77 % предлагали оплачиваемый отпуск, 74 % повысили почасовую оплату труда, 64 % предоставили скидки на услуги ухода за детьми. Реже использовались такие меры, как бонусы при найме (9 %) и премиальные выплаты. Чтобы набрать и привлечь персонал, предприниматели также добавляли и другие выгодные предложения. Чаще всего такой соцпакет включал увеличение почасовой оплаты труда (44 %), оплачиваемые отгулы (18 %) и гибкий график (17 %). Эти меры свидетельствуют об активном подходе к улучшению условий работы и стимулированию удержания персонала. Тем не менее только 32 % респондентов уверены, что смогут продолжать покрывать эти дополнительные расходы.



Изображение 9. Соцпакет, предлагаемый в течение 2023 календарного года

### Какие преимущества для рабочего персонала Вы предлагали в 2023 году? (Выберите все подходящие варианты) (n=175)



## Основные выводы

- В секторе ухода за детьми наблюдается значительная нехватка кадров, причем есть множество открытых вакансий как воспитателей, так и руководителей. Учреждения прилагают все усилия для поддержания качества услуг, нередко прибегая к сверхурочной работе или гибкому графику, чтобы компенсировать дефицит специалистов. В 2023 году организации предприняли активные шаги по улучшению оплаты труда, соцпакета и графика работы, однако стабильность этих улучшений остается неясной.

## Рекомендации

- Улучшить условия оплаты труда за счет государственного финансирования
- Государственные программы финансирования могут сосредоточиться на обеспечении конкурентной оплаты труда для сотрудников коммерческих детских садов. Для удержания персонала могут быть использованы надбавки к зарплате, пособия и прямое финансирование социальных гарантий, таких как медицинское страхование и пенсионные планы. В рамках государственных программ финансирования можно разработать новые стандарты оплаты труда, чтобы достичь баланса между зарплатами сотрудников детских садов и педагогов программы K-12 (с детского сада до 12 класса). Примером может служить программа *Preschool Promise*, где минимальные и базовые требования к заработной плате направлены на достижение паритета с зарплатами воспитателей государственных детских садов. Такая инициатива может стать примером повышения заработной платы в сфере ухода за детьми и обеспечения устойчивого развития учреждений.
- Создать модели финансирования, поддерживающие постоянные затраты на персонал
- Чтобы помочь коммерческим детским садам эффективно планировать постоянные расходы, такие как зарплаты и соцпакет, DELC может развивать и расширять схемы финансирования, обеспечивающие стабильные и предсказуемые источники дохода, например, гранты и контракты. Эти модели позволяют учреждениям брать на себя долгосрочные обязательства по предоставлению конкурентной заработной платы и льгот, что способствует укреплению стабильности кадрового состава.
- Расширить программы профессионального развития для сотрудников коммерческих детских садов
- Расширение доступа к инициативам профессионального развития, таким как гранты на обучение, стипендии для повышения квалификации и программы прощения образовательных кредитов, может значительно способствовать привлечению и удержанию сотрудников. Учитывая, что средний возраст сотрудников сферы раннего детского образования продолжает расти, существует возможность развивать партнерства со школами, колледжами и университетами для формирования кадрового резерва в секторе ухода за детьми. Эти программы создают возможности для педагогов не только войти в профессию, но и продвигаться в ней, способствуя созданию более устойчивой и

## Поддержка со стороны FCF

- Организация FCF активно поддерживает владельцев коммерческих детских садов в привлечении и удержании сотрудников, предоставляя обучение по эффективным стратегиям найма и сохранения персонала. Кроме того, FCF предлагает бизнес-консультации, посвященные бюджетному планированию, чтобы помочь учреждениям учитывать постоянные затраты, такие как зарплаты и соцпакеты, даже в условиях нестабильного дохода. Увеличение заработной платы, которое многие учреждения уже внедрили, создает дополнительное давление на их бюджеты. Сотрудники FCF помогают разрабатывать стратегии, направленные на улучшение качества рабочих мест и условий оплаты труда. В рамках программы FCF Business Leadership Cohorts владельцам детских садов предоставляется возможность развивать лидерские навыки и внедрять эффективные подходы в найме, удержании сотрудников, развитии кадрового потенциала и обеспечении финансовой устойчивости.

# Хозяйственные объекты

## Повсеместно фиксируются задержки в техническом обслуживании объектов.

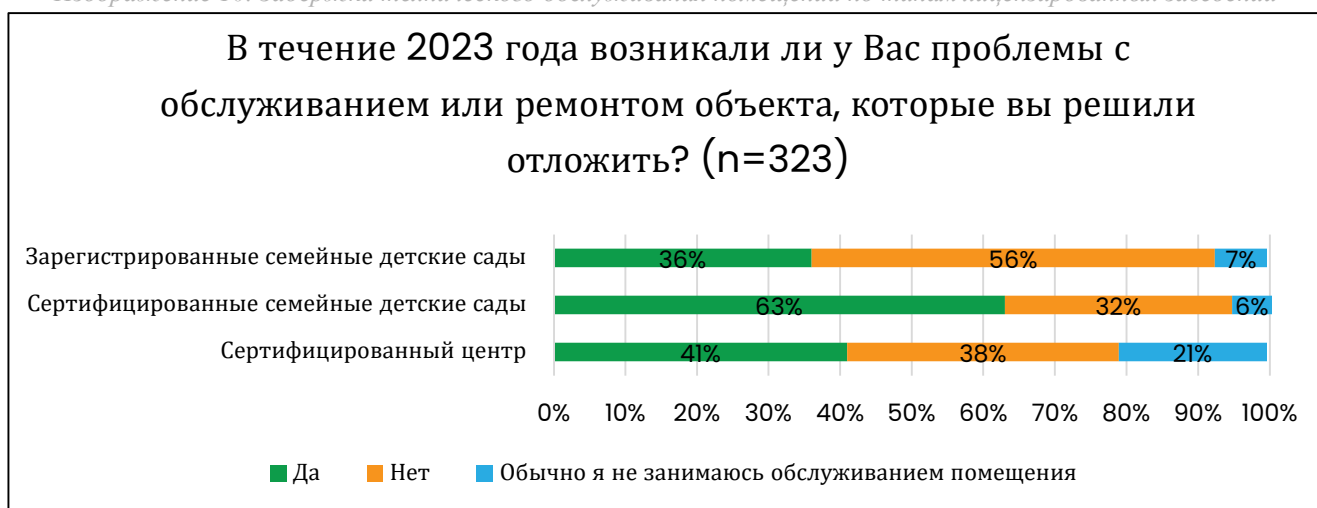
Ремонт помещений — серьезная проблема для учреждений по уходу за детьми. В 2023 году 48 % учреждений сообщили о наличии проблем, связанных с ремонтом или обслуживанием, которые они были вынуждены отложить; 42 % указали, что таких проблем не возникало, а 10 % отметили, что ответственность за ремонт лежит не на них. Как видно из Изображения 10, 41 % центров, 63 % сертифицированных семейных детских садов и 36 % зарегистрированных семейных детских садов сообщили об отсрочке проведения ремонтных работ.

Большинство респондентов назвали нехватку денежных средств главной причиной отсрочки ремонта. Среди упомянутых основных проблем встречаются: протечки крыш; ремонт систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха (HVAC); ремонт ограждений; замена напольных покрытий. Один из респондентов сообщил: «Нам нужна новая крыша, но мы не можем себе этого позволить», — а другой добавил: «У нас крыша протекает во время сильных дождей, а зона парковки нуждается в ремонте». Представители учреждений отметили, что вынуждены направлять ограниченные средства на первоочередные нужды, такие как питание и экстренные расходы, вместо ремонта. Некоторые респонденты ожидали одобрения грантов для выполнения необходимых улучшений. Один из них пояснил: «Я подал заявку на грант и жду, чтобы приступить к ремонту после получения ответа».

Право собственности на помещения детских садов также влияет на возможность проведения ремонтных работ: 63 % учреждений владеют зданием или домом, где они работают; 37 % арендуют помещения. Владельцы помещений существенно различаются в зависимости от типа лицензированного учреждения. Среди зарегистрированных семейных детских садов 70 % работают в собственных помещениях, а среди сертифицированных семейных детских садов этот показатель достигает 76 %. В то же время, только 36 % сертифицированных центров можно назвать собственниками своих помещений. Для арендаторов задержки с ремонтом часто связаны с необходимостью полагаться на арендодателей. Это может приводить к дополнительным задержкам и сложностям, особенно если арендодатели не реагируют на запросы или не готовы финансировать ремонт.

Зависимость центров от арендованных помещений требует дополнительного анализа, поскольку это может увеличивать риски, связанные с внезапным ростом затрат на аренду, нестабильностью договоров аренды и ограниченным контролем над улучшениями инфраструктуры.

Изображение 10. Задержки технического обслуживания помещений по типам лицензированных заведений



## Основные выводы

- Вопросы ремонта помещений — широко распространенная проблема в секторе ухода за детьми, при этом нередко причиной промедления становится недостаток финансирования. Детские учреждения стоят перед сложным выбором, куда направить ограниченные средства, часто отдавая предпочтение текущим нуждам, а не техническому обслуживанию. Решение этих финансовых трудностей через гранты или другие источники финансирования может стать ключом к улучшению состояния помещений и созданию безопасной и качественной среды для воспитания детей. Недавние инвестиции штата Орегон в инфраструктуру детских садов создают оптимальную основу для решения этих проблем, однако для их полного преодоления необходимы дополнительные меры.

## Рекомендации

- Уравновесить инициативы по ремонту и расширению учреждений
- Фонд инфраструктуры детских садов финансирует проекты по ремонту, реконструкции и строительству. Business Oregon и DELC могут использовать обратную связь от респондентов для тщательного распределения бюджета на неотложные ремонтные работы и более масштабное развитие инфраструктуры. Такое равномерное распределение поможет извлечь максимальную пользу из инвестиций в инфраструктуру.
- Поддерживать учреждения в приобретении собственности.
- Государство может разработать программы помощи владельцам коммерческих детских садов в приобретении помещений, что приведет к снижению рисков для устойчивости предприятий в долгосрочной перспективе. Такие инициативы по поддержке покупки недвижимости и других объектов могут включать кредиты с низкими процентными ставками или помощь с первоначальным взносом, адаптированную для детских дошкольных учреждений.

## Поддержка со стороны FCF

- Организация FCF предоставляет владельцам детских садов инструменты и знания, необходимые для эффективного решения вопросов технического обслуживания. В частности, предлагается обучение планированию бюджета и ремонтных работ, чтобы учреждения могли эффективнее справляться с задачами обслуживания. В обучающих программах FCF учитываются финансовые цели учреждений, такие как приобретение недвижимости или другой собственности для долгосрочного устойчивого развития предприятия. Кроме того, FCF оказывает техническую поддержку получателям грантов Фонда инфраструктуры детских садов, помогая осуществить модернизацию помещений.

# Расходы

## **Большинство учреждений по уходу за детьми в состоянии оплачивать свои счета, однако растущие расходы оказывают значительное давление на бизнес-модель.**

Как правило, коммерческим детским садам удается справляться с основными расходами. 77 % респондентов сообщили, что своевременно оплачивают аренду или ипотеку. Однако 6 % задерживают эти платежи, как правило, на срок от одного до четырех месяцев. Значительная часть поставщиков услуг (11 %) не платит арендную плату или ипотеку, поскольку владеют помещением на правах собственности или получили его в дар. 29 % сертифицированных центров, 6 % сертифицированных семейных детских садов и 2 % зарегистрированных семейных детских садов сообщили, что не несут расходов, так как владеют помещением или получили его в дар в виде пожертвования. Что касается других платежей, 79 % руководителей учреждений по уходу за детьми отметили, что они регулярно и своевременно оплачивают остальные счета. Однако 15 % сообщили о трудностях с выполнением своих финансовых обязательств, что говорит о возможных проблемах с доходностью и задолженностью. Представители 13 % сертифицированных центров, 15 % сертифицированных семейных детских садов и 16 % зарегистрированных семейных детских садов сообщили о невозможности своевременно оплачивать счета.

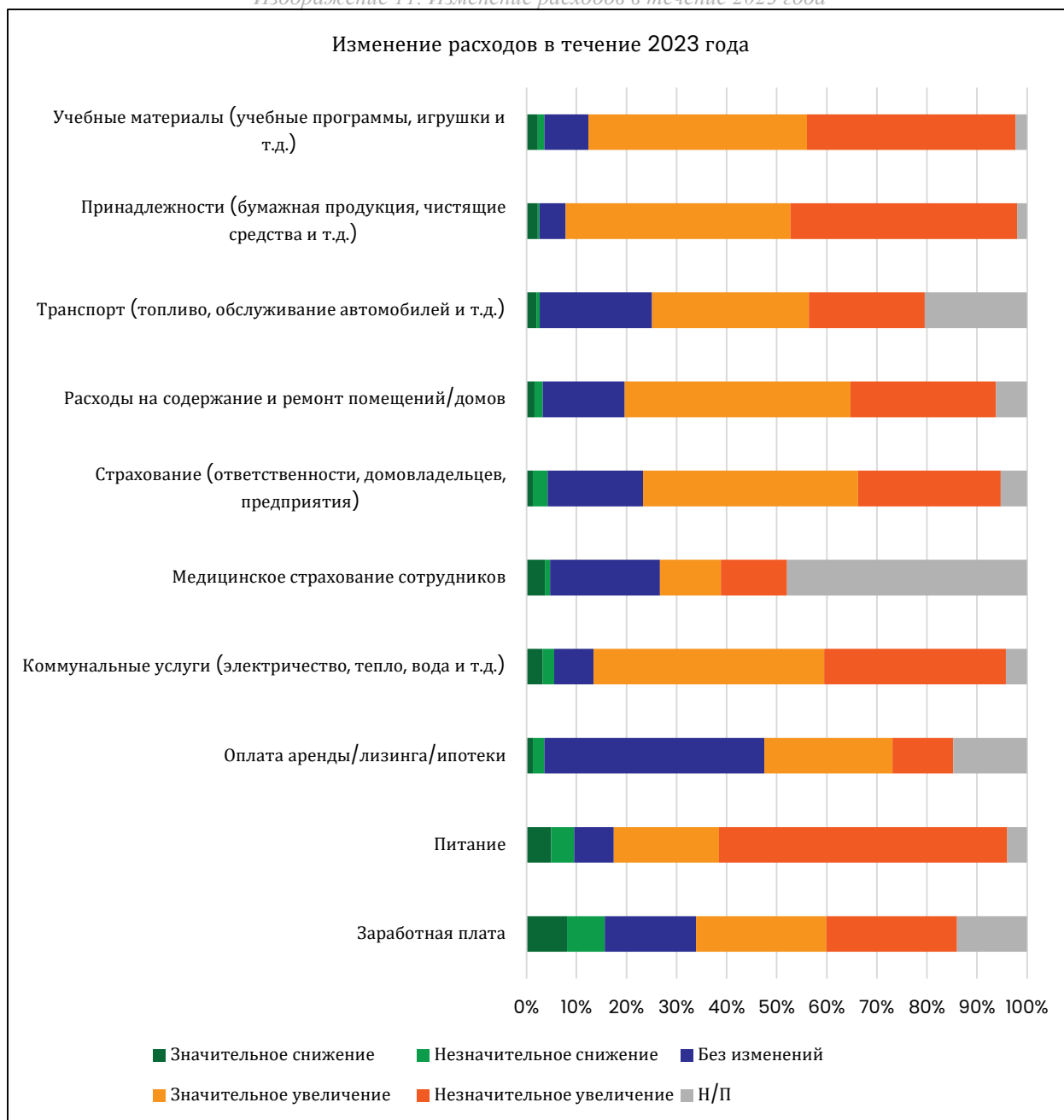
Увеличение текущих расходов. Как показано на Изображении 11, большинство учреждений сообщили о незначительном или значительном увеличении расходов в 2023 году по всем категориям издержек, перечисленным в опросе, за исключением медицинского страхования сотрудников и расходов на аренду/ипотеку. Значительное увеличение расходов было отмечено по таким статьям:

- питание (58 % сообщили о значительном увеличении затрат);
- услуги и товары (45 % сообщили о значительном увеличении расходов на предметы первой необходимости, такие как бумажная продукция и чистящие средства);
- обучающие материалы (42 % сообщили о значительном увеличении расходов на учебные программы и игрушки);
- коммунальные услуги (36 % сообщили о значительном увеличении затрат).

Хотя расходы на заработную плату и аренду остаются основными статьями затрат в бизнес-модели коммерческих детских садов, затраты на питание также занимают значительную долю в бюджете программ. Увеличение этой категории расходов может существенно повлиять на финансовую устойчивость. Некоторые учреждения полагаются на то, что семьи сами обеспечивают детей обедами и перекусами, однако только 4 % респондентов указали, что расходы на питание не актуальны для их программы.

Поставщики услуг все больше беспокоятся о возрастающих расходах на страхование. Среди опрошенных представителей различных лицензированных учреждений наиболее распространенной проблемой отмечался рост стоимости страховки (41 %), за которым следовала доступность вариантов страхования (31 %). Сертифицированные семейные детские сады чаще других выражали беспокойство по поводу возможной отмены их текущей страховки: 28 % респондентов сообщили о таких опасениях. В комментариях указывались сложности с поиском доступных страховых полисов. Один из респондентов отметил: «Стоимость моей страховки высока, так как наш сад участвует в Preschool Promise, и нам необходимо иметь полисы с высоким уровнем покрытия». Многочисленные увеличения затрат затрудняют распределение бюджета, что может негативно сказаться на способности учреждений обеспечивать достойную оплату персоналу, поддерживать объекты и, в конечном счете, предоставлять качественные услуги.

Изображение 11. Изменение расходов в течение 2023 года



## Основные выводы

• Вопросы ремонта помещений — широко распространенная проблема в секторе ухода за детьми, при этом нередко причиной промедления становится недостаток финансирования. Детские учреждения стоят перед сложным выбором, куда направить ограниченные средства, часто отдавая предпочтение текущим нуждам, а не техническому обслуживанию. Решение этих финансовых трудностей через гранты или другие источники финансирования может стать ключом к улучшению состояния помещений и созданию безопасной и качественной среды для воспитания детей. Недавние инвестиции штата Орегон в инфраструктуру детских садов создают оптимальную основу для решения этих проблем, однако для их полного преодоления необходимы дополнительные меры. Хотя многим предпринимателям удастся справиться с оплатой аренды и счетов, постоянное увеличение расходов на питание, коммунальные услуги, расходные материалы и страхование создает серьезные сложности. Без дополнительной финансовой поддержки или корректировок в структуре компенсаций таких расходов, дошкольные организации могут продолжить сталкиваться с трудностями в поддержании своей деятельности.

## Рекомендации

- Внедрить систему субсидирования на основе затрат.
- Внедрение процесса расчета ставок субсидий на основе реальных затрат может помочь выровнять финансирование с фактическими расходами на уход за детьми. Такой подход позволит учесть рост затрат на питание, коммунальные услуги и расходные материалы, поддерживая финансовую устойчивость учреждений.
- Сотрудничать со страховыми компаниями для сокращения расходов.
- DELC необходимо продолжать взаимодействовать со страховыми компаниями для обеспечения конкурентного рынка страховых услуг в секторе ухода за детьми. Также можно пересмотреть требования к страхованию для учреждений, участвующих в государственных инициативах.

## Поддержка со стороны FCF

- Программы обучения и консультаций FCF включают помощь в бюджетировании и управлении расходами, что помогает учреждениям лучше прогнозировать и реагировать на рост затрат. Организация FCF продолжит предоставлять рекомендации по установлению цен на услуги, позволяя предприятиям соотносить их с операционными расходами, сохраняя при этом доступность для семей.

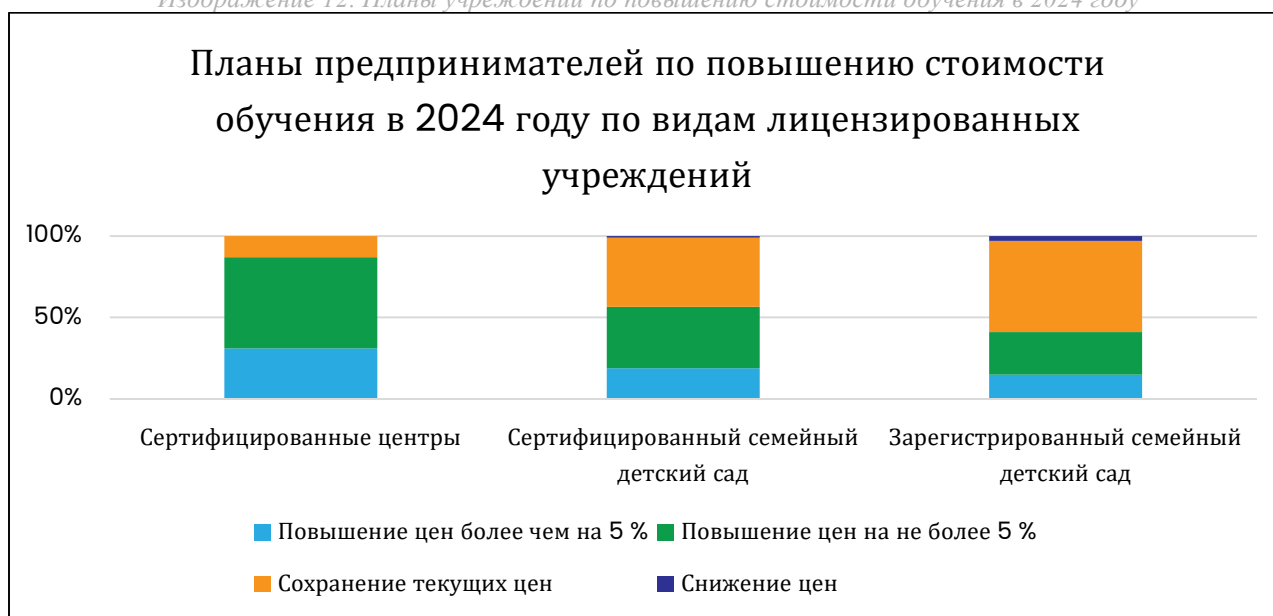


### **Коммерческие детские сады адаптируются, стремясь обеспечить максимальную устойчивость в условиях меняющегося рынка. Предприниматели испытывают личные финансовые трудности, но многие из них с оптимизмом смотрят в будущее.**

Поставщики услуг внедряют проактивные стратегии для поддержания устойчивости своих учреждений, например корректировку стоимости услуг, изменение моделей набора воспитанников и привлечение государственных средств. Однако личные финансовые затруднения остаются значительным препятствием для достижения устойчивого развития.

Регулярное повышение стоимости услуг, соответствующее инфляции и росту заработной платы, — необходимое условие для обеспечения жизнеспособности коммерческих детских садов. В 2023 году почти 70 % респондентов повысили стоимость обучения, в том числе 93 % сертифицированных центров и 60 % зарегистрированных и сертифицированных семейных детских садов. На вопрос о планах на 2024 год 60 % респондентов заявили, что намерены снова повысить стоимость. Как видно из изображения 12, планы по увеличению стоимости услуг варьируются в зависимости от вида лицензированных учреждений, причем сертифицированные центры чаще других планируют такое повышение.

Изображение 12. Планы учреждений по повышению стоимости обучения в 2024 году



Помимо увеличения платы за услуги, многие учреждения скорректировали свою вместимость, чтобы лучше соответствовать текущему спросу. Примерно 38 % увеличили количество мест для младенцев и детей ясельного возраста, чтобы удовлетворить растущие потребности. Сертифицированные семейные детские сады чаще всего сообщали об увеличении числа набранных младенцев и детей ясельного возраста (48 %), за ними следовали сертифицированные центры (38 %). Зарегистрированные семейные детские сады реже других расширяли эту категорию мест (22 %), что может быть связано с ограничением вместимости их лицензией. Хотя уход за детьми старшего возраста обычно более устойчив с финансовой точки зрения, относительно немного учреждений сообщили о переводе мест для младенцев и детей ясельного возраста в категорию дошкольников (16 % сертифицированных семейных детских садов, 11 % сертифицированных центров и 14 % зарегистрированных семейных детских садов). При этом 17 % сертифицированных центров сообщили о закрытии классов в связи с трудностями с набором детей.

Несмотря на попытки получить финансовую поддержку, многие поставщики услуг столкнулись с недоступностью государственных средств. Более половины (57 %) респондентов не получили никакого государственного финансирования в 2023 году, из них 41 % указали на несоответствие критериям, а 46 % отметили неудачные заявки. Среди зарегистрированных семейных детских садов 71 % не получили государственных средств, среди сертифицированных семейных детских садов этот показатель составил 59 %, а среди сертифицированных центров — 40 %. Некоторые респонденты выразили разочарование ограниченностью вариантов финансирования. Один из них сообщил: «Я подал заявку на несколько грантов, но меня так и не выбрали». Лишь 11 % респондентов отметили

партнерство с местными общественными организациями, предприятиями или работодателями.

Зарегистрированные семейные детские сады чаще других сообщали, что их деятельность в 2023 году была столь же стабильной, как и в 2022 году: 63 % отметили стабильность, по сравнению с 54 % сертифицированных центров и 47 % сертифицированных семейных детских садов. При этом более высокий процент представителей сертифицированных центров (24 %) сообщил о повышении устойчивости в 2023 году по сравнению с 2022 годом; 22 % сертифицированных семейных детских садов и 11 % зарегистрированных семейных детских садов также отметили улучшение стабильности.

Финансовые затруднения часто оказывают значительное влияние на доходы предпринимателей. Почти 48 % респондентов указали, что на доходы их домохозяйства повлияли убытки от ведения дошкольного учреждения в 2023 году. Среди них 58 % — сертифицированные семейные детские сады, 57 % — зарегистрированные семейные детские сады и 23 % — сертифицированные центры. Многие респонденты связывают снижение доходов с уменьшением числа воспитанников, ростом расходов на хозяйственную деятельность и ограниченными возможностями выплачивать себе зарплату. Один из поставщиков услуг сказал: «Бывают месяцы, когда я не могу заплатить себе, чтобы продолжить работу». Другой добавил: «Я хочу поднять стоимость услуг, чтобы поддержать свою семью, но не хочу перегружать семьи наших воспитанников», — это подчеркивает сложность уравнивания текущих расходов и ценовой политики.

Почти 44 % респондентов заявили, что время от времени не могли платить себе зарплату, а 31 % полагались на личные сбережения или пенсионные фонды для поддержания деятельности. Среди сертифицированных центров этот показатель составил 31 %, среди сертифицированных семейных детских садов — 55 %, а среди зарегистрированных семейных детских садов — 41 %.

31 % респондентов полагались на личные сбережения или пенсионные фонды для поддержания деятельности. Как видно на Изображении 13, во всех видах лицензированных учреждений владельцы часто прибегали к использованию личных сбережений, пенсионных средств и займов с высокими процентными ставками. Один из респондентов отметил: «Мне пришлось потратить \$35 000 из своих личных сбережений и открыть кредитную линию на \$160 000, чтобы внести первоначальный взнос за помещение для детского сада», — что иллюстрирует глубину личных финансовых обязательств. Лишь 17 % ответивших сообщили о том, что в 2023 году смогли пополнить свои сбережения или пенсионные счета.

Изображение 13. Процент респондентов, использующих заемные средства и сбережения для поддержания деятельности



Несмотря на финансовые трудности, 64 % респондентов заявили, что они в той или иной степени оптимистично смотрят на будущее своих предприятий. Однако 11 % сообщили, что они рассматривают возможность продажи или закрытия детского сада в течение следующих 12 месяцев из-за ограниченности финансов.

## Основные выводы

- Растущие операционные расходы и ограниченное финансирование создают существенные проблемы для дошкольных детских учреждений. Многие предприятия реагируют на эти вызовы повышением стоимости услуг, сокращением затрат и личными финансовыми вложениями для поддержания своей деятельности. Однако ограниченный доступ к государственным средствам и продолжающееся финансовое давление ставят под угрозу устойчивость в долгосрочной перспективе.

## Рекомендации

- Внедрить техническую поддержку в программы государственного финансирования
- Департаменту DELC, организации Business Oregon, а также местным и благотворительным фондам необходимо продолжать поддерживать и расширять программы технической помощи, способствующие эффективному и справедливому участию предприятий в постоянных и одноразовых инициативах финансирования. Особенно важна комплексная техническая помощь, включающая не только поддержку в вопросах соответствия критериям, подачи заявок и соблюдения требований, но и укрепление общей финансовой устойчивости получателей грантов.
- Развитие государственно-частных партнерств для финансовой устойчивости детских садов
- DELC может способствовать повышению осведомленности и поддержке партнерств между частным сектором и благотворительными организациями для создания возможностей финансирования и совместного использования ресурсов, направленных на повышение устойчивости детских садов. Такие сотрудничества могут подразумевать предоставление грантов, безвозмездное использование объектов и услуг, а также гарантированное зачисление детей для поддержания работы дошкольных учреждений.

## Поддержка со стороны FCF

- FCF предоставляет владельцам коммерческих детских садов целевые ресурсы и поддержку, в том числе программы обучения по вопросам финансового планирования, определения стоимости услуг, подготовки к подаче на государственные гранты и развития партнерств. Организация продолжит оказывать всестороннюю техническую помощь, помогая учреждениям получать государственное финансирование и подавать заявки на гранты, а также успешно участвовать в этих программах.

# Методы ведения деятельности и потребности в поддержке

**Для расширения программ и предоставления равноправного доступа к финансированию чрезвычайно важны эффективные методы ведения коммерческой деятельности и доступ к вспомогательным ресурсам.**

Растущее число коммерческих детских садов использует технологии для повышения эффективности административных процессов. Среди всех видов лицензированных учреждений большинство респондентов сообщили о применении программного обеспечения для управления детскими садами в повседневной работе. Наиболее распространенные технологии: программное обеспечение для управления детскими садами (65 %), бухгалтерское программное обеспечение (58 %), системы расчета заработной платы (32 %). Более активное внедрение технологий может принести дополнительные преимущества. Среди сертифицированных центров около 25 % респондентов не используют программное обеспечение для управления детскими садами или бухгалтерского учета. Менее 50 % сертифицированных центров сообщили о применении систем расчета зарплаты или платформ для найма сотрудников.

Уровень уверенности поставщиков услуг в своих силах как предпринимателей и бизнес-лидеров варьируется. На просьбу оценить свои способности управлять финансовыми аспектами бизнеса по шкале от 1 до 10 средний показатель составил 6,7. На вопрос, что именно было бы особенно полезно предпринимателям, приоритетным ответом был доступ к финансированию. При этом 68 % респондентов отметили гранты на благоустройство помещений, а 52 % указали помощь в получении государственных денежных средств. Помимо финансирования, в числе наиболее востребованных видов поддержки были названы помощь в страховании (41 %), уплате налогов (37 %), наборе, найме и удержании сотрудников (33 %), и маркетинге (29 %).

61 % респондентов частично или полностью согласились с тем, что у них есть доступ к необходимым тренингам и ресурсам для поддержки устойчивого развития своего предприятия. Однако в развернутых ответах некоторые респонденты указали на проблемы. Один из них написал: «Мне сложно справляться с личными финансовыми потребностями, потому что я сомневаюсь в правильности управления ресурсами своего учреждения. Я не знаю, куда обратиться за помощью».

## Основные выводы

- Отвечая на вопросы анкеты и давая развернутые ответы, респонденты отмечали острую необходимость в увеличении финансирования для поддержания устойчивости их деятельности. Поддержка предпринимательства, повышающая способность поставщиков услуг успешно подавать заявки на государственные гранты и управлять полученными средствами, например, из фондов инфраструктуры детских садов и программы Preschool Promise, стала очевидным приоритетом.

## Рекомендация

- Создать дополнительные ресурсы для поддержки устойчивости коммерческих детских садов.
- DELC активно координирует и расширяет программы для укрепления положения дошкольных учреждений. У всех владельцев коммерческих детских садов должен быть доступ к высококачественной, специфичной для сектора поддержке, доступной в различных форматах — от разовых тренингов до всеобъемлющих индивидуальных консультаций. Поддержку следует направить на решение конкретных проблем для облегчения доступа к финансированию как пути к повышению устойчивости предприятий.

## Поддержка со стороны FCF

- Чтобы обеспечить предприятиям по уходу за детьми по всему штату доступ к обучению и поддержке по финансовым и операционным вопросам, организация FCF недавно открыла офис в штате Орегон. Услуги FCF включают целевые тренинги и индивидуальные бизнес-консультации. Организация также предоставляет техническую помощь для подготовки и реализации заявок на гранты Фонда инфраструктуры детских садов (Child Care Infrastructure Funds). Кроме того, FCF продолжает содействовать расширению возможностей доступа к государственным средствам и помогает поставщикам услуг успешно подавать заявки и использовать эти ресурсы.

# Заключение

Результаты опроса 2024 года о финансовой устойчивости коммерческих детских садов в Орегоне демонстрируют сложную ситуацию, с которой сталкиваются поставщики услуг в этом секторе. Основными проблемами остаются постоянная финансовая нагрузка, нехватка кадров и трудности со своевременным техобслуживанием объектов. Растущие операционные расходы, в том числе на страхование, аренду и необходимые материалы, оказывают значительное давление на учреждения, заставляя некоторых сомневаться в возможности продолжать свою деятельность. Растущий спрос на услуги для младенцев и детей ясельного возраста отражает изменения в потребностях семей, однако предприниматели часто не располагают достаточными финансовыми и хозяйственными ресурсами для устойчивого увеличения своей вместимости. Кроме того, усиливающаяся конкуренция со стороны субсидируемых программ и ограниченный доступ к квалифицированным кадрам затрудняют для многих процесс набора детей и предоставление качественных услуг.

Зависимость от грантов и внешнего финансирования подчеркивает хрупкость бизнес-модели, характерной для многих поставщиков услуг. Один из респондентов отметил: «Всякий раз, когда я улучшаю свое предприятие до уровня, на котором, как мне кажется, я наконец-то могу зарабатывать, расходы на страхование, налоги и аренду растут и поглощают все деньги, которые я надеялся сэкономить». Без предоставления более широкого доступа к финансовой поддержке у учреждений по уходу за детьми по-прежнему будет неопределенное будущее.

Цель этого отчета — стимулирование к активным совместным действиям, направленным на укрепление системы ухода за детьми в Орегоне. Мы выражаем благодарность всем участникам, которые поделились своим ценным опытом, и надеемся, что предоставленная информация послужит основой для совместной работы над созданием будущего, где коммерческие детские сады будут процветать, семьи получают доступ к качественным услугам, а сообщества будут поддерживаться устойчивой и надежной системой воспитания детей. В случае возникновения вопросов обращайтесь к нам.

Чтобы связаться с представителями организации FCF для получения дальнейшей помощи, руководители учреждений по уходу за детьми могут обратиться в [орегонское отделение организации First Children's Finance Oregon State Office](mailto:InfoOregon@firstchildrensfinance.org) [InfoOregon@firstchildrensfinance.org](mailto:InfoOregon@firstchildrensfinance.org)

По вопросам касательно этого опроса обращайтесь к:  
Тайджей Харден (Tajjha Harden),  
Координатор систем детских садов  
[TajjhaH@firstchildrensfinance.org](mailto:TajjhaH@firstchildrensfinance.org)





# Приложение

## Приложение А. Доля ответивших по округам

Округ	Доля ответивших (%) от общего числа учреждений в округе	Доля ответивших (%) от общего числа респондентов опроса (n=292)	Округ	Доля ответивших (%) от общего числа учреждений в округе	Доля ответивших (%) от общего числа респондентов опроса (n=292)
<b>Baker</b>	13 %	1 %	<b>Lake</b>	0 %	0 %
<b>Benton</b>	16 %	3 %	<b>Lane</b>	14 %	12 %
<b>Clackamas</b>	10 %	7 %	<b>Lincoln</b>	15 %	1 %
<b>Clatsop</b>	19 %	1 %	<b>Linn</b>	6 %	2 %
<b>Columbia</b>	17 %	1 %	<b>Malheur</b>	16 %	5 %
<b>Coos</b>	19 %	3 %	<b>Marion</b>	5 %	1 %
<b>Crook</b>	0 %	0 %	<b>Morrow</b>	13 %	0 %
<b>Curry</b>	0 %	0 %	<b>Multnomah</b>	6 %	15 %
<b>Deschutes</b>	6 %	3 %	<b>Polk</b>	11 %	2 %
<b>Douglas</b>	17 %	4 %	<b>Sherman</b>	33 %	0 %
<b>Gilliam</b>	0 %	0 %	<b>Tillamook</b>	20 %	1 %
<b>Grant</b>	25 %	0 %	<b>Umatilla</b>	14 %	3 %
<b>Harney</b>	0 %	0 %	<b>Union</b>	12 %	1 %
<b>Hood River</b>	12 %	1 %	<b>Wallowa</b>	20 %	2 %
<b>Jackson</b>	11 %	6 %	<b>Wasco</b>	21 %	0 %
<b>Jefferson</b>	0 %	0 %	<b>Washington</b>	9 %	17 %
<b>Josephine</b>	9 %	2 %	<b>Wheeler*</b>	Н/П	0 %
<b>Klamath</b>	8 %	1 %	<b>Yamhill</b>	12 %	3 %

*\*На момент запроса данных в Департаменте раннего обучения и воспитания штата Орегон (DELIC) в округе Wheeler не было ни одного лицензированного поставщика услуг.*