

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Развитие новых форм предпринимательской деятельности на  
рынке образовательных услуг**  
АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 4 курса 412 группы  
направления 38.03.01 Экономика  
профиль «Экономика предпринимательства»  
экономического факультета  
Шишкиной Анастасии Александровны

Научный руководитель

к.э.н., доцент

В. В. Киушина

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент

Е. В. Огурцова

Саратов 2020 год

**Введение.** Рынок образовательных услуг в России развивается очень стремительно. В него вовлечены как государственные, так и негосударственные учебные заведения. Высокие темпы развития данного рынка, появление новых форм оказания образовательных услуг определяют необходимость глубокого исследования процессов, складывающихся на этом рынке, разработки направлений совершенствования организационно-экономического механизма его функционирования.

В современной России одним из условий развития национальной экономики является непрерывное образование, которое вырабатывает инновационный, научно-технический и человеческий потенциал общества, который позволит государству остаться конкурентоспособным на мировом рынке услуг и товаров, в частности и на рынке образовательных услуг.

Платные образовательные услуги, которые оказывает образовательное учреждение - это наиболее распространённый вид деятельности по привлечению внебюджетных средств в организацию. Актуальность организации платных образовательных услуг заключается в том, что большинство образовательных учреждений Российской Федерации перешли на автономный режим работы, в связи с этим, одной из отличительных черт учреждений такого типа, стало осуществление деятельности приносящий доход. Поэтому платные образовательные услуги являются одним из способов удовлетворения потребностей всех участников образовательного процесса: заказчиков образования, обучающихся и их родителей, так как привлечение внебюджетных средств в образовательное учреждение является наиболее доступным способом, а также не всегда можно обеспечить эффективную деятельность в рамках бюджетного финансирования.

Цель - изучить спектр платных образовательных услуг, теоретически обосновать и разработать процесс оказания платных образовательных услуг в условиях автономной образовательной организации.

Предметом исследования является отношения, которые возникают в процессе оказания платных образовательных услуг автономной

образовательной организации ИП Академия Флористики. Объектом исследования является деятельность академии флористики.

Для реализации поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Познакомиться с понятием «платные образовательные услуги».
2. Рассмотреть классификацию, предоставляемых платных образовательных услуг.
3. Изучить порядок предоставления услуг.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения, а также списка использованной литературы.

**Основная часть.** В современной России неотъемлемым условием развития национальной экономики является непрерывное образование, формирующее человеческий, научно-технический, инновационно-креативный потенциал общества, позволяющий государству оставаться конкурентоспособным на мировом рынке товаров и услуг, в том числе и на рынке образовательных услуг. Оказание платных услуг является одним из важнейших источников финансирования деятельности государственных образовательных учреждений. Автономное учреждение вправе осуществлять приносящую доход деятельность лишь постольку, постольку это служит достижению целей, ради которых оно создано, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах.

Платные образовательные услуги представляют собой осуществление образовательной деятельности по заданиям и за счет средств физических и (или) юридических лиц по договорам об оказании платных образовательных услуг. Это - осуществление образовательной деятельности по заданиям и за счет средств физических и (или) юридических лиц по договорам об образовании, заключаемым при приеме на обучение. Платные образовательные услуги не могут быть оказаны вместо образовательной деятельности, финансовое обеспечение, которое осуществляется за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, бюджетов субъектов

Российской Федерации, местных бюджетов. Средства, полученные исполнителями при оказании таких платных образовательных услуг, возвращаются лицам, оплатившим эти услуги.

Основные виды платных образовательных услуг:

- Обучение на подготовительных курсах.
- Обучение с возмещением затрат.
- Платное консультирование по учебным дисциплинам.
- Переподготовка и повышение квалификации специалистов.
- Углубленное изучение отдельных дисциплин вне сетки расписания.

К платным образовательным услугам, предоставляемым государственными и муниципальными образовательными учреждениями, относятся:

- обучение по дополнительным образовательным программам,
- преподавание специальных курсов и циклов дисциплин,
- репетиторство,
- занятия по углубленному изучению предметов,
- подготовка и переподготовка работников квалифицированного труда (рабочих и служащих) и специалистов соответствующего уровня образования, осуществляемые сверх финансируемых за счет средств соответствующих бюджетов заданий (контрольных цифр) по приему обучающихся и другие услуги.

Платные образовательные услуги могут оказываться как государственными, так и негосударственными образовательными учреждениями в независимости от возраста потребителей.

Образовательные учреждения развернули масштабную деятельность по предоставлению услуг дополнительного профессионального образования и переподготовки специалистов. Многочисленные школы бизнеса, сеть курсов профподготовки различной направленности, авторские творческие студии и профессиональные центры – все эти формы образовательных услуг

существуют в нашей стране с 90-х годов. Сложилась методика такого дополнительного профессионального образования и переподготовки. Если многие области образовательной практики можно отнести к сфере сервиса только условно, то повышение квалификации и переподготовка кадров традиционно осуществляются на коммерческой основе. Различаются только источники оплаты данных услуг. В подавляющем большинстве это собственные средства предприятий, работники которых нуждаются в данных услугах. Так как виден экономический эффект от обучения (и он, как правило, рассчитан кадровыми службами предприятий), то оказание услуг повышения квалификации может быть отнесено к промышленному сервису. Повышение квалификации по собственной инициативе индивида (как и получение второго профессионального образования) относится к сфере потребительских услуг и также происходит по модели сервиса. В тех отраслях, где повышение квалификации и переподготовка специалистов обязательны по трудовому законодательству (образование, здравоохранение, отдельные виды государственной службы), оплата таких услуг производится на принципах межбюджетного финансирования. Эта модель профессионального обучения имеет меньше всего рыночных черт, и может быть названа государственным социальным заказом.

Говоря о предпринимательстве в системе образования, мы имеем в виду деятельность образовательного учреждения, направленную на достижение экономического эффекта на всех уровнях функционирования путем удовлетворения потребностей общества в квалифицированных специалистах и инновационного использования собственных ресурсов. При этом образовательное учреждение с его услугами выступает в качестве активного экономического субъекта, целенаправленно и запланировано получающего доход в результате реализации своей предпринимательской стратегии.

Конкурентоспособность образовательной услуги – это совокупность её качественных и стоимостных характеристик, отвечающих потребностям

целевых потребителей и определяющих социальный и экономический эффект деятельности образовательного учреждения. В сфере образования нужно иметь в виду как текущий эффект деятельности (например, скорость овладения иностранным языком при получении соответствующих услуг), так и перспективные эффекты, значимые для дальнейшего личностного и профессионального развития получающего услуги субъекта. Конкурентоспособность образовательных услуг, как и всякого другого продукта деятельности, отражает меру соответствия с нуждами и потребностями потребителя. Как отмечается в работе В.В. Кулибановой, услуга, как и физический продукт, является реакцией производителя на запросы рынка и, следовательно, имеет свою потребительскую стоимость.

В условиях современного рынка получить стабильный успех в бизнесе практически нереально, не создавая новые способы его эффективного развития, не анализируя данные о его состоянии и реальных перспективах, о конкурентах и целевой аудитории. По этой причине на определенном этапе планирования и ведения бизнеса, а также в процессе его реализации возникает необходимость разработки бизнес-плана.

Умелое бизнес-планирование чрезвычайно важно для развития и процветания предпринимательства. Краткосрочный успех в значительной степени зависит от объема планирования бизнеса, в то время как устойчивый рост в течение продолжительного периода возможен только в том случае, если он хорошо спланирован.

Миссия проекта - помочь людям обрести вдохновляющее хобби, превратить его в профессию и бизнес.

Целью проекта является оказание профессиональной флористической подготовки от создания букетов до полноценной организации цветочного бизнеса. Обучение предполагает как продвинутый, так и хобби-уровень. Опытные преподаватели смогут удовлетворить как интерес и запросы аудитории уровня начинающих, так и продвинутых флористов, а также

владельцев цветочных салонов и планирующих открытие магазина. Также предусмотрены развлекательные мастер-классы для детей от 5 лет и старше.

Деятельность будущей школы будет направлена на оказание услуг в виде очного и заочного обучения флористике, проведения мастер-классов и воркшопов, а также проведение открытых лекций, семинаров и бизнес-тренингов. Цель бизнес-идеи – дать возможность получить «гибкие» навыки потребителям, развивать профессиональные способности, превратить их в заработок, реанимировать действующий цветочный бизнес, трансформировать его из убыточного в успешный и высокодоходный.

Услуги будут предоставляться как в самой школе оффлайн, в формате онлайн курсов и вебинаров, так и за ее пределами на выездных площадках. Школа будет представлять арт-пространство, включающее в себя полный комплекс востребованных услуг по флористическому мастерству и смежным навыкам, согласно потребностям рыночной конъюнктуры. Поэтому целевая аудитория имеет широкие демографические, географические, психографические, социальные и поведенческие границы.

Основа идеи бизнес-проекта заключается в создании цветочной академии нового формата. Здесь объединятся более 20 возможных мастер-классов от цветочных композиций и оформления до создания всевозможных свечных изделий с флористическими мотивами. Предусмотрена возможность организации коворкингов для проведения психологических тренингов и т. д. Еще один из важнейших видов деятельности – фотопроекты, аренда локации для профессиональной съемки.

Существует ряд первоначальных этапов, которые необходимо пройти прежде, чем начать осуществление предпринимательской деятельности в данной сфере. К ним относятся:

1. регистрация ИП,
2. выбор системы налогообложения,
3. открытие расчетного счета в банке,

4. выбор помещения для ведения бизнеса, а также поиск и найм на работу персонала.

Академии флористики соответствует стратегия развития: то есть она ориентирована на предоставление новой услуги для определенных целевых групп потребителей. Развитие услуги является одной из наиболее значимых стратегий, поскольку, если мы не будем уделять должного внимания развитию новшеств, то рано или поздно она будет вытеснена конкурентами с рынка. Можно выделить несколько направлений развития предоставляемых услуг на основании модели 4Р.

Академия флористики будет функционировать соответственно стратегии «стабильных цен» — неизменных при любом изменении рыночных обстоятельств. Преимущество стратегии — высокая относительная прибыль (с единицы товара).

Система налогообложения: на протяжении всей реализации проекта будет использоваться патентная система налогообложения. Преимуществом ПСН является уплата всего одного налога – за выданный патент, причем сумма налога не зависит от фактических доходов ИП. Помимо вышеперечисленного ИП применяет упрощенный порядок ведения учета – ведется только налоговый учет доходов в книге учета доходов индивидуального предпринимателя. Существенным плюсом ПСН является отсутствие необходимости приезжать в налоговые органы для сдачи декларации. Стоимость патента в год – 18000 рублей, но стоит отметить, что оплата платежа делится на две части: первая часть – это 9000 руб – оплачивается в срок не позднее 90 календарных дней после начала действия патента, а вторая часть, которая составляет 18000 руб, оплачивается не позднее срока окончания патента. Итак, находясь на патентной системе налогообложения, академия будет выплачивать 27000 рублей в год за патент (это установленная сумма), а также если доход предприятия превысит 300 000, выплата составит 1% от суммы превышения.

Налоговые отчисления за ИП – директора составляют 26% в год на обязательное пенсионное страхование. Для ИП на ПСН в 2019 году действуют пониженные ставки отчислений за работников. Если на предприятии помимо ИП работают и другие люди, число которых должно быть в пределах 15 человек, то закон обязывает его выплачивать страховые взносы лишь в Пенсионный Фонд в размере 20%. Отчисления в ФСС/ФФОМС за работников не производятся.

**Заключение.** Современная экономическая ситуация в стране и мире вывела образование на новый уровень отношений. Образование становится одной из разновидностью услуг, предоставляемых в нашем обществе. Система образования, которая функционирует у нас в стране, не может в полном объеме удовлетворять постоянно растущие потребности людей.

Под платными образовательными услугами мы понимаем предоставление образовательных услуг образовательными учреждениями на возмездной основе.

На сегодняшний день данные услуги могут предоставлять государственные и негосударственные общеобразовательные учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования, учебными центрами, институтами повышения и переквалификации, биржами труда.

Можно выделить следующие виды, предоставляемых платных образовательных услуг: репетиторство, получение дополнительной специальности, получение образования в негосударственных образовательных учреждениях, курсы повышения квалификации, подготовки к экзаменам и т.д.

В данной работе было проведено исследование рынка платных образовательных услуг, рассмотрена методика ценообразования на образовательные услуги на основе групповых нормативов затрат по направлениям подготовки.

Были выявлены следующие особенности ценообразования на платные образовательные услуги в государственных вузах: нижний порог цены

определяется затратами на образовательную услугу, а верхний порог – платежеспособным спросом населения, основанным на ощущении потребительской ценности образовательной услуги.