

**1.2.1. Вспомогательный раздел**

1.2.1.1. Выписка из образовательного стандарта по учебному предмету







**1.2.1.2. Выписка из учебного плана**

**ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

|  |  |
| --- | --- |
| Раздел, тема | Количество учебных часов |
| Всего на д/о / в т.ч. на ПЗ | Всего на заочном отделении | на самостоятельное изучение |
| на теоретические занятия | в том числе на ЛПЗ |
| **Введение** |  | 1 |  |  |
| Рынок образовательных услуг. |  | 1 |  |  |
| Экономические законы в экономике образования. |  |  |  |  |
| 3. Производство образовательных услуг. *Практическое занятие 1-2* Образование, как вид экономической деятельности. | 2 |  |  |  |
| 4. Финансирование в сфере образования.*Практическое занятие № 3*Виды государственного, коммерческого, общественного финансирования на рынке образовательных услуг. | 2 |  1 |  |  |
| 5. Налогообложение в образовании.*Практическое занятие № 4-5*Особенности налогообложения учреждений образования. |  |  |  |  |
| 6. Основы ценообразования образовательных услуг.*Практическое занятие № 6-7*Особенности ценообразования образовательных услуг. |  |  |  |  |
| 7. Организация предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг. |  |  |  |  |
| 8. Юридические аспекты предпринимательской деятельности.*Практическое занятие № 8*Анализ различий основных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. |  |  |  |  |
| 9. Договорные обязательства в предпринимательской деятельности.*Практическое занятие № 9-10*Заключение договорных обязательств, сопровождающих производство образовательной услуги |  |  |  |  |
| 10. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности.*Обязательная контрольная работа* |  |  |  |  |
| Особенности бизнес-планирования в образования*Практическое занятие № 11-12*Методика разработки бизнес-плана в сфере образования.*Практическое занятие № 13-14*Показатели эффективности бизнес-плана. |  |  |  |  |
| **Итого** | 14/4 | 18/3 |  | 32/25 |

**1.2.1.3. Учебная программа**

|  |
| --- |
| Утверждаю Ректор ВГУ имени П.М.Машерова\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_В.В.Богатырёва\_\_\_. \_\_\_\_\_\_\_\_. 2022 |

**УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА**

**ОРШАНСКОГО КОЛЛЕДЖА**

**УЧРЕЖДЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ВИТЕБСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ П.М.МАШЕРОВА»**

по учебному предмету «Основы экономики образования»

по специальности 2-01 02 01 «Начальное образование»

по специальности 2-01 01 01 «Дошкольное образование»

по специальности 2-03 02 01 «Физическая культура»

Орша

2022

Автор-составитель *Гончаров Д.В.,*  преподаватель Оршанского колледжа учреждения образования «Витебский государственный университет имени П. М. Машерова»

Рецензент: *Трибис А.В.,* преподаватель Оршанского колледжа учреждения образования «Витебский государственный университет имени П. М. Машерова»

 *Учебная программа составлена в соответствии с примерным тематическим планом, утвержденным Министерством образования Республики Беларусь 13.08.2018 № 86*

 *Учебная программа обсуждена и рекомендована к утверждению на заседании предметной комиссии предметов профессионального компонента по специальности «Программное обеспечение информационных технологий» Оршанского колледжа ВГУ имени П.М. Машерова, протокол № 1 от 01.09.2022 г.*

**Пояснительная записка**

Экономика и образование находятся в процессе постоянного взаимодействия и взаиморазвития. Образование относится к числу важнейших ценностей для человека и общества, поскольку оно выступает предпосылкой их существования и развития. Именно в сфере образования последовательно формируются способности и жизненные устремления всего населения, определяющие судьбы любой страны на многие десятилетия вперед. Выработка современного экономического мышления, адекватного рыночным отношениям, предполагает глубокое осознание существа всего нового в рыночной экономике, критическое осмысление теоретических формул и опыта прошлого, глубокое обобщение современной практики развития зарубежных стран, преодоление сложившихся стереотипов мышления. Для оценки сформированности экономического мышления важно учитывать не только имеющиеся экономические знания, но и отношение личности к различным экономическим и социальным явлениям и процессам.

Современный социально ориентированный рынок предъявляет повышенные требования к социально-экономическому образованию и воспитанию всех его участников. Сфера образования призвана формировать у обучающихся экономический образ мышления, готовить их к адаптации в новых социально-экономических условиях. В связи с этим, важное место в современном образовании занимает экономическое образование.

Целью учебного предмета «Основы экономики образования» является формирование у обучающихся знаний, а также приобретение умений и навыков в области экономики образования, социально-экономической эффективности сферы образования.

Задачи курса:

показать роль образования в формировании экономики страны;

сформировать представление о конъюнктуре рынка образовательных услуг;

сформировать знания о принципах финансирования и налогообложения в сфере образования;

раскрыть основы ценообразования образовательных услуг;

создать условия для овладения принципами и методологией бизнес-планирования в предпринимательской деятельности

развивать современное экономическое мышление.

Поставленная цель в учебном процессе достигается путем лекционного изложения курса,

работы на практических занятиях, изучения специальной и дополнительной литературы. В ходе лекционных и практических занятий учащиеся приобретают навыки самостоятельной работы по анализу основных экономических показателей образовательной услуги, источников финансирования в сфере образовательных услуг, отличительных особенностей налогообложения учреждений образования, по формированию умений выполнять калькуляцию и расчет образовательных услуг, заполнять формы договора, разрабатывать бизнес-план в сфере образования.

В итоге изучения предмета учащиеся *должны*

*знать на уровне представления:*

направления и перспективы социально-экономического развития Республики Беларусь в области образования;

действие экономических законов на рынке образовательных услуг;

систему законодательства, регулирующую предпринимательскую деятельность в Республике Беларусь;

систему налогообложения Республики Беларусь и налогообложение образовательных услуг.

*знать на уровне понимания:*

структуру рынка образовательных услуг;

особенности хозяйственной деятельности и управления учреждением образования;

понятие эффективности предпринимательской деятельности по оказанию образовательных услуг;

основные экономические показатели образовательной услуги: прибыль, рентабельность, себестоимость, затраты;

этапы организации предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг;

источники финансирования на рынке образовательных услуг;

методику ценообразования образовательной услуги;

взаимодействие цены и качества образовательной услуги;

юридическое обеспечение при оказании образовательной услуги;

особенности бизнес-планирования предпринимательской деятельности по оказанию образовательных услуг.

*уметь:*

проводить анализ рынка образовательных услуг и востребованности конкретной образовательной услуги;

формировать цену образовательной услуги;

калькулировать затраты и рассчитывать прибыль от предпринимательской деятельности по оказанию образовательных услуг;

заключать договорные обязательства, сопровождающие производство (оказание) образовательной услуги;

планировать предпринимательскую деятельность по оказанию образовательных услуг;

разрабатывать бизнес-план в сфере образования.

Для закрепления теоретических знаний программой предусмотрено проведение практических занятий.

В соответствии с учебным планом на изучение учебной дисциплины отводится 32 часа, из них практических – 14 часов.

По всем темам программы сформулированы основные цели их изучения на основе характеристики деятельности обучаемого и прогнозируются конкретные результаты достижения этих целей в соответствии с уровнями усвоения программного материала.

В целях контроля знаний учащихся программой предусмотрено проведение обязательной контрольной работы, тематика и перечень вопросов для которой определяется цикловой комиссией учреждения образования.

В программе приведены критерии оценки результатов учебной деятельности учащихся по дисциплине, разработанные на основе десятибалльной шкалы и показателей оценки результатов учебной деятельности обучающихся в учреждениях, обеспечивающих получение среднего специального образования.

Цикловая комиссия может вносить обоснованные изменения в содержание программного материала и распределение учебных часов по темам при условии сохранения общего количества часов, отведенного на весь предмет, которые утверждает заместитель руководителя учреждения образования по учебной работе.

**тематический план**

|  |  |
| --- | --- |
| Раздел, тема | Количество часов |
| всего | в том числе практические занятия |
| **Введение** | 2 |  |
| Рынок образовательных услуг | 1 |  |
| Экономические законы в экономике образования | 1 |  |
| 3. Производство образовательных услуг*Практическое занятие 1-2*Образование, как вид экономической деятельности | 4 | 2 |
| 4. Финансирование в сфере образования*Практическое занятие № 3*Виды государственного, коммерческого, общественного финансирования на рынке образовательных услуг | 2 | 1 |
| 5. Налогообложение в образовании*Практическое занятие № 4-5*Особенности налогообложения учреждений образования | 4 | 2 |
| 6. Основы ценообразования образовательных услуг*Практическое занятие № 6-7*Особенности ценообразования образовательных услуг | 2 | 2 |
| 7. Организация предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг | 2 |  |
| 8. Юридические аспекты предпринимательской деятельности*Практическое занятие № 8*Анализ различий основных организационно-правовых формпредпринимательской деятельности | 2 | 1 |
| 9. Договорные обязательства в предпринимательской деятельности*Практическое занятие № 9-10*Заключение договорных обязательств, сопровождающих производство образовательной услуги | 4 | 2 |
| 10. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности*Обязательная контрольная работа* | 21 |  |
| Особенности бизнес-планирования в образования*Практическое занятие № 11-12*Методика разработки бизнес-плана в сфере образования*Практическое занятие № 13-14*Показатели эффективности бизнес-плана | 5 | 22 |
| Итого | **32** | **14** |

**СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Цели изучения темы** | **Содержание темы** | **Результат** |
| **Введение** |
| Дать представление о целях, задачах, содержании учебнго предмета “Основы экономики образования”.Сформировать понятие о направлениях и перспективах социально-экономического развития Республики Беларусь в области образования. | Цель, задачи, содержание учебного предмета “Основы экономики образования”. Направления и перспективы социально-экономического развития Республики Беларусь в области образования. | Высказывает общее суждение о целях, задачах, содержании учебного предмета “Основы экономики образования”.Описывает направления и перспективы социально-экономического развития Республики Беларусь в области образования. |
| Тема 1.**Рынок образовательных услуг** |
| Дать представление о рынке образовательных услуг и его характерных чертах. Сформировать знания о структуре рынка образовательных услуг. | Понятие рынка образовательных услуг и его характерные черты. Виды образовательных услуг. Востребованные коммерческие услуги. Структура рынка образовательных услуг. | Высказывает общее суждение о рынке образовательных услуг и его характерных чертах.Раскрывает структуру рынка образовательных услуг. |
| Тема 2. **Экономические законы в экономике образования** |
| Дать представление об основных экономических законах, связанных с темами экономики образования.Сформировать понятиео законах возрастающих альтернативных издержек, о законах спроса и предложения, о законах убывающей предельной полезности и убывающей предельной производительности. | Основные экономические законы, связанные с темами экономики образования: закон возрастающих альтернативных издержек;законы спроса и предложения;закон убывающей предельной полезности;закон убывающей предельной производительности. | Высказывает общее суждение об основных экономических законах, связанных с темами экономики образования.Дает характеристику законам возрастающих альтернативных издержек, спроса и предложения, убывающей предельной полезности и убывающей предельной производительности. |
| Тема 3. **Производство образовательных услуг** |
| Дать представление об основных видах экономических ресурсов.Сформировать знания об основных экономических показателях образовательной услуги. | Виды экономических ресурсов. Основные экономические показатели образовательной услуги: ресурсы организации (имущество и источники), прибыль, виды рентабельности, себестоимость, затраты, доход. | Называет виды экономических ресурсов.Определяет основные экономические показатели образовательной услуги. |
| Научить анализировать основные экономические показатели образовательной услуги. | *Практические занятия № 1-2*Образование как вид экономической деятельности. | Анализирует основные экономические показатели образовательной услуги. |
| Тема 4.**Финансирование в сфере образования** |
| Дать представление о финансовом механизме.Сформировать понятие об источниках финансирования на рынке образовательных услуг. | Понятие финансового механизма. Источники формирования финансовой базы учреждения образования. Самофинансирование и внебюджетные источники финансирования учебных заведений. | Высказывает общее суждение о финансовом механизме. Описывает источники финансирования на рынке образовательных услуг. |
| Выработать умение анализировать виды финансирования на рынке образовательных услуг. | *Практическое занятие № 3*Виды государственного, коммерческого, общественного финансирования на рынке образовательных услуг. | Анализирует виды финансирования на рынке образовательных услуг. |
| Тема 5**. Налогообложение в образовании** |
| Познакомить с общими положениями налогового законодательства Республики Беларусь.Дать понятие о видах налогов, уплачиваемых государственными и частными учреждениями образования. | Налоговое законодательство Республики Беларусь. Виды налогов, уплачиваемых государственными и частными учреждениями образования. Налоги, включаемые в образовательную услугу. Качество оказания образовательных услуг | Высказывает общее суждение оналоговом законодательстве Республики Беларусь.Раскрывает виды налогов, уплачиваемых государственными и частными учреждениями образования. |
| Научить анализировать отличительные особенности налогообложения учреждений образования. | *Практические занятия № 4-5*Особенности налогообложения учреждений образования. | Анализирует отличительные особенности налогообложения учреждений образования. |
| Тема 6.**Основы ценообразования образовательных услуг** |
| Дать представление об основах принятия ценовых решений.Сформировать понятие о стратегии ценообразования, об основных этапах организации платных образовательных услуг. | Основы принятия ценовых решений. Стратегии ценообразования. Основные этапы организации платных образовательных услуг. | Высказывает общее суждение об основах принятия ценовых решений. Излагает стратегию ценообразования, раскрывает основные этапы организации платных образовательных услуг. |
| Научить анализировать особенности ценообразования образовательных услуг.Сформировать умение выполнять калькуляцию и расчет образовательных услуг. | *Практические занятия № 6-7*Особенности ценообразования образовательных услуг. | Анализирует особенности ценообразования образовательных услуг.Выполняет калькуляцию и расчет образовательных услуг. |
| Тема 7.**Организация предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг** |
| Дать представление о предпринимательстве и его видах.Сформировать знания об этапах организации предпринимательской деятельности. | Понятие и виды предпринимательства, понятие жизненного цикла образовательной услуги. Этапы организации предпринимательской деятельности: регистрация, продвижение (маркетинг), договорная работа, важность расчета эффективности деятельности. | Высказывает общее суждение о предпринимательстве и его видах.Раскрывает этапы организации предпринимательской деятельности. |
| Тема 8.**Юридические аспекты предпринимательской деятельности** |
| Дать представление об основных юридических аспектах предпринимательской деятельности. | Формы предпринимательства, регистрация, лицензирование, отчетность. | Высказывает общее суждение об основных юридических аспектах предпринимательской деятельности. |
| Сформировать умение анализировать различия основных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. | *Практическое занятие №8*Анализ различий основных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. | Анализирует основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. |
| Тема 9.**Договорные обязательства в предпринимательской деятельности** |
| Дать представление о гражданско-правовом договоре.Сформировать знание о видах договоров, используемых в образовательной деятельности. | Понятие гражданско-правового договора, виды договоров, используемые в образовательной деятельности. | Высказывает общее суждение о гражданско-правовом договоре.Раскрывает виды договоров, используемых в образовательной деятельности |
| Научить заполнять форму договора, осуществлять договорную работу. | *Практические занятия № 9-10*Заключение договорных обязательств, сопровождающих производство образовательной услуги. | Заполняет форму договора, осуществляет договорную работу. |
| Тема 10.**Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности** |
| Дать представление о бизнес-плане.Сформировать знания о структуре бизнес-плана, о разработке описательной части бизнес-плана и его оформлении. | Понятие бизнес-плана. Общие требования к бизнес-плану. Структура бизнес-плана.Разработка описательной части бизнес-плана. Оформление бизнес-плана. | Высказывает общее суждение о бизнес-плане. Излагает структуру бизнес-плана, требования к разработке описательной части бизнес-плана и его оформлению. |
|  | *Обязательная контрольная работа* |  |
| Тема 11.**Особенности бизнес-планирования в сфере образования** |
| Дать представление о содержании и структуре рынка частных образовательных услуг. | Содержание и структура рынка частных образовательных услуг. | Высказывает общее суждение о содержании и структуре рынка частных образовательных услуг. |
| Научить разрабатывать бизнес-план в сфере образования. | *Практические занятия № 11-12*Методика разработки бизнес-плана в сфере образования. | Разрабатывает бизнес-план в сфере образования. |
| Научить анализировать показатели эффективности бизнес-плана. | *Практические занятия № 13-14*Показатели эффективности бизнес-плана. | Анализирует показатели эффективности бизнес-плана. |

**КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ**

|  |  |
| --- | --- |
| Оценка | Критерии оценки уровня знаний и компетенций учащегося |
| *1 (один)* | Узнавание отдельных объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде (на таблицах, рисунках, в тексте и г. д.). |
| *2 (два)* | Различение объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде, оперирование отдельными разрозненными экономическими фактами. |
| *3 (три)* | Воспроизведение части программного учебного материала по па­мяти учащимся; неумение применить его на практике; осуществление умственных и практических действий по образцу; знание части основной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины |
| *4* *(четыре)* | Воспроизведение большей части программного учебного материала; применение знаний в знакомой ситуации по образцу; наличие единичных существенных ошибок; умение под руководством преподавателя решать стандартные (типовые) задачи (общее представление о направлениях и перспективах социально-экономического развития Республики Беларусь в области образования) |
| *5(пять)* | Осознанное воспроизведение большей части программного учебно­го материала (представление об основных экономических показателях образовательной услуги: прибыль, рентабельность, себестоимость, затраты и т. д.); применение знаний в знакомой ситуации по образцу; выполнение практических заданий по инструкции с незначительной помощью преподавателя; наличие несущественных ошибок. |
| *6 (шесть)* | Полное знание и осознанное воспроизведение всего программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (описание структуры рынка образовательных услуг, этапов организации предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг); выполнение заданий по образцу; наличие несущественных ошибок |
| *7 (семь)* | Полное, прочное знание и воспроизведение программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знако­мой ситуации (владение навыками калькулировать затраты и рассчитывать прибыль от предпринимательской деятельности по оказанию образовательных услуг). Наличие единичных несущественных ошибок |
| *8 (восемь)* | Полное, прочное, глубокое знание и воспроизведение программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в знакомой ситуации (понимание действия экономических законов на рынке образовательных услуг, умение анализировать нормативные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность на рынке образовательных услуг); наличие единичных несущественных ошибок |
| *9* *(девять)* | Полное, прочное, глубокое, системное знание программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в частично измененной си­туации, применение учебного материала при выдвижении предположений и гипотез, поиске новых способов и рациональных путей решения учебных задач при выполнении заданий творческого характера (владение инструментарием учебной дисциплины, умение его эффективно использовать в решении практических задач, владение умениями и навыками анализа источников финансирования и особенностей налогообложения в сфере образования) |
| *10* *(десять)* | Свободное оперирование программным учебным материалом; применение знаний и умений в незнакомой ситуации (точное использование научной терминологии, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы; умение ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях в области экономики образования и давать им критическую оценку; творческая самостоятельная работа на практических занятиях, владение методологией разработки бизнес-плана в сфере образования) |

**К категории существенных ошибок** относятся ошибки, свидетельствующие о:

недостаточной глубине и осознанности изучаемого материала;

неусвоении методов и приемов планирования предпринимательской деятельности по оказанию образовательных услуг;

незнании особенностей хозяйственной деятельности и управления учреждением образования;

незнании системы законодательства, регулирующую предпринимательскую деятельность в Республике Беларусь.

**К категории несущественных ошибок** относятся ошибки, при которых:

допускаются неточности при описании структуры рынка образовательных услуг, источников финансирования на рынке образовательных услуг, особенностей бизнес- планирования предпринимательской деятельности по оказанию образовательных услуг.

**Литература**

*Основная литература:*

Давидович, А.Л. Настольная книга руководителя учреждения дошкольного образования / А.Л. Давидович и др. Минск, 2018. - 360 с.

Хмарский А.И. Основы экономики образования /А.И. Хмарский Могилев, 2020. – 49 с.

Бизнес-план учреждения образования: пособие для руководителей, их заместителей, педагогов учреждений общего среднего образования / сост.: А.М. Городович, Т.В. Куратник. - Мозырь: Белый ветер, 2014. - 121, [3] с. - (серия «Управление в образовании»).

Постановление Министерства образования Республики Беларусь от 21.07.2011 № 99 «Об утверждении типовых форм договоров в сфере образования» (в ред. от 06.07.2012).

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19.07.2013 №641 «Об утверждении положения о порядке формирования внебюджетных средств, осуществления расходов, связанных с приносящей доходы деятельностью, направлениях и порядке использования средств, остающихся в распоряжении бюджетной организации»

Постановление Министерства образования Республики Беларусь от 30.11.2017 г. №156 были внесены изменения в постановление Министерства образования Республики Беларусь от 27 ноября 2012 г. №183.

Постановление Министерства образования Республики Беларусь от 30.11.2017 г. №156 «О внесении изменений и дополнений в постановление Министерства образования Республики Беларусь от 27 ноябре 2012 г. №133».

**Ссылки на сайты**

<http://business-poisk.com/gotovye-primery-biznes-planov-besplatnaya> kollekciya html^biznesplany-v-sfere-obrazovaniya-i-konsaltinga

<http://www.knowfinance.ru/knofms-430-l.html>

1. https://studbooks.net/891558/marketing/osobennosti\_planirovaniya\_sfere\_obrazovaniya

**1.2.1.4. Глоссарий (словарь) по учебному предмету.**

**Аванс** – денежная сумма, выдаваемая одним юридическим или физическим лицом другому в счет предстоящих платежей или работнику в счет причитающейся ему зарплаты.

**Акт**–официальный документ, имеющий юридическую силу, поступок, единичное действие.

**Актив** – любая стоимость, находящаяся в собственности компании (деньги, товарные запасы, земля, здания, оборудование, текущие активы)

**Акциз** – вид косвенных налогов на товары и услуги преимущественно массового потребления, включаемый в их цену или тариф и непосредственно оплачиваемый конечным покупателем.

**Акция** – ценная бумага, удостоверяющая долевое участие в акционерном обществе и дающая право участия в его управлении и получения прибыли (дивиденда)

[**Амортизация**](https://studopedia.ru/1_109753_amortizatsiya-i-sposobi-ee-nachisleniya.html)— постепенное перенесение стоимости потребленных средств труда на производимый продукт, накопление по мере реализации продукта денежных сумм, соответствующих перенесенной стоимости, и возмещение за счет этих сумм изношенных основных фондов. Экономический смысл амортизации состоит в компенсации производственных затрат, связанных с износом средств производства, путем включения затрат в себестоимость продукции.

**Анализ**— система приемов и методов изучения конкретных экономических явлений.

**Аренда**— предоставление имущества во временное пользование на договорной основе за определенную плату без изменения права собственности. В аренду могут передаваться: земля, здания, сооружения, предприятия, средства производства и т.п. При этом собственником остается арендодатель (лицо, предприятие), сдавший имущество в аренду. Арендатор (лицо, группа лиц, трудовой коллектив) получает право собственника на срок и в порядке, установленном договором аренды.

[**Ассигнования**](https://studopedia.ru/12_20128_byudzhetnie-assignovaniya.html)— выделение определенной суммы денежных средств государством или частными фирмами на какие-либо расходы.

**Ассортимент продукции**— перечень отдельных видов продукции, выпускаемой и реализуемой на предприятиях общественного питания. Различают ассортимент блюд, кулинарных, кондитерских изделий, полуфабрикатов, покупных товаров.

**Балансовая прибыль**— результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

**Банкрот**— 1) несостоятельный должник; 2) потерпевший крах.

**Банкротство**— разорение, отказ гражданина, предприятия, организации, банка платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств. Обычно приводит к закрытию или принудительной ликвидации предприятия, распродаже имущества для погашения требования кредиторов (долгов).

**Бартерная сделка**— безвалютная, но оцененная и сбалансированная по стоимости товарообменная операция, оформляемая контрактом. Оценка товаров производится по мировым или договорным цёнам для обеспечения эквивалентности обмена, а также для учета в таможенной статистике, определения страховых сумм и размеров претензий за невыполнение условий контракта.

**Валовой доход**— показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.

**Валовой доход на предприятиях общественного питания**— показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от реализации продукции собственного производства, товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.

**Высвобождение оборотных средств**— сумма возможного уменьшения размера оборотных средств предприятия при ускорении их оборачиваемости.

**Дебитор**— должник, юридическое или физическое лицо, имеющее денежную задолженность предприятию, организации, учреждению. Дебитором может бытъ предприятие-покупатель, не оплатившее стоимость отгруженных ему товаров; рабочий или служащий, получивший аванс на командировочные или операционно-хозяйственные расходы.

**Дебиторская задолженность**– сумма долгов, причитающихся торговому предприятию от юридических или физических лиц (дебиторов) в результате хозяйственных взаимоотношений с ними.

[**Дивиденд**](https://studopedia.ru/12_190889_dividendi.html)— часть прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с имеющимися у них акциями. Размер дивиденда по каждой акции зависит не только от суммы полученной прибыли, но и от вида акции. Общий размер дивиденда определяется после вычета из полученной прибыли суммы налогов, отчислений в фонды расширения производства, пополнения страховых и других резервов, выплаты процентов по облигациям, дополнительных вознаграждений директорам акционерного общества.

**Доходность труда**— отношение дохода предприятия за определенный период времени к расходам на оплату труда и социальных выплат из ее средств за этот же период.

**Задолженность дебиторская**— сумма денег, причитающихся предприятию, организации, учреждения от юридических или физических лиц по итогам их хозяйственных возможностей.

**Задолженность кредиторская**— сумма денежных средств предприятия, организации, учреждения, подлежащая уплате соответствующим юридическим и физическим лицам.

**Заемные средства:**

1) денежные средства (ссуды), полученные для временного пользования предприятием или другим первичным звеном народного хозяйства в банке. Выдаются лишь при определенных условиях на конкретные цели и сроки. Делятся на краткосрочные (до 1 года) и долгосрочные (больше года) ссуды;

2) средства (деньги или вещи), которые одна сторона передает другой стороне (заемщику) в собственность или оперативное управление и которые заемщик обязуется возвратить.

**Заработная плата:**

1) цена использования труда, трудовых услуг, предоставляемых работниками разных профессий;

2) часть издержек производства и обращения, идущая на оплату труда работников предприятия.

**Затраты бухгалтерские**— фактически затраченные суммы денег.

**Затраты на рубль товарной продукции**— один из показателей эффективности производства, представляет собой отношение полной стоимости товарной продукции предприятия к стоимости ее в оптовых ценах. Снижение затрат на рубль товарной продукции достигается за счет повышения производительности труда и качества продукции, улучшения использования производственных ресурсов, опережающего роста товарной продукции по сравнению с затратами.

**Затраты общие**— сумма переменных и постоянных затрат.

**Затраты общие переменные**— затраты, которые изменяются при изменении объема производства.

**Затраты общие постоянные**— затраты, которые не изменяются при измененииобъема производства.

**Затраты средние переменные**— результат деления общих переменных затрат на количество единиц произведенной продукции.

**Затраты упущенных возможностей**(альтернативные) — потери от неиспользованных ресурсов в наилучшей из оставшихся альтернатив.

**Издержки обращения**— расходы производителей и потребителей, связанные со сбытом и приобретением товаров. Различают дополнительные и чистые издержки обращения.*Дополнительные издержки обращения —*это затраты, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения (в том числе доставка, доработка, хранение, фасовка и др.).*Чистые издержки обращения*— это затраты, непосредственно связанные с куплей-продажей товаров.

**Излишек собственных оборотных средств**образуется у торговых предприятий, размеры оборотных средств которых превышают постоянные минимальные потребности в ресурсах.

**Износ основных фондов:**

1) постепенная утрата ими первоначальной стоимости в результате перенесения ее на вновь созданный продукт (изготовленную продукцию или выполненную работу);

2) результат производственного потребления фондов в процессе эксплуатации или разрушительного воздействия природных факторов.

**Иммобилизация оборотных средств**— отвлечение оборотных средств из оборота торгового предприятия на затраты, не предусмотренные планом.

[**Инвестиции**](https://studopedia.ru/5_117946_investitsii-funktsii-klassifikatsiya.html)**:**

1) осуществление каких-либо проектов в настоящем с расчетом получить доходы в будущем;

2) экономические проекты, реализуемые в расчете на будущие доходы;

3) долгосрочные вложения средств (материальных и интеллектуальных ценностей) в производственную, предпринимательскую и другую деятельность с целью организации производства продукции, работ и услуг и получения прибыли (дохода) или других конечных результатов, повышения качества жизни и т.п.;

4) капитальные вложения в развитие производства или непроизводственную сферу.

**Кадры предприятия**— совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

**Капитал**— экономическая категория, стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Процесс возрастания стоимости: деньги — товар — деньги.

**Капиталоемкость**— показатель, который определяет отношение основного капитала (ОФП) к произведенной в соответствующий период (год, квартал) продукции или ее части — чистому доходу, прибыли, национальному доходу. Показатель, обратный капиталоотдаче.

**Капиталоотдача**— показатель, который характеризует эффективность использования капитальных вложений в экономику. Количественно является обратным показателю полной капиталоемкости.

**Классификация оборотных средств**— распределение оборотных средств по качественно однородным группам.

**Косвенные затраты**— расходы предприятия на производство и реализацию продукции, организацию производства и управления, которые не могут быть прямо отнесены на себестоимость отдельных видов изделий и распределяются между ними косвенным способом.

**Кредит:**

1) предоставление в. долг товаров или денег;

2) включенная в смету сумма, в пределах которой разрешен расход на определенные цели; 3) доверие.

**Кредит банковский**— предоставление банком во временное пользование части собственного или привлеченного капитала. Осуществляется в форме выдачи ссуд, учета векселей и др. Формами кредита являются *форфейтинг*(кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером.В отличие от обычного учета векселей форфейтинг предполагает переход всех рисков по долговому обязательству к его покупателю — форфейтеру, в связи, с чем последний требует предоставления гарантий банка-импортера), и*факторинг*(инкассирование дебиторской задолженности клиента с выплатой сумм счетов немедленно или по мере погашения задолженности).

**Кредиторская задолженность**— сумма долгов торгового предприятия юридическим или физическим лицам (кредиторам) в результате хозяйственных взаимоотношений с ними.

**Лизинг**— долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения. Одна из форм, кредитования экспорта товаров длительного пользования. Арендная форма экспорта и машин создает экономические выгоды для обеих сторон, иногда с правом выкупа по истечении срока аренды.

[**Ликвидность**](https://studopedia.ru/4_17873_likvidnost.html)**:**

1) подвижность активов предприятий, банков, предполагающая возможность бесперебойной оплаты кредитно-финансовых обязательств и законных денежных требований;

2) легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей в наличные деньги.

**Ликвидный**— в деловой терминологии это слово означает относительную легкость, с которой те или иные активы могут быть превращены в деньги. Так, актив, ликвидный на 100%, выступает в качестве денег или их эквивалента. Предпочтение ликвидности определяет, какую часть сбережений люди сохраняют в денежной форме (другая часть сбережений может существовать в форме ценных бумаг, физических активов в менее ликвидной форме).

**Менеджер:**

1) специалист по управлёнию производством;

2) предприниматель;

3) наемный профессиональный управляющий.

[**Менеджмент**](https://studopedia.ru/menedjment.php)**:**

1) управление производством;

2) совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством с целью повышения эффективности производства и увеличения прибыли.

Наибольшее внимание уделяется управлению персоналом, использованию принципа человеческих отношений, кадровой политике, а также организационной стороне управления.

**Метод планирования**— способ воздействия, определяющий условия деятельности хозяйствующего субъекта для достижения наиболее эффективного результата.

**Налоги**— обязательные платежи в государственный (местный) бюджет, производимые как частными лицами, так и предприятиями. Выступают как форма мобилизации финансовых ресурсов для содержания государственного аппарата и оказания услуг населению. Отличительной чертой налогов, помимо их принудительного характера, является несоответствие между количеством оплаченных в порядке их взимания сумм и стоимостью услуг, которые получает налогоплателыцик от государства.

**Налог на добавленную стоимость (НДС)**— форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью материальных затрат, товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и и обращения.

**Налог на прибыль**— основная форма участия коммерческих и хозрасчетных предприятий и организаций в формировании государственных и местных бюджетов, финансирования расходов на развитие социальной сферы, народного хозяйства. Ставка налога на прибыль зависит от уровня рентабельности продукции. Принятые у нас ставки налогообложения прибыли не превышают действующие в развитых странах льготы, поощряющие деловую активность в отдельных сферах и регионах.

**Налоговые льготы:**

1) полное или частичное освобождение от налогов субъекта в соответствии с действующим законодательством. Формы налоговых льгот разнообразны: снижение ставок налога на прибыль, установление скидок при образовании разнообразных фондов, возврат ранее уплаченных налогов (налоговые амнистии), налоговый кредит, отсрочка платежей налога, инвестиционные премии, которые рассчитываются как налог на прибыль фирм;

2) для предприятий — один из основных методов государственного регулирования экономики в целях обеспечения социальной защиты отдельных видов деятельности и групп населения.

**Натуральные показатели**— показатели, характеризующие величины явлений в присущей им натуральной форме. Измеряются в единицах, отражающих физическое состояние явлений.

**Наценка**— доход, получаемый снабженческой организацией за снабжение и сбыт продукции предприятия.

**Ненормируемые оборотные средства**— средства, не планируемые торговым предприятием: денежные средства на расчетных счетах, средства в расчетах, дебиторская задолженность, прочие активы.

**Нетто:**

1) масса товара без упаковки;

2) чистая цена товара за вычетом скидок;

3) чистый доход за вычетом всех расходов. Используется в торговле, а также в других отраслях народного хозяйства.

**Нетто-баланс:**

1) во внешней торговле — равенство ввоза и вывоза;

2) в счетоводстве — сальдовый баланс в отношении к оборотному балансу.

**Неустойка (штраф, пеня)**— определенная законом или денежным договором де-нежная сумма, которую одна сторона (должник) обязана уплатить другой стороне (кредитору) в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения, Недостаток собственных оборотных средств образуется у торговых предприятий, размеры оборотных средств которых ниже постоянных минимальных потребностей в ресурсах.

**Норматив оборотных средств**— величина средств, необходимых для удовлетворения минимальной потребности торгового предприятия в тех или иных нормируемых товарно-материальных ценностях и денежных средствах.

**Нормативы экономические**— показатели, отражающие зависимость, соотношение между элёментами производственно-хозяйственной деятельности и используемые для регулирования экономических отношений в народном хозяйстве. Определяют общественные требования к затратам и результатам производства, их распределению и использованию. Формируются посредством установления обязательных для предприятий соотношений между отдельными экономическими показателями.

**Нормирование запасов денежных средств**— установление объема постоянно необходимых торговому предприятию денежных средств.

**Нормирование оборотных средств**— установление размера постоянно необходимых торговому предприятию оборотных средств для создания определенных запасов товарно-материальных ценностей и средств.

**Нормирование оборотных средств в запасах товаров —**установление размера постоянно необходимых торговому предприятию оборотных средств для создания определенных запасов товаров.

**Нормирование труда**— установление нормативных затрат труда в виде норм времени на выполнение определенных операций или в виде норм выработки, предусматривающих изготовление определенного количества изделий в единицу времени.

**Нормируёмые оборотные средства**— средства, планируемые торговым предприятием и предназначенные для обеспечения бесперебойной реализации товаров: запасы товаров, денежные средства в кассе и в пути, тара, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, материалы для хозяйственных нужд, расходы будущих периодов.

**Оборачиваемость оборотных средств**— продолжительность времени, в течение которого совершается кругооборот этих средств. Он начинается с момента оплаты торговым предприятием товарно-материальных ценностей и заканчивается поступлением выручки за реализованные товары.

**Оборачиваемость товарно-материальных ценностей —**количество дней со дня покупки товарно-материальных запасов до их реализации.

**Оборотные средства**— денежные средства, обслуживающие процесс продвижения товаров. Они вложены в оборотные фонды и фонды обращения.

**Оборотные фонды**— материальные ценности и денежные средства, которые однократно участвуют в процессе реализации и стоимость которых целиком переносится на реализуемые товары: запасы топлива, упаковочных материалов, материалов для хозяйственных нужд, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др. Относительное высвобождение оборотных средств происходит в результате роста товарооборота и уменьшения потребности в дополнительных оборотных средствах.

**Оплата труда**— обязанность работодателя по выплате наемному работнику заработанных им средств за выполнение работы в соответствии с условиями трудового договора. Имеет денежную и неденежную формы.

**Оптовый товарооборот**— объем продажи товаров производителями или торговыми посредниками для дальнейшего использования в коммерческом обороте.

**Относительный уровень затрат**— отношение издержек какого-либо функционального подразделения к соответствующим показателям конкурентов. Выражается индексом, который определяется как частное от деления издержек данного предприятия на средние издержки каждого из его конкурентов. Если индекс равен единице, то издержки данной компании или функционального подразделения совпадают с издержками ее (его) конкурентов; если индекс меньше единицы — издержки ниже; если больше, то конкуренты имеют преимущество. Анализ относительного уровня затрат можно проводить отдельно по каждой единице продукции, виду продукции и т.д. Используется при анализе конкуренции.

**План**— результат планирования, мотивированная модель действий, созданная на основе конъюнктурного прогноза экономической среды и поставленных целей.

**Планирование**— процесс формирования целей, определения приоритетов, средств и методов их достижения. Планирование может быть директивным и индикативным. *Директивноепланирование*предполагает обязательный для исполнения характер утверждаемых показателей (госзаказ, лимиты). *Индикативное планирование*носит информационный, ориентирующий характер (контрольные цифры, экономические результаты).

**Планирование прироста норматива собственных оборотных средств —**планомерное определение размера прироста норматива собственных оборотных средств.

**Покупные товары**— товары, которые реализуются в составе продукции общественного питания, не подвергаясь кулинарной обработке.

**Премиальная система**— совокупность элементов стимулирования труда, находящихся во взаимодействии и образующих целостный порядок выплаты премий, источниками которых являются прибыль и издержки.

**Прибыль**— форма чистого дохода предприятия, обобщающий показатель его деятельности. Определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и затратами на производство.

**Прогнозирование**— система количественных и качественных плановых изысканий, направленных на выявление возможного состояния и результатов деятельности предприятия в будущем.

**Продуктовый баланс**— форма планового документа, представляющего собой результаты расчета объема поступления необходимых продуктов на предприятие общественного питания для обеспечения его нормальной производственно-торговой деятельности.

**Продукция общественного питания**— полезный результат работы предприятия, выраженный в выпуске продуктов, прошедших кулинарную обработку, а также продуктов, не подвергавшихся обработке, для реализации населению и другим потребителям.

**Продукция собственного производства**— продукты, прошедшие термическую или холодную обработку и имеющие вид того или иного кулинарного изделия.

**Производительность труда**— степень плодотворности (результативности) целесообразной деятельности работников в сфере услуг. Характеризуется экономическим эффектом затрат живого труда. Измеряется двумя показателями: выработкой и трудоемкостью.

**Производственная мощность**— максимально возможный выпуск предприятием продукции определенного ассортимента в единицу времени.

**Производственная программа**— обоснованный план выпуска всех видов продукции собственного производства предприятием общественного питания.

**Пропускная способность предприятия**характеризуется количеством потребителей, обслуживаемых в единицу времени в период максимальной загрузки обеденного зала.

**Расчетная прибыль**— прибыль, образующаяся у предприятия после отчисления из балансовой прибыли сумм, предназначенных для выполнения обязательств перед бюджетом, банками, вышестоящими органами.

[**Рентабельность**](https://studopedia.ru/4_97982_pokazateli-rentabelnosti.html)— показатель, характеризующий прибыльность (убыточность) производственной деятельности за определенный период времени. Различают *рентабелъностъ производства*и*рентабелъностъ продукции*.

**Рентабельность продукции**— это отношение прибыли от реализации продукции к ее полной себестоимости, а также к себестоимости за вычетом прямых материальных затрат.

**Рентабельность производства общая**— отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств.

**Рентабельность производства расчетная**— отношение балансовой прибыли за вычетом платы за фонды, трудовые и природные ресурсы и платежей за банковский кредит к среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств.

**Риск предпринимательский**— опасность возникновения не предусмотренных проектным замыслом материальных и финансовых потерь, убытков в ходе проведения предпринимательской деятельности, осуществления сделок.

**Розничный товарооборот**— объем продажи товаров населению для личного, семейного, домашнего использования.

**Самофинансирование**— принцип управления предприятием, при котором оно не только покрывает все затраты на простое воспроизводство из собственных источников, но и получает определенную сумму прибыли, необходимую и достаточную для финансирования затрат на развитие, техническое перевооружение и реконструкцию предприятий, осуществление комплекса мероприятий по социальному развитию коллектива.

**[Санация](https://studopedia.ru/5_36052_sanatsiya.html)**— система финансовых и кредитных мероприятий, направленных на улучшение финансового положения предприятий, находящихся под угрозой банкротства. Основные направления санации: выпуск новых акций или облигаций, отсрочка погашения ранее выпущенных и уменьшение процента по ним; предоставление правительственных субсидий и новых банковских кредитов, пролонгирование погашения ранее полученных ссуд; ликвидация предприятия и создание на его материально-технической базе нового; слияние с более мощной компанией или разделение на ряд мелких самостоятельных предприятий.

**Санкция**— условие, по которому в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из сторон принятого ею обязательства другая сторона вправе потребовать возмещения в размере и форме, предусмотренных сделкой.

**Сдельная оплата труда —**форма оплаты, при которой заработок начисляется за фактическое количество произведенной продукции или выполненный объем работ и услуг за определенный период времени. (Повременная оплата труда определяется в соответствии с тарифной ставкой и фактически отработанным временем.).

**Собственные оборотные средства**— сумма оборотных средств, финансируемых за счет собственного и долгосрочного заемного капитала предприятия.

**Состав товарооборота**— соотношение отдельных видов и форм товарооборота в общем, его объеме.

**Тарифная система**— совокупность ставок и окладов работников, устанавливающая определенные уровни и соотношения в оплате труда.

**Товарная структура товарооборота**— соотношение отдельных товаров и товарных групп в общем объеме товарооборота.

**Товарные запасы**— количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся на торговых предприятиях для обеспечения непрерывности торгового процесса.

**Товарооборачиваемость:**

1) показатель времени товарного обращения, средний товарный запас за какой-либо период, выраженный в днях товарооборота за этот же период;

2) среднее время, в течение которого товары находятся на предприятии с момента их закупки до момента реализации.

**Товарооборот**— стадия воспроизводственного процесса, связывающая производство и потребление. Товарооборот — основной показатель деятельности торговых предприятий.

**Товарооборот предприятия общественного питания**— объем реализованной предприятием' общественного питания продукции собственного производства и покупных товаров в стоимостном выражении.

**Торги**— состязательная форма закупки, при которой в интересах покупателя объявляется конкурс среди продавцов на продажу товара с определенными технико-экономическими показателями.

**Торговая выручка**— сумма денежных средств, полученная предприятиями розничной торговли и общественного питания от реализации товаров населению и в порядке мелкого опта организациям, учреждениям, колхозам.

**Торговая надбавка**— элемент цены продавца, обеспечивающий возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли.

**Торговая наценка**— элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по производству и продаже продукции собственного изготовления и получение прибыли.

**Трудовые ресурсы фирмы**— это численный профессионально-квалификационный состав занятых работников (кадров).

**Финансирование**— выделение денежных средств на социальные цели и программы, развитие народного хозяйства, производство продукции, научно-технический прогресс, строительство и реконструкцию предприятий, содержание бюджетных учреждений, проведение социально-культурных мероприятий и другие нужды. Источником финансирования служат собственные накопления предприятий (прибыль, амортизационные отчисления и пр.) и средства государственного бюджета.

**Фирма**— организация, которая владеет и ведет хозяйственную деятельность на II одном или нескольких предприятиях. Фирмы, включающие в себя много предприятий, могут быть объединениями «горизонтального», «вертикального» типа или «конгломератами»,*«Горизонтальный»*тип — все предприятия находятся на одной стадии производства (например, фирмы, владеющие широкой сетью магазинов в розничной торговле). *«Вертикальный»*тип — каждая компания владеет предприятиями на различных стадиях производственного процесса.*Фирмы-«конгломераты»*охватывают предприятия, которые оперируют во многих отраслях и на различных рынках.

**Фонд оплаты труда**— денежные затраты предприятия на оплату труда. Сформируется за счет двух источников: а) издержек производства *и*обращения; б) прибыли предприятия.

**Фонды обращения**— материальные ценности и денежные средства, однократно участвующие в процессах реализации: товары, денежные средства в кассе, на счетах, денежные документы, дебиторская задолженность, расходы будущих периодов и др.

**Чистая прибыль**— прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет. Поступает в их полное распоряжение.

**Эффективность труда предприятия**определяется количеством и качеством предоставляемых услуг, степенью удовлетворения спроса и обслуживания потребителей, скоростью их обслуживания, ростом прибыли на один рубль трудовых затрат, размерами доходов на одного работника, производительностью и фондовооруженностью труда. Эффективность труда определяет, таким образом, социалыю-экономический эффект результатов труда работников предприяти

**1.2.2. Теоретический раздел**

**1.2.2.1. Перечень учебников, учебных пособий, Интернет-ресурсов и справочной литературы, рекомендуемых для изучения по учебному предмету;**

**1.2.2.2. Перечень электронных средств обучения: электронные учебники, пособия, презентации и др. (размещаются полностью)**

**Ссылки на сайты**

1. https://drive.google.com/file/d/1ew\_3Md72-5LK10Y1fHyb4R5RyrUHme3u/view?usp=sharing

2. <http://business-poisk.com/gotovye-primery-biznes-planov-besplatnaya> kollekciya html^biznesplany-v-sfere-obrazovaniya-i-konsaltinga

3. <http://www.knowfinance.ru/knofms-430-l.html>

4.https://studbooks.net/891558/marketing/osobennosti\_planirovaniya\_sfere\_obrazovaniya

**1.2.2.3. Содержание лекционного, теоретического курса (указываются темы лекций согласно календарно-тематическому планированию, план проведения лекции, основные понятия по изучаемой теме, вопросы для проверки знаний, конструкции занятий с лекционным материалом);**

**Тема:** Введение

**Цель:**

- сформировать понятие об основных направлениях социально-экономического развития Республики Беларусь;

- ознакомить с целями и задачами учебного предмета;

**Ход урока**

1. Организационный момент

2. Изучение новой темы

**План**

1. Основы экономики образования, как отрасль экономической науки.

2. Понятие экономики образования.

3. Тенденции развития образования

Тенденции развития образования.

Состояние образования зависит от социально-политических и экономиче­ских процессов в жизни мирового сообщества, технологий.

Появляется новая информация и формируются новые процессы, которые было невозможно представить еще несколько лет назад. Устаревают и подхо­ды к получению актуальных знаний.

Широкое распространение получает неформальное образование. Оно отчасти компенсирует недостатки и противоречия в традиционных образо­вательных учреждениях. Растет спрос на индивидуальное образование. Раз­работка индивидуальных программ преподавателями дает возможность уча­щимся достигать самореализации исходя из своих потребностей.

Таким образом, формируется новое направление в образовании: умение учиться. Сформировать навыки обработки значительного объема информации в открытом доступе в эпоху интернета - основная задача образовательной сферы в целом. Не менее важной тенденцией является формирование концепции не­прерывного образования. Специалисты склонны считать ее основополагающей.

Экономика образования как наука

В целях преодоления неблагоприятных тенденций в развитии образова­ния в ученой среде было принято решение о формировании нового направле­ния исследований. В итоге появилась наука «Экономика образования».

Основа методологии экономики образования заложена экономической те­орией. Итак, экономика образования - отрасль экономической теории, ко­торая изучает функционирование и развитие образовательной системы, а также материальные предпосылки этих процессов и подготовку кадров.

Экономика образования молодое и быстро развивающееся научное на­правление. Она изучает:

ресурсное обеспечение всех образовательных учреждений;

эффективность финансовых вложений в систему образования;

взаимосвязь уровня образованности и экономического роста.

Предметом изучения являются отношения, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления услуг и благ, создающих­ся в образовательной сфере.

Отношения в системе образования имеют отличительную особенность. Они ограничены в возможностях коммерциализации. Ситуация осложняется на стадии перехода знаний в интеллектуальную собственность. Следует отметить, что в сфере образования, как нигде, очень высокий уровень присвоения интеллектуальной собственности. Задачи экономики образования и методы их решения.

Задачи, которые ставятся перед наукой экономика образования:

систематизировать знания об образовании;

установить экономические закономерности и причинно-следственные связи между экономическими явлениями и процессами в образовательной сфере;

исследовать особенности действий экономических законов в данной сфере; обнаружить и проанализировать факторы, которые способствуют повы­шению эффективности работы образовательных организаций, а также обеспе­чивают качество образовательных услуг.

Как любая другая наука, экономика образования базируется на общена­учных методах познания:

научная абстракция; синтез и анализ; дедукция и индукция; эксперименты; исторический метод; описание и сравнение;

логический метод.

Особое значение образования обусловлено его местом в общественной жизни, значимостью в социально-экономическом, научном прогрессе в целом и в открывающихся интеллектуальных возможностях любого индивидуума, познающего, приобретающего знания, умения и навыки.

Каждый этап эволюции общества связан и определяет особенности об­разовательного процесса.

Одна из главных задач экономики образования состоит в более деталь­ном раскрытии экономической стороны материальных условий, необходимых в каждый данный момент для достижения определенного образовательного уровня членов общества. Эта задача должна решаться с учетом общего со­стояния экономики страны, тех ресурсов, которые могут быть выделены на нужды образования. Образование играет огромную роль в воспроизводстве квалифицирован­ной рабочей силы. Перед экономикой образования стоят внутренние вопросы, среди них на первый план.

**3. Закрепление**

Ответьте на вопросы:

1. Какие проблемы помогает решить «Экономики образования»

2. Назовите цели и задачи учебного предмета

3.Перечислите основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь

**4. Домашнее задание**

 [ 2 ]  **с. 3-4**

**Тема: Рынок образовательных услуг**

Цель:

- сформировать понятие о рынке образовательных услуг Республики Беларусь;

- ознакомить с актуальными проблемами развития рынка образовательных услуг на современном этапе.

**Ход урока**

**1. Организационный момент**

**2. Повторение изученного материала.**

1. Какие проблемы помогает решить «Экономика образования»

2. Назовите цели и задачи учебного предмета

3. Изучение новой темы

План:

1. Понятие рынка образовательных услуг

2. Актуальные проблемы развития рынка образовательных услуг на современном этапе.

Рынок образовательных услуг - такая форма движения образователь­ных ресурсов, при которой как товар обращается образовательная услуга, т. е. продается и покупается субъектами рынка в соответствии с зако­нами рыночной экономики. Различают национальный (внутренний) и меж­дународный (внешний) рынки образовательных услуг. На внутреннем рынке участвуют производители и потребители одной страны, на внешнем - пред­ставители разных стран. Международный рынок образовательных услуг - это сфера формирования спроса и предложения на образовательные услуги между производителями и потребителями разных стран.

Международная торговля образовательными услугами может осущест­вляться несколькими способами:

1. Потребление услуг за рубежом при посещении страны-поставщика (студенты, обучающиеся за границей).
2. Поставка услуги через границу без участия потребителя (студен­ты, обучающиеся в рамках открытых и дистанционных образовательных программ).
3. Коммерческое присутствие поставщика в стране-потребителе (филиалы, представительства зарубежного вуза).
4. Присутствие физических лиц из страны-поставщика в стране- потребителе (профессора и исследователи, работающие за рубежом).

Успехи в осуществлении экспорта образовательных услуг определяются главным образом уровнем развития национального рынка образовательных услуг.

В полной мере многообразие образовательного рынка отражают три ос­новных современных сектора: «белый», «серый» и «черный».

«Белый» сектор представлен платными отделениями государственных ву­зов, негосударственными платными школами и вузами, различными платными курсами (вождения, бухгалтерского учета, программирования, иностранных языков, повышения квалификации и т. п.).

«Серый» сектор представлен услугами государственных и негосударствен­ных учебных заведений, а также частных лиц, которые не оформляют докумен­ты должным образом. Это может быть искажение статистических данных и налоговой отчетности или введение дополнительных сборов в денежной или на­туральной форме («добровольных пожертвований»), без должного оформления.

«Черный» сектор представлен образовательными учреждениями, дей­ствующими без оформления необходимых лицензий, или распространяющи­ми свою деятельность далеко за рамками, обусловленными лицензией, а также системой взяток и поборов при поступлении в вузы, при сдаче сессионных экзаменов и т. д.

Рынок образовательных услуг существенно отличается от других рынков по двум главным причинам.

Во-первых, создаваемая услуга тут же потребляется, что делает невоз­можным сравнение предложений двух разных продавцов. Единственное, что можно сделать на рынке услуг, - сравнить ожидаемые и полученные выгоды.

Во-вторых, часто предоставление услуг требует специальных знаний и мастерства, которые покупателю трудно оценить, а зачастую и понять. Поэто­му повысить осязаемость услуг, снизить покупательский риск и неопределен­ность помогут лицензирование и выдача сертификатов.

Существуют разные подходы к определению образовательных услуг. Наиболее распространенный из них под образовательными услугами по­нимает систему знаний, информации, умений и навыков, используемых для удовлетворения разнообразных образовательных потребностей лич­ности, общества и государства.

Как и любая другая услуга, образовательная услуга имеет особые свой­ства:

1. неосязаемость услуги (ее невозможно увидеть, убедиться в каче­стве и целесообразности приобретения до момента потребления);
2. несохраняемость во времени (процесс производства и потребления услуг происходит одновременно, они не могут складироваться для после­дующей продажи);
3. изменчивость качества (качество образовательных услуг может существенно различаться в зависимости от того, какое образовательное учреждение и как их оказывает);
4. целостность (для потребителя образовательная услуга будет иметь потребительную стоимость только тогда, когда он получит ее в полном объеме);
5. взаимосвязанность с потребителем (от потребителя требуется личное участие и определенный набор навыков, умений, усилий для потре­бления этой услуги).

Помимо перечисленных свойств, присущих образовательным услугам, характерным для них являются длительность и трудоемкость (5-6 лет), ком­плексность (60-80 учебных дисциплин), сложность (использование высо­коквалифицированных специалистов), определенная независимость и обо­собленность деятельности педагогического персонала образовательного учреждения, длительность использования результатов (как правило, многие годы), свобода профессорско-преподавательского состава в выборе методик преподавания и т. д.

Таким образом, основным товаром в системе образования является услуга в виде программы, курса, предлагаемая потребителям для удов­летворения их образовательных потребностей.

Образовательные учреждения как субъекты, формирующие и осущест­вляющие предложение образовательных услуг на рынок, выполняют следую­щие функции:

* оказание обучающимся образовательных услуг, передача желаемых и необходимых знаний, умений и навыков (как по содержанию и объему, так и по ассортименту и качеству);
* производство и оказание сопутствующих образовательных услуг, а также оказание воздействий, формирующих личность будущего специ­алиста;
* оказание информационно-посреднических услуг потенциальным и реальным обучающимся и работодателям, включая согласование с ними условий будущей работы, размеров, порядка и источников финансирования образовательных услуг и др.

Кроме того, учебное учреждение в определенных условиях может вы­ступать в разных ролях. Одни виды образовательных услуг оно производит, а другие их виды, наоборот, покупает в рамках той же системы образования (например, оплачивает повышение квалификации своих преподавателей или приглашает профессоров из других вузов читать лекции по отдельным кур­сам). В одной ситуации вуз действует чисто по-рыночному, т. е. ставит на первое место получение прибыли (различные платные курсы дополнительно­го образования), а в другой - его работа нацелена чисто на благо общества (например, назначение именных стипендий отличникам учебы или обучение тех или иных социально незащищенных студентов из собственных средств).

Важной ступенью изучения рынка образовательных услуг и основанием для выбора приоритетных сфер приложения рыночной активности, является сегментация рынка - деятельность по классификации потенциальных и ре­альных потребителей производимой продукции (услуг) в соответствии с каче­ственной структурой их спроса.

Сегментация рынка может выполняться по группам потребителей, по па­раметрам продукции, по основным конкурентам.

Рынок, на котором потребителями выступают личности, сегментиру­ется в соответствии с географическими, демографическими, психографи­ческими и поведенческими критериями.

К географическим факторам относят регион, административное деление, численность и плотность населения, климат.

К демографическим - возраст, пол, тип и состав семьи, среднедушевой доход, сферу занятости, уровень образования и т. п.

Сегментирование по психографическому принципу требует определения социального слоя потребителей, их стиля жизни, особенностей характера и т. и.

Сегментирование поведенческого фактора предполагает выявление ста­туса потребителя, искомых им выгод, интенсивности потребления, степени приверженности данному товару, стадии готовности потребителя к восприя­тию программы, отношение к программе или к учебному заведению в целом.

Личностей как конечных потребителей образовательных услуг на рынке высшего образования можно разделить на несколько групп в зависимости от их образовательных потребностей:

1. Традиционные учащиеся - те, кто сразу после школы поступают в вуз для изучения конкретной области знаний.
2. Нетрадиционные учащиеся - те, у кого между средней школой и получением высшего образования был перерыв, в течение которого они работали.
3. Традиционные продолжающие учащиеся - те, кто после получения высшего образования одного уровня решили продолжить обучение в ма­гистратуре или аспирантуре.
4. Профессионально продолжающие учащиеся - те, кто получает так называемое «второе высшее образование» в связи с необходимостью изме­нить область своей профессиональной деятельности или получить новые возможности профессионального роста в выбранной области.
5. Случайные учащиеся - люди, которым время от времени требу­ются определенные новые знания, и они выбирают различные кратко­срочные программы профессиональной переподготовки или повышения квалификации.
6. Пожизненные учащиеся - те, кому в течение всей их жизни и ка­рьеры нужно обновление знаний.

Рынок образовательных услуг сегментируется по таким параметрам ус­луг, как уровень образования, профиль подготовки, уровни фундаменталь­ности, широты образования и глубины специализации, формы обучения, его сроки (объемы), используемые методы и приемы.

Зависимости от своих возможностей и потребностей клиентов учеб­ные заведения предлагают различный ассортимент таких программ, которые можно классифицировать по уровню предлагаемого образования (програм­мы бакалавра, магистра, дипломированного специалиста, дополнительного и профессионального образования и т. п.), профилю (программы по финан­сам, маркетингу, товароведению, управлению персоналом и другим пользу­ющимся спросом на рынке профессиям), форме обучения (дневные, вечер­ние, заочные, дистанционные, экстернат и т. д.), по используемым методам обучения (сэндвич-курсы, проблемное обучение, обучение по месту работы и т. п.), по способу оплаты услуг (платные и бесплатные), по организаци­онно-правовым формам (государственные и частные), по наличию допол­нительных компонентов, когда для достижения цели не достаточно лишь ресурсов одного учебного заведения (международные программы, корпора­тивные программы и т. п.).

Сегментация рынка по основным конкурентам объясняет, почему поль­зуются спросом услуги, предлагаемые конкурентами. В качестве конкурентов на рынке образовательных услуг выступают другие образовательные учреж­дения, производящие такие же образовательные услуги, обеспечивающие аналогичные дополнительные услуги и назначающие те же цены. Кроме того, конкурентами могут быть признаны фирмы, оказывающие такие же или по­добные услуги (например, промышленные предприятия с развитой системой подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров); фирмы, производящие печатные, видео-, аудио-, компьютерные учебные пособия; об­разовательные каналы и передачи радио и телевидения; консультационные фирмы и др.

Известно пять конкурирующих концепций, одну из которых учебное заведение может взять за основу поведения на рынке: производственная, продуктовая, сбытовая, потребительская и социальная.

1. Производственная (производственно-ориентированная) концепция утверждает, что потребители отдают предпочтение доступным и де­шевым товарам. Главная задача организации, ориентированной на эту концепцию, - снижение издержек. Эта концепция выражается в стрем­лении снижения заработной платы работникам образовательных учреж­дений.
2. Продуктовая (продукто-ориентированная) концепция основана на том, что потребители отдают предпочтение товарам, имеющим наи­высшее качество. Для сферы образования продуктовая концепция получи­ла название концепции повышения качества образовательных услуг. В ней подразумевается, что есть сегмент потребителей, которые оказывают предпочтение образовательным услугам высокого качества. Концепция совершенствования услуг целесообразна в условиях высокой индивидуали­зации спроса, когда существует часть потребителей, нуждающихся в об­разовательных услугах повышенного качества. В этом случае важно верно оценить платежеспособность потребителей.
3. Согласно сбытовой концепции (концепции ориентации на про­дажи), потребители по природе своей никогда не будут добровольно по­купать всю выпускаемую организацией продукцию. Поэтому организация должна вести агрессивную политику продаж и интенсивно продвигать на рынок свои товары, вести поиск новых групп потенциальных покупа­телей.
4. Потребительская концепция (концепция маркетинга) — основана на том, что залог достижения целей организации - определение нужд и потребностей целевых рынков и удовлетворение потребителей более эф­фективными способами, чем у конкурентов. Принимая за основу эту кон­цепцию, образовательное учреждение должно выявлять потребности в образовательных услугах, прогнозировать их, определять потенциальные возможности спроса, а затем обеспечивать удовлетворение спроса на об­разовательные услуги.
5. Социальная концепция требует учета в оказании образовательных услуг социальных и этических вопросов. В частности учет реальной по­купательной возможности образовательных услуг различными слоями на­селения.

Специфика социологического подхода к рынку образовательных услуг за­ключается в том, чтобы анализировать степень удовлетворенности им различ­ных социальных общностей как непосредственно включенных в его систему, так и косвенно связанных с ней. Речь идет о выявлении социального самочув­ствия различных групп в сфере образования, факторах социального комфорта и дискомфорта (что особенно актуально для общества, совершающего переход к рыночным отношениям), готовности людей продолжать образовательную деятельность в течение всей их жизни либо достаточно долгого времени.

Социология изучает качество предоставляемых потребителям образова­тельных услуг, вопросы непрерывного образования как с точки зрения личной заинтересованности людей в его развитии, так и с позиций общественного признания значимости этой проблемы. Последнее выражается в существова­нии особого направления социальной политики, поощряющей и финансиру­ющей создание различных структур дополнительного образования и его цен­тров за пределами институализированных учреждений и учебных заведений для удовлетворения самых разнообразных образовательных потребностей не только молодежи, но и взрослого населения.

С точки зрения социологического подхода, рынок образовательных ус­луг рассматривается как система, выступающая в виде совокупности и взаи­мосвязи различных подсистем: допрофессионального, профессионального и внепрофессионального образования; дошкольного, школьного, дополнитель­ного образования; начального, среднего, высшего, послевузовского професси­онального образования и т. д

Перед каждым экономическим агентом стоят вопросы: что, как, для кого и когда производить. Микроэкономика решает эти задачи при помощи модели кривой производственных возможностей (КПВ). КПВ дает представление о четырех понятиях: а) об ограниченности (редкости) ресурсов; б) об эффек­тивности экономики; в) об экономическом выборе и г) об альтернативных из­держках.

Спрос и предложение - взаимозависимые элементы рыночного ме­ханизма, где спросопределяется платежеспособной потребностью поку­пателей (потребителей), а предложение - совокупностью товаров, пред­ложенных продавцами (производителями); соотношение между ними складывается в обратно пропорциональную зависимость, определяя соответ­ствующие изменения в уровне цен на товары.

Если спрос- это количество продукции, которое покупатель желает и имеет возможность купить (то есть платежеспособная потребность), то предложение - это то количество благ, которое продавцы готовы предло­жить в конкретное время в конкретном месте.

Спрос - это запрос фактического или потенциального покупателя, потребителя на приобретение товара по имеющимся у него средствам, которые предназначены для этой покупки.

Закон спроса - величина спроса уменьшается по мере увеличения цены товара. То есть повышение цены вызывает понижение величины спроса, сни­жение же цены вызывает повышение величины спроса.

Избыточный спрос или дефицит, сопутствующий ценам ниже цены равновесия, свидетельствует, что покупателям необходимо платить более вы­сокую цену, чтобы не остаться без продукта. Растущая цена будет:

1. побуждать фирмы к перераспределению ресурсов в пользу производ­ства данного товара;
2. вытеснять некоторых потребителей с рынка.

Предложение - возможность и желание продавца (производителя) предлагать свои товары для реализации на рынке по определенным ценам.

## Тема: Финансирование в сфере образования.

**Цель:**

- дать понятие о финансировании, задачах, принципах деятельности финансирования нормативно-правовых документах, регламентирующих функционирование системы финансирования.

**Ход урока**

**1. Организационный момент**

**2. Повторение изученного материала.**

1. Приведите пример производства образовательных услуг?

2. Что представляет собой образовательная услуга?

3. Изучение новой темы

План:

1. Понятие финансирования.

2. Понятие и принципы деятельности (организации) предприятия.

3. Классификация ( организаций) предприятий.

4. Создание (организаций) предприятий.

5. Реорганизация и ликвидация (организаций) предприятий.

6. Система управления на предприятии ( в организации).

Для обеспечения качественного образования необходима продуманная финансовая политика.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О высшем образовании» от 11 июля 2007 г. № 252-3 финансирование высших учебных заведений осу­ществляется:

* государственных высших учебных заведений - за счет средств респу­бликанского бюджета;
* частных высших учебных заведений - за счет средств учредителя.

Вместе с тем финансирование высших учебных заведений может осу­ществляться также за счет иных источников, не запрещенных законодатель­ством Республики Беларусь.

Государственные высшие учебные заведения могут оказывать платные образовательные услуги, которые не финансируются за счет средств республи­канского бюджета, согласно перечню, утверждаемому Правительством Респу­блики Беларусь. Финансирование в сфере образования осуществляется также в соответствии с главой 16 Кодекса Республики Беларусь «Об образовании» от 13 января 2011 г. № 243-3.

Анализ развития высшего образования в различных странах позволил определить ряд моделей его финансирования.

Первая модель предполагает осуществление финансирования «на основе предложения», когда учебное заведение получает средства напрямую из госу­дарственных источников, исходя из потребностей вузов в соответствии с пред­ставленной сметой расходов. Ежегодно высшие учебные заведения составля­ют проект бюджета на очередной финансовый год, где указывают потребность в объеме финансирования по статьям бюджетной классификации с соблюде­нием установленных норм расходов по отдельным видам затрат, действующих цен и тарифов.

Вторая модель - «трансформационная модель», характеризуется ростом количества частных университетов и колледжей, дополнением, а иногда и в значительной мере замещением государственного финансирования вузов частным (характерно для таких стран, как Чили, Корея, Япония, Велико­британия, США, Австралия, где доля частных расходов в 2011 г. превышала 50%).

Третья модель - финансирование на основе «спроса». Она основывается преимущественно на рыночных механизмах, предполагает конкуренцию ву­зов, (как частных, так и государственных) за выделяемые бюджетные ресурсы.

Реализация на практике данного подхода предполагает широкое исполь­зование государственных пособий успешным студентам, студенческих займов и т. д. Переход к данной модели способствует повышению качества образова­тельных услуг, эффективному использованию ресурсов, усилению мотивации студентов.

В большинстве развитых стран сложилась система многоканального фи­нансирования высшего образования с доминирующим положением бюджет­ного финансирования в сочетании с различными альтернативными, внебюд­жетными источниками финансирования. Процесс реформирования данной схемы многоканального финансирования высшего образования идет не путем простого замещения бюджетных источников внебюджетными, а посредством активного развития студенческого кредитования. В развитых странах стало общепризнанным, что государство несет исключительную ответственность в финансировании капитальных расходов и, прежде всего, в финансировании вузовской науки, а также ассигнований в строительство и расширение вузов­ской инфраструктуры. В развитых странах государство продолжает сохранять в основном свои обязательства в финансировании текущих расходов на выс­шее образование и тем самым способствует в определенной степени сокраще­нию неравенства возможности поступления в вузы.

В тоже время заметна тенденция на увеличение объема финансовых вло­жений в сферу образования за счет роста поступлений денежных средств от всех источников, в первую очередь от многочисленных платных услуг, оказы­ваемых вузами, средними специальными учебными заведениями разных форм собственности и направлений.

В условиях становления и развития социально ориентированной рыноч­ной экономики в Республике Беларусь для государственных учебных заведе­ний появляется реальная возможность для увеличения объема финансовых ресурсов за счет собственных доходов. Чтобы реализовать эти условия, не­обходимо расширить виды деятельности и повысить заинтересованность кол­лектива каждого учреждения в росте денежных поступлений. В финансовом плане учебного учреждения кроме собственных источников доходов в разделе поступления следовало бы отражать и привлеченные средства. Прежде всего, речь идет о кредитах, полученных от банков, финансовых компаний, отдель­ных фондов на условиях возвратности и платности. Пока в Беларуси кредит­ные ресурсы почти не используются.

Таким образом, можно констатировать многовекторность решения про­блем финансового обеспечения учебных заведений. Вместе с тем, учитываю актуальность данной темы, данный вопрос прорабатывается и на высшем уровне. Так, Министерство финансов предлагает изменить подходы в финан­сировании учреждений образования в целях экономии средств и, возможно, увеличения заработной платы педагогов. По поводу последнего - выплачи­вать большую заработную плату или направить деньги на другие нужды, будет решать руководитель. Для повышения эффективности бюджетных расходов в Беларуси начинается работа по этапному внедрению новых методов плани­рования и финансирования бюджетных организаций. Первым этапом такой работы в 2013 г. была реализация пилотного проекта по нормативному финан­сированию в сфере образования и здравоохранения. Внедрение нормативного финансирования проводилось поэтапно с учетом особенностей учреждений образования и без снижения фактически сложившегося уровня их финанси­рования.

В свете сказанного, особую актуальность приобретает разработка эффек­тивного механизма привлечения широкого круга финансовых ресурсов и ра­ционального управления ими в сфере образования для достижения высокого экономического и социального эффекта.

4. Закрепление

Ответьте на вопросы:

1. Какие отрасли объединяет производственная сфера?

2. По каким признакам предприятия объединяются в отрасли?

3. Какие отрасли объединяет непроизводственная сфера?

4. На какие секторы делится система национальной экономики?

5. Домашнее задание

 [ 1 ] с. 24-26

Тема: **Налогообложение в образовании.**

Цель:

- дать понятие о сущности налогообложения в образовании

Ход урока

1. Организационный момент

2. Повторение изученного материала.

1. Приведите пример финансирования в системе образования?

2. Что представляет собой финансирование?

3. Какие Вам известны модели финансирования?

3. Изучение новой темы

План:

1. Понятие налогообложения.

2. Модели налогообложения.

3. Система налогообложения в образовании.

Наряду с коммерческими организациями плательщиками налоговых пла­тежей являются учреждения, финансируемые из бюджета (далее - бюджетные учреждения), осуществляющие предпринимательскую деятельность, в т. ч. в области здравоохранения и образования.

В соответствии со ст. 62 Общей части Налогового кодекса Республики Бе­ларусь, вступившей в силу с 1 января 2004 г., субъекты хозяйствования, вклю­чая и бюджетные организации, обязаны в части осуществления предпринима­тельской деятельности наряду с бухгалтерским учетом вести налоговый учет.

Порядок ведения налогового учета определен Инструкцией о порядке ве­дения налогового учета, утвержденной постановлением Министерства финан­сов Республики Беларусь и Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 16 декабря 2003 г. № 173/114.

Действующим налоговым законодательством для бюджетных учрежде­ний, осуществляющих деятельность в сферах здравоохранения и образования, предусмотрен ряд льгот, касающихся исчисления отдельных платежей.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 30 августа 2000 г. № 472 «О дополнительных мерах по развитию высшего образования в Республике Беларусь» с последующими изменениями и дополнениями от начисления и уплаты налогов и неналоговых платежей в бюджет и внебюджет­ные фонды, кроме взносов по государственному социальному страхованию в Фонд социальной защиты и платежей в Государственный фонд содействия за­нятости, освобождены высшие государственные учебные заведения в части средств, полученных от оказания образовательных услуг, указанных в Перечне образовательных услуг, оказываемых государственными высшими учебными заведениями и попадающих под льготное налогообложение, утвержденном постановлением Министерства образования Республики Беларусь, Государ­ственного налогового комитета Республики Беларусь и Министерства финан­сов Республики Беларусь от 29 декабря 2000 г. № 61/114/129.

Учебные заведения, которые не попадают под действие названного Указа либо оказывающие услуги, не определенные Перечнем образовательных услуг, являются плательщиками налоговых платежей от доходов, полученных от пред­принимательской деятельности, в общеустановленном порядке. Однако данные организации вправе применять льготный порядок налогообложения по налогу на прибыль, предусмотренный ст. 50 Закона Республики Беларусь от 29 декабря 2003 г. № 259-3 «О бюджете Республики Беларусь на 2004 год» с последующими изменениями и дополнениями (далее - Закон «О бюджете Республики Беларусь на 2004 год»), согласно которому освобождены от уплаты налога на прибыль с направлением высвободившихся сумм на развитие материально-технической базы для учебного процесса, финансируемые из республиканского и местного бюджетов учебные и учебно-спортивные учреждения, в части дополнительных средств, полученных от осуществления предпринимательской деятельности, в т. ч. и от доходов, полученных от сдачи имущества в аренду.

Постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 2 апреля 2004 г. № 24 утверждена Инструкция о порядке использования сумм, высвободившихся в связи с освобождением учебных заведений, финансируе­мых из республиканского и местных бюджетов, от уплаты налога на прибыль в части дополнительных средств, полученных от осуществления предприни­мательской деятельности в 2004 г.

Высвободившиеся суммы налога на прибыль должны направляться на развитие и укрепление материально-технической базы учебного и научного процессов, а именно:

* на капитальное строительство, реконструкцию зданий и сооружений;
* капитальный и текущий ремонт зданий, сооружений, объектов социально­культурного и бытового назначения;
* приобретение зданий и сооружений, технического и учебно-лаборатор­ного оборудования, предметов длительного пользования, инвентаря и матери­алов, предназначенных для осуществления учебного и научного процессов;
* оплату текущих расходов по приобретению предметов снабжения и рас­ходных материалов;



- финансирование мероприятий по энергосбережению, включенных в от­раслевую программу по энергосбережению, а также выполняемых учреждени­ями образования самостоятельно.

В случае нецелевого использования высвободившихся средств сумма на­лога на прибыль взыскивается налоговыми органами в бесспорном порядке с применением санкций, предусмотренных законодательством Республики Бе­ларусь.

Освобождение от уплаты не означает, что начисление налога на прибыль не производится. Так, по стр. 9 налоговой декларации (в редакции постанов­ления Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 29 апреля 2004 г. № 57 «О внесении дополнений и изменений в Инструкцию о порядке исчисления и уплаты в бюджет налогов на доходы и прибыль и о порядке пред­ставления уточненных налоговых деклараций (расчетов)») отражается облага­емая налогом прибыль, в т. ч. прибыль от деятельности, облагаемой налогом, остающимся в распоряжении плательщика в связи с льготным налогообло­жением и подлежащим использованию по целевому назначению, по стр. 15 расчета - сумма налога на прибыль, подлежащая использованию по целевому назначению.

Сумма льготируемой прибыли отражается по стр. 11 декларации и полно­стью снимается при исчислении налога на прибыль.

На счета учебных заведений может поступать пеня, начисленная за не­своевременную оплату за обучение, либо проценты за хранение денежных средств от предпринимательской деятельности. Указанные доходы не связа­ны прямо с оказанием услуг, следовательно, подлежат обложению налогом на прибыль в общеустановленном порядке, т. е. налог исчисляется и уплачивает­ся в доход бюджета.

В соответствии с гл. 8 Инструкции о порядке исчисления и уплаты в бюд­жет налогов на доходы и прибыль, утвержденной постановлением Министер­ства по налогам и сборам Республики Беларусь от 31 января 2004 г. № 19, с по­следующими изменениями и дополнениями учебные заведения обязаны вести регистры, необходимые для исчисления налога на прибыль.

Кроме того, в соответствии с Законом Республики Беларусь от 19 декабря 1991 г. № 1319-XII«О налоге на добавленную стоимость» с последующими изменениями и дополнениями и Инструкцией о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, утвержденной постановлением Министер­ства по налогам и сборам Республики Беларусь от 31 января 2004 г. № 16, с последующими изменениями и дополнениями освобождаются от налога на добавленную стоимость обороты по реализации на территории Республи­ки Беларусь услуг в сфере образования, связанных с учебным, учебно-про­изводственным и воспитательным процессами, оказываемых организацией, аккредитованной (аттестованной) в общеустановленном порядке в качестве

учебного заведения системы образования, в т. ч. подготовка, переподготовка, повышение квалификации кадров, обучение на факультетах довузовской под­готовки, подготовительных отделениях, курсах по подготовке к поступлению в учебные заведения, платных курсах, связанных с изучением языков, техни­ки безопасности, приобретением навыков по отдельным профессиям, подго­товкой соискателей учебной степени и других курсах в учебных заведениях, организациях Министерства образования Республики Беларусь, а также в со­ответствующих структурах других отраслей, выполняющих государственные требования к учебному процессу в соответствии с Законом Республики Бе­ларусь от 29 октября 1991 г. № 1202-ХП «Об образовании» с последующими изменениями и дополнениями.

В соответствии со ст. 8 Закона Республики Беларусь «О налоге на добав­ленную стоимость» пеня, начисленная за несвоевременную оплату услуг по обучению, освобождаемых от налогообложения, не облагается налогом на до­бавленную стоимость.

**4. Закрепление**

Ответьте на вопросы:

1. Перечислите основные модели налогообложения.

2. Назовите основные принципы налогообложения.

5. Домашнее задание

 [ 2 ] с. 24- 26

Тема: **Основы ценообразования образовательных услуг.**

**Цель:**

- дать понятие о сущности ценообразования образовательных услуг

Ход урока

**1. Организационный момент**

**2. Повторение изученного материала.**

1. Приведите пример налогообложения в системе образования?

2. Что представляет собой налогообложение?

**3. Изучение новой темы**

План:

1. Понятие ценообразования.

2. Организация платных образовательных услуг.

3. Основные этапы организации оказания платных услуг.

Учреждения образования имеют право оказывать услуги в сфере образо­вания на платной основе. При определении содержания образовательных услуг, предоставляемых учреждением образования на платной основе, необходимо руководствоваться соответствующими разделами учебной программы образо­вания: «Иностранный язык», «Детское ручное ткачество», «Хореография».

Данные направления охватывают широкий спектр разных видов детской деятельности и максимально удовлетворяют запросы детей и родителей. Ока­зание платных услуг в сфере образования не может осуществляться взамен или в рамках образовательной деятельности, финансируемой за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, ухудшать качество предоставле­ния услуг в сфере образования, оказываемых за счет средств республиканско­го и (или) местных бюджетов.

Кроме организации образовательных услуг на платной основе по соответ­ствующим разделам учебной программы дошкольного образования, учрежде­ния дошкольного образования могут создавать группы, в которых обучение и воспитание осуществляется на платной основе (в том числе группы кратковре­менного пребывания воспитанников раннего возраста): адаптационные, про­гулочные, выходного дня, игровые сезонные площадки, Материнские школы (далее - группы на платной основе).

Содержание дошкольного образования в группах кратковременного пре­бывания, Материнских школах определяется базовым компонентом учебной программы дошкольного образования. В вышеуказанных группах возможно совместное пребывание воспитанников и их законных представителей. Содер­жание работы с законными представителями воспитанников, реализуемое в условиях Материнской школы, представлено в учебной программе дошколь­ного образования.

Данные группы на платной основе создаются по решению местных ис­полнительных и распорядительных органов при условии обеспечения права граждан на бесплатное дошкольное образование на территории соответству­ющей административно-территориальной единицы в государственных учреж­дениях дошкольного образования, государственных иных организациях, кото­рым в соответствии с законодательством предоставлено право осуществлять образовательную деятельность, реализующих образовательную программу дошкольного образования, образовательную программу специального образо­вания на уровне дошкольного образования, образовательную программу спе­циального образования на уровне дошкольного образования для лиц с интел­лектуальной недостаточностью.

Оказание образовательных услуг на платной основе в учреждениях до­школьного образования осуществляется на основании договора о платных услугах в сфере образования. Типовая форма договора о платных услугах в сфере образования утверждена постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 21 июля 2011 г. № 99 «Об утверждении типовых форм договоров в сфере образования». В договоре о платных услугах в сфере до­школьного образования в обязательном порядке указываются: наименование предоставляемой услуги, сроки предоставления услуги, ее стоимость и поря­док изменения стоимости; порядок расчетов за оказание услуги и ответствен­ность сторон.

Стоимость услуги на платной основе формируется учреждением образо­вания самостоятельно в соответствии с действующим законодательством. За­траты, включаемые в себестоимость услуги, определяются на основании эко­номически обоснованных норм и нормативов, утверждаемых руководителем учреждения дошкольного образования, если иное не установлено законода­тельством.

Запрещается устанавливать учреждениям дошкольного образования нор­мативы по осуществлению приносящей доходы деятельности.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 30 декабря 2011 г. № 330-3 «О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Республи­ки Беларусь» определена льгота по налогу на прибыль, устанавливающая ос­вобождение от налогообложения прибыли учреждений образования от прино­сящей доходы деятельности (подпункты 1.135 пункта 1 статьи 140 Налогового кодекса Республики Беларусь). При определении учреждением дошкольного образования вида деятельности, прибыль от осуществления которой освобож­дается от налога на прибыль, следует руководствоваться общегосударствен­ным классификатором Республики Беларусь (ОКРБ) 0052006 «Виды эконо­мической деятельности», утвержденным постановлением Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 28 декабря 2006 г. № 65 (с изменениями и дополнениями).

Освобождаются от налога на добавленную стоимость обороты по реали­зации на территории Республики Беларусь платных услуг в сфере образова­ния, в частности при реализации образовательной программы дошкольного образования, а также услуг, сопутствующих получению образования (подпун­кты 1.28 и 1.281 пункта 1 статьи 94 Налогового Кодекса Республики Беларусь (особенная часть)).

Доход, получаемый учреждениями образования в виде процентов за поль­зование банком денежными средствами, находящимися на банковском счете, курсовых разниц, неустойки (штрафов, пени) и других видов санкций, полу­ченных за нарушение условий договоров, а также иных внереализационных доходов, учитываемых при налогообложении в соответствии со статьей 128 Налогового кодекса Республики Беларусь, непосредственно не связанных с производством и реализацией товаров (работ, услуг), имущественных прав, и не классифицируемый в соответствии с Общегосударственным классифи­катором видов экономической деятельности (ОКЭД) как вид экономической деятельности учреждения образования, подлежит налогообложению налогом на прибыль в общеустановленном порядке.

При осуществлении платных услуг в сфере дошкольного образования, т. е. приносящей доходы деятельности, данные положения должны быть в обя­зательном порядке отражены в уставе учреждения дошкольного образования в разделе «Финансовая и хозяйственная деятельность учреждения дошкольного образования». В случае осуществления учреждением дошкольного образова­ния деятельности, приносящей доходы, полученные от такой деятельности доходы и приобретенное за счет их имущество поступают в самостоятель­ное распоряжение учреждения дошкольного образования и учитываются на отдельном балансе (если иное не предусмотрено законодательством). Также в данном разделе устава учреждения дошкольного образования доходы, по­лученные за счет осуществления деятельности, соответствующей целям и предмету деятельности учреждения дошкольного образования, необходимо отобразить в качестве источников формирования имущества учреждения до­школьного образования.

Организация платных образовательных услуг в учреждении образо­вания включает следующие этапы:

Подготовительный этап:

1. Изучение нормативных правовых актов, регламентирующих процесс организации платных образовательных услуг в сфере образования.
2. Анализ и прогнозирование ресурсных возможностей и условий учреж­дения образования, включающих кадровый потенциал, материально-техниче­ское и методическое обеспечение, необходимых для организации и оказания качественных платных образовательных услуг.
3. Определение видов платных образовательных услуг, возможных для реализации в учреждении образования и их рентабельности на основе анализа затрат, прогнозирования динамики прибыли.
4. Информирование родителей (законных представителей) через средства массовой информации, интернет ресурсы об оказании платных образователь­ных услуг в учреждении образования.
5. Изучение спроса родителей (законных представителей) на оказание платных образовательных услуг.
6. Анализ и обобщение результатов изучения запросов родителей (закон­ных представителей) и формулирование выводов для определения приоритет­ных видов платных образовательных услуг.
7. Определение видов платных образовательных услуг исходя из запросов родителей (законных представителей).

Организационный этап:

* издание приказа об оказании платных образовательных услуг в учреж­дении образования, определяющего виды образовательных услуг на платной основе, кадровый состав, занятый предоставлением этих услуг, расписание за­нятий, помещения для занятий;
* заключение договоров с родителями (законными представителями) на оказание платных образовательных услуг в учреждении образования (ст. 77 Кодекса Республики Беларусь об образовании);
* составление списков детей для посещения платной образовательной ус­луги;

включение в учебный план учреждения образования учебных часов сверх базового компонента в соответствии с содержанием учебной программы и со­ставление

4. Закрепление

Ответьте на вопросы:

1. Перечислите основные этапы ценообразования.

2. Назовите основные признаки подготовительного этапа организации платных услуг.

3. Назовите основные признаки организационного этапа организации платных услуг.

5. Домашнее задание

 [ 2 ] с. 26-30

Тема: **Организация предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг.**

**Цель:**

- дать понятие об организации предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг

Ход урока

**1. Организационный момент**

**2. Повторение изученного материала.**

1. Приведите пример ценообразования на услуги в системе образования?

2. Что представляет собой ценообразование?

**3. Изучение новой темы**

План:

1. Понятие предпринимательской деятельности.

2. Регистрация предпринимательской деятельности.

3. Основные этапы организации предпринимательской деятельности.

Зарегистрировать ИП можно путем электронной госрегистрации, а также путем личной подачи документов. Как вариант, зарегистрировать Вас в каче­стве ИП может и любой другой гражданин, которому Вы выдадите доверен­ность, которая будет составлена нотариусом. Рассмотрим каждый из способов.

Электронная регистрация. Для этого Вам необходимо иметь ключ элек­тронно-цифровой подписи (далее - ЭЦП). При электронной госрегистрации Вы освобождаетесь от уплаты госпошлины. Получение ЭЦП - длительный процесс, который требует подготовки ряда документов. Плата за получение ЭЦП выше, чем госпошлина за регистрацию ИП.

Госрегистрация на основании доверенности. Для этого Вам необходимо оформить у нотариуса доверенность. За совершение данного действия Вам в последующем необходимо будет оплатить нотариальный тариф. Помимо но­тариального тарифа, далее Вам потребуется уплатить госпошлину за госреги- страцию ИП.

Госрегистрация посредством личного обращения в госорган, совершаю­щий регистрационные действия. При выборе данного способа, Вам необхо­димо лично явиться в госорган, совершающий регистрационные действия, с пакетом документов, оплаченной госпошлиной и фотографией 3x4 (2 шт.).

Выберите коды деятельности по ОКВЭД

В заявлении о регистрации ИП требуется указать основной вид экономи­ческой деятельности (далее - ОВЭД). ОВЭД - эта та деятельность, которую планирует осуществлять ИГ1. Код ОВЭД обязательно указывается в заявлении о госрегистрации. При выборе необходимо руководствоваться ОКРБ 005-2011. В этом документе содержатся все возможные коды видов деятельности.

Заполните заявление на государственную регистрацию.

Форма заполнения заявление для ИП утверждена Приложением 3 Ми­нюста от 27.01.2009 № 8. Это главный документ при регистрации ИП. При его заполнение нужно быть особенно внимательным, при наличии более пяти ошибок Вам откажут в регистрации.

Стоит заметить, что подписывать заявление надо только в присутствии сотрудника регистрирующего органа.

Оплатите государственную пошлину

Госпошлина за регистрацию в качестве ИП составляет пол базовой вели­чины (далее - БВ). Размер БВ исчисляется на момент регистрации в качестве ИП. При оплате госпошлины необходимо при себе иметь паспорт для того, чтобы сотрудник банка правильно заполнил квитанцию, правильно указав в ней все необходимые реквизиты.

Перед оплатой госпошлины рекомендуем посетить Интернет-ресурс ор­гана, совершающего регистрационные действия, для того, чтобы скопировать реквизиты для уплаты госпошлины и предъявить их сотруднику банка.

Соберите пакет документов и подайте его в регистрирующий орган.

Вот и осталось подготовить и проверить весь пакет документов, и идти регистрироваться.

Для госрегистрации в качестве ИП Вам нужно следующий набор доку­ментов:

Первое, и самое главное, это Заявление по форме, утвержденной Прило­жением 3 Минюста РБ от 27.01.2009 № 8.

Далее потребуется Ваши две фотографии размером 3x4.

И последнее - это подтверждение уплаты Вами госпошлины.

НО, если документы в регистрирующий орган место Вас будет подавать доверенное лицо, то на него потребуется заверенная нотариусом доверен­ность.

Теперь со всеми этими документами вы едите в ваш регистрирующий ор­ган по месту жительства.

ИП считается зарегистрированным в день поступления в регистрирую­щий орган всех необходимых документов, оформленных надлежащим обра­зом.

В день регистрации Вам будет выдано свидетельство о гос. регистрации. На практике, в готовое свидетельство при Вас вклеивают Вашу фотографию и присваивают государственный номер - документ готов и выдают на руки. Че­рез пять рабочих дней, там же вы получаете Извещение о постановке на учет в ИМНС, ФСЗН, Белгосстрах и управление статистики.

После регистрации в качестве ИП необходимо:

Забрать извещение о постановке на учет. Срок изготовления документов - 5 рабочих дней с момента госрегистрации.

Отдать в налоговую уведомление о переходе на УСН (при необходимо­сти). Срок подачи уведомления - 20 рабочих дней с момента госрегистрации.

Приобрести книгу учета проверок и книгу замечаний и предложений. Книга учета проверок регистрируется в налоговой.

Обратиться в ФСЗН по месту жительства для урегулирования вопросов по уплате в ФСЗН.

Открыть расчетный счет в банке. Для этого необходимо свидетельство о госрегистрации и личное присутствие в банке.

Внимание:

ИП не уплачивает данные взносы в следующих случаях:

1. находится в трудовых отношениях;
2. получает пенсию;
3. выступает в роли студента средне-специального, высшего учебного за­ведения дневной формы;
4. получает пособие по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет.

Для подтверждения основания неоплаты взносов в ФСЗН необходимо предоставить соответствующий документ.

Направить письмо в Белгосстрах о регистрации в качестве ИП.

4. Закрепление

Ответьте на вопросы:

1. Перечислите основные этапы организации предпринимательской деятельности.

2. Дайте понятие предпринимательской деятельности.

5. Домашнее задание

 [ 2 ] с. 33-35

Тема: **Договорные обязательства в предпринимательской деятельности.**

**Цель:**

- дать понятие о договорных обязательствах в предпринимательской деятельности

Ход урока

**1. Организационный момент**

**2. Повторение изученного материала.**

1. Что представляет собой предпринимательская деятельность?

3. Перечислите основные этапы организации предпринимательской деятельности

**3. Изучение новой темы**

План:

1. Понятие типовых договоров.

2. Юридическая природа договоров в сфере образования.

3. Общая характеристика договоров в сфере образования.

С 1 сентября 2011 г. начал действовать Кодекс Республики Беларусь об образовании (далее - КоО). Вслед за ним вступило в силу постановление Ми­нобразования РБ от 21.07.2011 № 99 (далее - постановление № 99), утвердив­шее 17 типовых форм договоров, используемых в образовании.

Ранее детальная регламентация правоотношений в данной сфере отсут­ствовала, хотя попытки принятия отдельных типовых и примерных форм договоров предпринимались и ранее. В частности, до сих пор применяются 3 примерных договора о профессиональном обучении безработных, утверж­денных постановлением Совета Министров РБ от 12.10.2006 № 1334 (далее - постановление № 1334).

Помимо постановления № 99 были приняты:

• типовая форма договора о подготовке рабочего (служащего) с профес­сионально-техническим образованием за счет средств республиканского бюд­жета, а также аналогичный договор на платной основе, утвержденные поста­новлением Совета Министров РБ от 14.07.2011 № 953 (далее - постановление № 953);

• типовой договор о подготовке научного работника высшей квалифика­ции за счет средств республиканского бюджета, а также аналогичный договор на платной основе, утвержденные постановлением Совета Министров РБ от 28.07.2011 № 1016 (далее - постановление № 1016).

Понятие типовых договоров

Два основных источника возникновения прав и обязанностей сторон - законодательство и договор (п. 1 ст. 7 Гражданского кодекса РБ, далее - ГК).

Типовые договоры занимают промежуточное положение между ними: с одной стороны, они имеют форму индивидуально согласованного сторонами акта, т.е. договора; с другой стороны, условия такого договора целиком опре­деляются нормативным правовым актом, утвердившим соответствующую форму, а не обсуждаются сторонами.

По способу заключения типовые договоры относятся к публичным до­говорам (ст. 396 ГК), которые должны заключаться организацией в ходе ее обычной деятельности на стандартных условиях в отношении каждого, кто к ней обратился. Свобода договора (ст. 391 ГК) в таких случаях ограничивается, по сути, теми пунктами договора, которые в типовых формах остаются неза­полненными.

Согласно п. 4 ст. 396 ГК в случаях, предусмотренных законодательными актами, Правительство РБ может издавать правила, обязательные для сторон при заключении и исполнении публичных договоров (типовые договоры, по­ложения и т. п.).

В сфере образования право утверждать типовые формы договоров выте­кает из постановления Совета Министров РБ от 19.07.2011 № 969 «О деле­гировании полномочий Правительства Республики Беларусь на принятие (из­дание) нормативных правовых актов в соответствии с Кодексом Республики Беларусь об образовании» (за исключением типовых форм договоров о под­готовке научного работника высшей квалификации за счет средств республи­канского бюджета и о подготовке научного работника высшей квалификации на платной основе).

Таким образом, типовой договор - это такая разновидность публич­ного договора, условия которого заранее определены для обеих сторон.

Другие признаки типовых договоров

Другие признаки типовых договоров как разновидности договоров при­соединения следующие:

а) организация не вправе оказывать предпочтение одному лицу перед дру­гим в отношении заключения публичного договора, кроме случаев, предусмо­тренных законодательством;

б) отказ организации от заключения публичного договора при наличии возможности предоставить потребителю соответствующие товары (работы, услуги) не допускается (п. 5 ст. 396 ГК);

в) условия договора, ограничивающие права потребителя по сравнению с нравами, установленными законодательством в этой области, считаются ни­чтожными (п. 1 ст. 19 Закона РБ от 09.01.2002 № 90-3 «О защите прав потре­бителей», далее - Закон о защите прав потребителей);

г) при необоснованном уклонении организации от заключения публич­ного договора другая сторона на основании п. 4 ст. 415 ГК вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор. При этом сторона, не­обоснованно уклоняющаяся от заключения договора, должна возместить дру­гой причиненные этим убытки.

Отличия типовых договоров от примерных

Типовые договоры следует отличать от примерных договоров, о которых идет речь в ст. 397 ГК (например, упомянутого выше Примерного договора об обучении безработного), поскольку:

* в противовес типовым, примерные договоры не обязательны для сторон;
* цель примерных договоров - упростить договорно-правовую работу, а не связать стороны обязательными условиями;
* примерные условия могут разрабатываться не только Правительством РБ или иными государственными органами, но и юридическими лицами, одна­ко в последнем случае они обязательно должны быть опубликованы в печати.

Юридическая природа договоров в сфере образования

Договоры об оказании услуг по обучению прямо упомянуты в п. 2 ст. 733 ГК в качестве разновидности договора возмездного оказания услуг (глава 39 ГК).

Однако договор возмездного оказания услуг по определению является возмездным (платным). Между тем ст. 49 Конституции Республики Беларусь гарантирует бесплатность среднего и профессионально-технического образо­вания, а п. 2 ст. 3 КоО перечисляет и иные виды, формы, образовательные программы бесплатного образования, право на которое граждане РБ имеют на конкурсной основе.

Получается достаточно неоднозначная ситуация, когда образовательные отношения регулируются в зависимости от ситуации:

* разновидностями договора возмездного оказания услуг (глава 39 ГК), если такие договоры возмездны по своей природе (это более половины дого­воров, перечисленных в ст. 60-77 КоО);
* договорами об обучении, перечисленными в КоО, которые предусма­тривают использование средств бюджета, следовательно, будут для обучаю­щегося безвозмездными (бесплатными). К такого рода договорам не могут на основании и. 2 ст. 4 КоО субсидиарно применяться нормы ГК о возмездном оказании услуг, а лишь нормы КоО. Вызывает сомнение, что такие договоры предоставляют обучающемуся гарантии, определенные ст. 2 Закона о защите прав потребителей;
* на внедоговорной основе (например, образовательные программы бес­платного дошкольного или общего среднего образования), когда бесплатное образование может предоставляться на иных основаниях: согласно п. 1 ст. 56 КоО, помимо договора (если его заключение не требуется), образовательные отношения могут возникать на основании решения руководителя организа­ции, индивидуального предпринимателя (далее - ИП), имеющих право осу­ществлять образовательную деятельность, о приеме (зачислении) обучающе­гося лица.

[Отличительная особенность всех договоров возмездного оказания услуг

Одним из признаков и отличительной особенностью всех договоров воз­мездного оказания услуг является то, что исполнитель, оказывая услуги, в то же время не гарантирует результат. В соответствии с п. 1 ст. 733 ГК он обязан лишь совершить определенные действия или осуществить определенную де­ятельность, а результат (применительно к образовательным услугам это мо­жет быть как получение документа об образовании, так и знаний) зависит не только от исполнителя, но и от заказчика (обучающегося). Это нашло отраже­ние во всех типовых формах договоров, где предмет договора сформулирован именно как процесс, а не его результат. Тем более это относится к договорам на бесплатное обучение.

Ситуации с невозможностью исполнения договора, а также с одно­сторонним отказом от него

В договорах об оказании услуг по обучению, регламентированных зако­нодательством, специально не урегулированы ситуации с невозможностью ис­полнения, а также с односторонним отказом от него. Если речь идет о платных образовательных услугах, то здесь подлежат применению нормы ст. 735-736 ГК, в соответствии с которыми:

* в случае невозможности исполнения возникшей по вине заказчика услу­ги подлежат оплате в полном объеме, если иное не предусмотрено законода­тельством или договором возмездного оказания услуг;
* в случаях, когда невозможность исполнения возникла по обстоятель­ствам, за которые ни одна из сторон не отвечает, заказчик возмещает испол­нителю фактически понесенные им расходы, если иное не предусмотрено за­конодательством или договором возмездного оказания услуг;
* заказчик вправе отказаться от договора возмездного оказания услуг при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов;
* исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по договору возмездного оказания услуг лишь при условии полного возмещения заказчику убытков.

Общая характеристика договоров в сфере образования

В ст. 59 КоО перечисляются виды (уровни) образования и образователь­ные программы, которые осуществляются на основании договоров. Данная статья содержит перечень из 18 договоров, на основании которых возникают образовательные отношения, типовые формы которых утверждаются Прави­тельством РБ.

Содержанию каждого из них (предмет договора; стороны; источник опла­ты; прочие существенные условия) посвящены статьи КоО - с 60 по 77.

Следует также учитывать, что договорам, указанным в ст. 60-61 КоО, со­ответствуют типовые формы, утвержденные постановлением № 1016. Поэто­му общее количество договоров об образовании, перечисленных в КоО (18), меньше общего количества типовых форм (21) за счет детализации уровня об­разования, по которому осуществляется подготовка (высшее, среднее специ­альное, профессионально-техническое).

Двух- и трехсторонние договоры.

Большинство договоров в сфере образования могут быть как двухсторон­ними, так и трехсторонними.

В качестве третьей стороны выступает либо направляющая организация, что подразумевает наличие (установление в будущем) трудовых отношений, либо иное лицо, оплачивающее обучение (основания для этого могут быть са­мые разные).

Принципиального различия между двух- и трехсторонними договорами нет (п. 4 ст. 390 ГК). Обязанности третьей стороны (плательщика или заказчи­ка) обычно ограничиваются оплатой образовательных услуг.

В качестве исполнителя по договорам об обучении могут выступать УО, причем по некоторым договорам (образовательным программам) только ГУО, а в разрешенных случаях также другие организации и ИП.

Выбор организационно-правовой формы учреждения предполагает не только некоммерческий характер деятельности УО, но и то, что оно финан­сируется собственником (п. 1 ст. 120 ГК), а имуществом владеет, пользуется и распоряжается на праве оперативного управления в соответствии с целями своей деятельности (ст. 277 ГК). По сравнению с другими учреждениями для УО действуют дополнительные запреты на:

а) оказание платных услуг взамен образовательной деятельности, финан­сируемой за счет бюджета;

б) установление им нормативов на осуществление приносящей доход де­ятельности (ст. 138 КоО).

Статья 19 КоО провозглашает, что УО могут быть государственными и частными, но ее п. 7 перечисляет сферы (связанные с обороной и безопасно­стью), где могут создаваться только ГУО.

Существенные условия договора

Для каждого вида договора в ст. 60-77 КоО перечисляются существенные условия договора.

Существенными согласно п. 1 ст. 402 ГК являются условия договора о предмете договора, условия, которые названы в законодательстве как суще­ственные, необходимые или обязательные для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Юридическое значение существенных условий договора в том, что с момента достижения сторонами соглашения по ним договор считается заключенным.

Предмет договора - обучение в соответствии с одной из образовательных программ (подготовки, переподготовки, повышения квалификации, стажиров­ки) соответствующего уровня (профессионально-техническое, среднее специ­альное, высшее, послевузовское) с присвоением соответствующей специаль­ности, профессии, квалификации.

В соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь ОКРБ 011-2009 «Специальности и квалификации», утвержденным постановлением Минобразования РБ от 02.06.2009 № 36:

* специальность - это вид профессиональной деятельности, требующий определенных знаний, навыков и компетенций, приобретаемых путем обуче­ния и практического опыта;
* подсистема группы специальностей;
* профессия - род трудовой деятельности, требующий определенных зна­ний и навыков, приобретаемых путем обучения и практического опыта;
* квалификация - подготовленность работника к профессиональной дея­тельности для выполнения работ определенной сложности в рамках специаль­ности, направления специальности.

Для некоторых видов договоров дополнительно указываются:

* направление специальности - подсистема специальности как разновид­ность профессиональной деятельности в рамках конкретной специальности профессионально-технического, среднего специального и высшего образова­ния I ступени;
* должность - служебное положение работника, обусловленное кругом его обязанностей, должностными правами и характером ответственности;
* специализация - составляющая специальности или направления специ­альности профессионально-технического, среднего специального и высшего образования I ступени, обусловленная видом применяемых знаний и особен­ностями профессиональной деятельности в рамках специальности или ее на­правления.

Отдельные виды договоров отличаются также в зависимости от статуса обучающегося: руководящий работник, специалист, рабочий, служащий.

Также следует учитывать, что для некоторых сфер (например, охрана тру­да) периодические переподготовка, стажировка, повышение квалификации являются обязательными

4. Закрепление

Ответьте на вопросы:

1. Перечислите виды договоров.

2. Дайте понятие типового договора.

5. Домашнее задание

 [ 2 ] с. 35-44

Тема: **Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности.**

**Цель:**

- дать понятие о бизнес-планировании в предпринимательской деятельности

Ход урока

**1. Организационный момент**

**2. Повторение изученного материала.**

1. Что представляют собой договорные обязательства?

2. Перечислите основные типы договоров.

**3. Изучение новой темы**

План:

1. Понятие бизнес-планирования.

2. Назначение бизнес-плана.

3. Структура бизнес-плана.

Организация нового бизнеса всегда требует серьезной и основательной подготовки. А в нашей стране предпринимателю, начинающему собственное дело, приходится особенно нелегко. Прежде чем «запустить» практически лю­бой бизнес, предпринимателю нужно пройти через бесконечную череду со­гласований и разрешений, связанных с регистрацией предприятия, поиском помещения, приобретением оборудования, оформлением лицензий и т. д. При этом зачастую на вопросы планирования будущей хозяйственной деятельно­сти предприятия просто не хватает ни сил, ни времени. Тем обиднее бывает предпринимателю, когда созданный с таким трудом бизнес не приносит ожи­даемых результатов или просто оказывается убыточным. Чтобы этого не про­изошло к вопросу планирования нужно отнестись очень серьезно. Предпри­нимателю необходимо грамотно составить бизнес-план.

Бизнес-план является основой работы любого предприятия, наряду с имущественным обеспечением, входит в минимум гарантий для привлечения инвестиций.

1. Теоретическая основа бизнес-плана
	1. Назначение бизнес-плана

Бизнес-план используется независимо от масштабов, сферы деятельности и организационно-правовой формы предприятия. План может применяться как для решения внутренних задач, связанных с управлением предприятием, так и внешних, обусловленных установленными контактами и взаимоотноше­ниями с другими предприятиями и организациями.

Бизнес-план предусматривает решение таких вопросов, стоящих перед предприятием, как оценка его текущего состояния, выявление сильных и сла­бых сторон предпринимательской деятельности, формулирование целей этой деятельности на текущий период. В нем обосновываются подробности функ­ционирования предприятия в условиях конкретного рынка, выбор методов и тактики конкуренции, оцениваются ресурсы, необходимые для достижения целей предприятия. Бизнес-план дает представление о развитии производства и организации производственной деятельности, о способах продвижения то­варов на рынок, прогнозирует цены, будущую прибыль, основные финансово- экономические результаты деятельности предприятия.

С помощью проработанного бизнес-плана осуществляется контроль дея­тельности предприятия, на его основе реализуется конкретная производствен­ная, маркетинговая, финансовая, кадровая политика предпринимательской деятельности.

Бизнес-план представляет собой постоянный документ; он системати­чески обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и изменениями на рынке, где действует фирма, и в экономике в целом. Бизнес-план увязывает внутрифирменный и микроэкономический анализы, проводимые специализированными научными организациями.

Бизнес-план - это не только внутренний документ. Предприятие, желаю­щее привлечь инвесторов или установить и расширить контакты с партнера­ми, использует для этого бизнес-план. Так, обязательным условием получения кредитных ресурсов в большинстве банков страны является предоставление бизнес-плана. Будучи представленным в банк, инвестиционный фонд или дру­гому возможному инвестору, бизнес-план должен убедить потенциального за­имодавца в том, что руководство или учредители предприятия имеют четкую программу действий, которую реально претворить в жизнь и получить при этом определенную прибыль.

Таким образом, информация, содержащаяся в бизнес-плане, помогает по­тенциальным партнерам принять решение о целесообразности и условиях ве­дения дел с предприятием, оценить его финансовую устойчивость и принять в расчет все возможные риски, избежать выдачи кредитов ненадежным клиентам.

На основе бизнес-плана могут разрабатываться проспекты эмиссии акций предприятия, предложения о его финансовой поддержке, другие документы, в которых требуется отразить состояние и перспективы развития последнего. Бизнес-план может рассматриваться также как рекламный документ, пред­ставляющий предпринимателя, деятельность предприятия.

Основные требования, предъявляемые к бизнес-плану - это функцио­нальность, понятность и простота в использовании. Обычно разработка биз­нес-плана осуществляется с привлечением экспертов и консультантов, но с обязательным личным участием руководителей предприятия.

Составлению бизнес-плана предшествуют следующие работы:

* анализ и оценка текущего состояния предприятия;
* анализ возможностей и проблем рынка;
* анализ влияния на предпринимательскую деятельность состояния от­расли, к которой принадлежит предприятие, факторов макросреды.
	1. Оформление и стиль бизнес-плана

Оформление и стиль не менее важны для успеха бизнес-плана, чем его содержание. Небрежно оформленный, неграмотно составленный, чрезмерно раздутый или, напротив, неоправданно сжатый бизнес-план не найдет пони­мания и поддержки у кредиторов и других заинтересованных сторон. Для того чтобы привести потенциальных инвесторов делового проекта, предпринима­телю важно придерживаться нижеследующих требований:

1. Ясность. Как правило, человек, знакомящийся с бизнес-планом, судит об его авторе в зависимости от впечатления, которое на него производит пред­ставленное. Отсюда, предприниматель при разработке бизнес-плана призван употреблять, по возможности, более простые выражения, избегать характери­стики нескольких идей в одном предложении, добиваться логической связи межу предыдущим и последующим конкретными положениями, не широко использовать прилагательные, иллюстрировать свои выводы таблицами, гра­фиками, суждениями.
2. Краткость. Предприниматель скорее всего не вызовет симпатий, кото­рых, может быть, и заслуживает, если ознакомление менеджера с представлен­ными документами вызывает у него утомление. Отсюда при составлении биз­нес-плана важно оставить в нем только самую необходимую, но достаточную информацию, которую целесообразно донести до читателя.
3. Логичность. Идеи и факты, изложенные в бизнес-плане, будут легче по­няты и окажут большее воздействие на инвестора, если план будет построен в логичной последовательности, его разделы будут тесно связаны между собой, не будет повторений и противоречий в изложении материала.
4. Объективность. Предприниматель обязан трезво оценивать свои воз­можности, не преувеличивать значение и перспективы своего проекта, реаль­но подходить к оценке возможностей потенциальных конкурентов.
5. Объем плана. Все разделы плана должны быть освещены с той или иной степенью детализации. Объем каждого раздела призван находиться в конкретной пропорции относительно параметров всего проекта, учитывать значимость конкретного раздела в общем контексте и базироваться на прин­ципе необходимости и достаточности изложенного с точки зрения читающего. Ответственный работник банка или другого учреждения скорее всего не за­хочет читать толстый фолиант, если предприниматель просит для реализации проекта всего несколько тысяч рублей. Но он будет неудовлетворен, если воз­можная сумма займа составляет несколько миллионов, а главные идеи проекта недостаточно обоснованы и раскрыты.
6. Структура плана. Материал должен быть разделен на короткие, чет­ко обозначенные параграфы. Для выделения различных частей бизнес-плана можно использовать разные цвета, шрифты и т.д. Хорошо структурированный, тщательно оформленный материал легко читается, быстрее попадает в поле зрения. Нельзя позволить идеям представляемого бизнес-плана утонуть в мас­се аналогичных предложений, лежащих на столе у потенциального инвестора. Поэтому предлагаемый бизнес-план должен выделять на общем фоне.
	1. Структура бизнес-плана

Составление бизнес-плана обычно начинается с раздела, посвященного анализу рынка сбыта, а заканчивается подготовкой кратких выводов (резюме).

При разработке бизнес-плана используется статистическая, бухгалтерская и другая информация, подтверждаемая ссылкой на первоисточник. Жестко ре­гламентированной формы и структуры бизнес-плана не существует, в то же время при значительных внешних отличиях различных бизнес-планов друг от друга их содержание практически совпадает. Они, как правило, отвечают на одни и те же вопросы. Примем, для определенности, структуру бизнес-плана, предусматривающую следующие разделы:

1. Вводная часть (Резюме). Вводная часть, как правило, пишется уже по­сле того, как составлен весь план. Она должна быть краткой и трактоваться как самостоятельный рекламный документ, т.к. в ней содержаться основные положения всего бизнес-плана. В этом разделе должно быть четко представ­лено, какая возможность для бизнеса открывается, в чем привлекательность, кто будет во главе нового бизнеса, каковы его достоинства, как новая фирма проникнет на рынок, каковы ее перспективы и т. д.
2. Отрасль и предприятие. В данном разделе описывается:
* Общие сведения о предприятии.
* Финансово-экономические показатели деятельности предприятия.
* Структура управления и кадровый состав.
* Направления деятельности, продукция, достижения и перспективы.
* Отрасль экономики и ее перспективы.
* Партнерские связи и социальная активность.
1. Характеристика товаров (услуг). В этом разделе должны быть опреде­ления и описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Здесь следует указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства продукции или услуг. Важно, чтобы эта часть была напи­сана ясным, четким языком, понятным для неспециалиста, не используйте профессиональный жаргон. Необходимо описать основные характеристики продукции, при этом сделать акцент на преимуществах, которые продукция несет потенциальным покупателям. Важно, чтобы была подчеркнута уни­кальность продукции или услуг: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запро­сам покупателей. Также необходимо, чтобы было подчеркнута возможность совершенствования данной продукции (услуг). Описываются имеющиеся у предпринимателя патенты или авторские права на изобретения или приведите другие причины, которые могли бы воспрепятствовать вторжению конкурен­тов на рынок. Такими причинами могут быть эксклюзивные права на распро­странение или торговые марки.
2. Маркетинг и сбыт продукции (услуг). План маркетинга необходим, что­бы потенциальные клиенты превратились в реальных. Этот план должен по­казать, почему клиенты будут покупать данную продукцию или пользоваться данными услугами. Предпринимателю (разработчику бизнес-плана) необхо­димо продумать и объяснить потенциальным партнерам или инвесторам ос­новные элементы своего плана маркетинга: ценообразование, схему распро­странения товаров, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа. Если нет специаль­ного образования, следует почитать книги по маркетингу, обратиться за кон­сультацией к специалистам.
3. Производственный план. В этом разделе должны быть описаны все производственные или другие рабочие процессы, имеющие место на фирме для которой составляется бизнес-план. Здесь должны быть рассмотрены все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, пер­соналом. Также должно быть уделено внимание планируемому привлечению субподрядчиков. Тут надо кратко пояснить, как организована система выпуска продукции (услуг) и как осуществляется контроль над производственными процессами. Также должно быть уделено внимание вопросам расположения производственных площадей и размещения оборудования. Наконец, в этом разделе должны найти отражение вопросы, связанные со сроками поставок, числом основных поставщиков и насколько быстро может быть увеличен или сокращен выпуск продукции.
4. Организационный план. В данном разделе объясняется, каким образом организована руководящая группа и описывается основная роль каждого ее члена. Показывается команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, ор­ганизационная структура и график реализации проекта. В этом разделе долж­ны быть представлены данные партнерах, их возможностях и опыте. Должен быть освещен механизм поддержки и мотивации ведущих руководителей, по­казано каким образом заинтересуют их в достижении поставленных в бизнес- плане целей. Поэтому необходимо установить, как будет оплачиваться их труд (например: оклад, премии, долевое участие в прибыли).
5. Финансовый план. Цель раздела - показать основные пункты из массы финансовых данных. Здесь даются нормативы для финансово-экономических расчетов, приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты на произ­водство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования, рассчитыва­ется таблица расходов и доходов, поток реальных денег (поток наличности), прогнозный баланс.
6. Направленность и эффективность проекта. В разделе указывается на­правленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализа­ции, производится анализ чувствительности проекта.
7. Риски и гарантии. Показываются предпринимательские риски и воз­можные форс-мажорные обстоятельства, приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам

4. Закрепление

Ответьте на вопросы:

1. Перечислите основные разделы бизнес-плана.

2. Назначение бизнес-плана.

5. Домашнее задание

 [ 2 ] с. 45-49

**1.2.2.4. Материалы для самостоятельной работы учащихся (перечень тем рефератов, сообщений и докладов и др.).**

1. Рынок образовательных услуг.

2. Финансирование в системе образования.

3. Охарактеризуйте функции рынка образовательных услуг.

 4. Материально-техническое обеспечение в сфере образования.

5. Налогообложение в системе образования.

6. Основы ценообразования услуг в сфере образования.

7. Источники и объекты налогообложения.

8. Организация предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг.

9. Объект и предмет экономики образования.

10. Юридические аспекты предпринимательской деятельности.

11. Договорные обязательства в предпринимательской деятельности.

12. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

13. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности.

14. Особенности бизнес- планирования в сфере образования.

15. Отношения собственности в образовании.

16. Особенности бизнес- планирования в сфере образования.

17. Основные направления совершенствования системы образования.

18. Общая характеристика системы образования Республики Беларусь.

19. Основные направления совершенствования системы финансирования образования.

 20. Основные функции управления образованием.

21. Внебюджетное финансирование образования.

**1.2.3. Практический раздел** содержит материалы для проведения лабораторных и практических работ, лабораторных, практических занятий в объеме, установленном учебным планом по специальности:

**1.2.4. Раздел контроля знаний**

**1.2.4.1. Критерии оценки результатов учебной деятельности, учащихся по учебному предмету**

**КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ**

**РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ**

|  |  |
| --- | --- |
| Отметка в баллах | Показатели оценки |
| 1(один) | Узнавание отдельных объектов изучения программною учебного материала, предъявленных в готовом виде (фактов, терминов, не инструктивных указаний, действий) |
| 2(два) | Различение объектов изучения программного учебного материала. |предъявленных в готовом виде, и осуществление соответствующих практических действий |
| 3(три) | Воспроизведение части программного учебного материала по памяти (фрагментарный пересказ и перечисление объектов изучения), осуществление умственных и практических действий по образцу |
| 4 (четыре) | Воспроизведение большей части программного учебного материала по памяти (определений, описание в устной или письменной формах объектов изучения с указанием общих и отличительных внешних признаков без их объяснения), осуществление умственных и практических действий по образцу |
| 5(пять) | Осознанное воспроизведение значительной части программного учебного материала (описание объектов изучения с указанием общих и отличительных существенных признаков без их объяснения), осуществление умственных и практических действий по известным правилам или по образцу |
| 6(шесть) | Осознанное воспроизведение в полном объеме программного учеб­ного материала (описание объектов изучения с элементами объяс­нения, раскрывающими структурные связи и отношения), примене­ние знаний в знакомой ситуации по образцу путем выполнения уст­ных, письменных или практических упражнений, задач, заданий |
| 7(семь) | Владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (описание и объяснение объектов изучения, выявление и обоснование закономерных связей, приведение примеров из практики, выполнение упражнений, задач и заданий по образцу, на основе предписаний) |
| 8(восемь) | Владение и оперирование программным учебным материалом в зна­комой ситуации (развернутое описание и объяснение объектов изу­чения. раскрытие сущности, обоснование и доказательство, подтверждение аргументами и фактами, формулирование выводов, самостоятельное выполнение заданий) |
| 9 (девять) | Оперирование программным учебным материалом в частично изме­ненной ситуации (применение учебного материала, как на основе известных правил, предписаний, так и поиск нового знания, способа решения учебных задач, выдвижение предположений и гипотез, на­личие действий и операций творческого характера при выполнении заданий) |
| 10 (десять) | Свободное оперирование программным учебным материалом, при­менение знаний и умений в незнакомой ситуации (самостоятель­ные действия по описанию, объяснению объектов изучения, форму­лированию правил, построению алгоритмов Оля выполнения зада­ний, демонстрация рациональных способов решения задач, выполне­ние творческих работ и заданий) |

**1.2.4.2. Материалы к обязательной контрольной работе**

**Вопросы к обязательной контрольной работе**

1. Дайте понятие экономики образования.

2. Опишите систему финансирования в сфере образования.

3. Дайте понятие рынка образовательных услуг.

4. Охарактеризуйте виды основных экономических ресурсов.

5. Дайте понятие бизнес-план.

6. Опишите основные свойства образовательной услуги.

7. Опишите этапы организации предпринимательской деятельности.

8. Охарактеризуйте подготовительный этап при организации платных образовательных услуг.

9. Охарактеризуйте организационный этап при организации платных образовательных услуг.

10. Перечислите и опишите свойства экономических ресурсов.

11. Опишите закон спроса и предложения.

12. Охарактеризуйте реализационный этап при организации платных образовательных услуг.

**1.2.4.3. Материалы к домашней контрольной работе**

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ДОМАШНИХ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ №1

Обязательная контрольная работа № 1

по дисциплине «Основы экономики образования»

Специальность: «Дошкольное образование»

Учебная группа: \_\_\_\_\_

Курс: \_\_\_\_

Вариант 1

1. Опишите рынок образовательных услуг.

2. Опишите экономические законы в экономике образования.

3. Дайте характеристику экономических ресурсов.

Вариант 2

1.Охарактеризуйте функции рынка образовательных услуг.

2.Опишите основные экономические показатели образовательной услуги.

3. Дайте понятие ценовой эластичности спроса.

Вариант 3

1.Опишите финансирование в сфере образования.

2.Опишите основы ценообразования образовательных услуг.

3. Дайте понятие эластичности предложения.

Вариант 4

1. Охарактеризуйте источники и объекты налогообложения.

2. Опишите этапы организации платных образовательных услуг.

3. Дайте структуру бизнес-плана.

Вариант 5

 1.Опишите объект и предмет экономики образования.

 2. Опишите этапы организации предпринимательской деятельности..

 3. Дайте характеристику изменения и расторжения договоров..

Вариант 6

 1. Договорные обязательства в предпринимательской деятельности.

 2. Опишите задачи экономики образования и методы их решения.

 3. Дайте характеристику отличия типовых договоров от примерных..

Вариант 7

 1. Дайте характеристику бизнес- планирования в предпринимательской деятельности.

 2. Опишите особенности налогообложения учреждений образования.

 3. Дайте понятие типовых договоров..

Вариант 8

 1.Опишите особенности бизнес- планирования в сфере образования.

 2.Сформулируйте основные этапы организации платных услуг в учреждении образования..

 3. Дайте понятие закона возрастающих альтернативных издержек.

Вариант 9

 1. Дайте общую характеристику системы образования Республики Беларусь.

 2. Перечислите и охарактеризуйте основные направления совершенствования системы финансирования образования.

 3. Дайте понятие закона спроса и предложения..

Вариант 10

 1.Перечислите и охарактеризуйте группы конечных потребителей образовательных услуг.

 2. Опишите задачи экономики образования и методы их решения.

 3. Дайте понятие экономики образования.

**КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**Работа считается выполненной:**

1. **При полном раскрытии теоретических вопросов;**
2. **При правильном решении практических задач:**

- должны быть указаны конкретные определения понятийного аппарата (при необходимости);

- ответ на задачу должен содержать обоснования, вывод.

1. **При правильном оформлении работы:**

- соблюдение методических рекомендаций при выполнении работ, наличие списка используемой литературы.

**«Зачтено»** по работе выставляется при:

* грамотном ответе на все теоретические вопросы по варианту заданий;
* правильном решении практической задачи;
* правильном оформлении работы.

**«Не зачтено»** по работе выставляется если:

* при раскрытии теоретических вопросов допущены существенные ошибки, искажающие достоверность фактов и сведений;
* вопрос раскрыт не по существу или вообще отсутствует;
* теоретическая часть раскрыта менее половины от общего объема материала;
* практическая часть не выполнена или выполнена неправильно;
* оформление работы не соответствует установленным требованиям.

**К** **существенным ошибкам** относят:

* ошибки, искажающие суть ответа;
* неправильное употребление психологических терминов;
* замена существенных признаков характеризуемых явлений, понятий, категорий и процессов несущественными;
* неумение использовать различные источники информации.

**К несущественным ошибкам** относят:

* ошибки в логике изложения учебного материала;
* небрежное выполнение записей;
* стилистические погрешности в ответе;
* орфографические ошибки в написании психологических терминов.