УДК 316 doi: 10.20310/1819-8813-2018-13-103-85-93

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО МАТЕРИАЛАМ ЭКСПЕРТНОГО ОПРОСА РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

КОТЕНЕВ ВЛАДИМИР АЛЕКСЕЕВИЧ
Институт повышения квалификации работников образования,
г. Тамбов, Российская Федерация, e-mail: vakotenev@mail.ru

КУЗЬМИН АНТОН ВЯЧЕСЛАВОВИЧ
Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина,
г. Тамбов, Российская Федерация, e-mail: Kuzav2008@rambler.ru

Статья подготовлена с привлечением данных, полученных в ходе реализации научного проекта № 14-06-97519 р_центр_а «Изучение динамики и тенденций развития рынка образовательных услуг в Тамбовской области в контексте влияния демографических факторов», выполненного при финансовой поддержке РФФИ и управления образования и науки Тамбовской области

В статье проанализировано состояние рынка платных образовательных услуг в Тамбовской области. Основой для исследования явился экспертный опрос, проведенный авторами в 2015 г. среди представителей руководства образовательных организаций, курирующих вопросы организации и предоставления таких услуг. В качестве объекта изучения выступили школы и дошкольные образовательные организации. Из всего массива данных в статье представлены ключевые, по нашему мнению, параметры. Среди них: причины реализации в образовательных организациях программ дополнительных платных образовательных услуг; их виды и наиболее востребованные направления; информация о количественном составе групп и ценах на платные услуги; данные о возможной конкуренции между образовательными организациями в рамках предоставления образовательных услуг, мерах по привлечению новых потребителей, рентабельности предоставляемых дополнительных услуг и некоторые другие. На основе полученных данных сформулирован ряд выводов. В частности, ответы респондентов свидетельствуют о явно недостаточном бюджетном финансировании образовательных организаций, которые, реализуя дополнительные услуги, стремятся найти дополнительные источники дохода. Также исходя из совокупности полученных мнений, можно сделать вывод о том, что у большей части школ и детских садов отсутствует системно реализуемая политика в направлении активного внешнего воздействия на потенциальных потребителей реализуемых платных услуг. Кроме того, как выяснилось, уровень конкуренции среди образовательных организаций напрямую зависит от их территориального расположения: для школ и детских садов, находящихся в городах характерен, как правило, относительно высокий уровень конкуренции, испытываемый со стороны других участников образовательного процесса. И наоборот, чем ниже уровень конкуренции, тем масштабнее представительство в представленных категориях районных образовательных организаций.

***Ключевые слова*: дополнительные платные образовательные услуги, эксперты, опрос, образовательная организация, рынок, Тамбовская область**

Несмотря на продолжающееся падение реальных доходов граждан, вкупе с политикой сокращения расходов не только населения, но и самого российского государства, падение спроса на платные услуги оказалось не столь значительным. По словам аналитиков (Росстат и Аналитический центр при Правительстве РФ), потребление платных услуг отличается высокой стабильностью на фоне падения спроса на товары (в первую очередь длительного пользования) – в 2015 г. спрос на такие услуги упал всего лишь на 2 %, в то время как сжатие розничной торговли составило 10 %. Объем рынка платных услуг в 2015 г. составил 7,9 трлн руб., что соответствует 17,3 % добавленной стоимости всего рынка услуг страны. Наибольший объем потребления платных услуг приходится на три сферы: жилищно-коммунальные услуги (27,5 %), транспортные услуги (19 %), услуги связи (16,1 %).

Отмечается снижение доли трех ключевых видов платных услуг с 65,3 % в 2013 г. до 62,6 % в 2015 г., однако, при этом в том же периоде выросли доли медицинских (с 6,9 до 8 %) и образовательных (с 6,2 до 6,8 %) услуг [1].

Серьезный импульс развитию платных образовательных услуг придало совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей и упорядочивающей их оказание. Платные образовательные услуги представляют собой осуществление образовательной деятельности по заданиям и за счет средств физических и (или) юридических лиц по договорам об оказании платных образовательных услуг. Отмечается недопустимость оказания платных образовательных услуг вместо образовательной деятельности, финансовое обеспечение которой осуществляется за счет бюджетов различного уровня. Деятельность, не предусмотренная установленным государственным или муниципальным заданием, под запрет не подпадает и может осуществляться организацией за счет средств физических и (или) юридических лиц. В Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» отражены условия и порядок предоставления платных образовательных услуг организацией, осуществляющей образовательную деятельность. В частности, дана характеристика договору об образовании, заключаемому при приеме на обучение за счет средств физического и (или) юридического лица, с указанием полной стоимости платных образовательных услуг и порядка их оплаты [2].

В этом свете представляется актуальным проведение научно-практического и прикладного анализа современной региональной системы образования с точки зрения ее функционирования как рынка, где образовательные организации являются поставщиками дополнительных платных образовательных услуг (далее – ДПОУ). В Тамбовской области подобное экономико-социологическое исследование было осуществлено нами в 2015 г. В нем приняли участие эксперты 355 общеобразовательных и дошкольных образовательных организаций Тамбовской области (в это число вошли все базовые детские сады и школы и часть их филиалов, т. е. фактически исследование носило сплошной характер). Среди них 49 % представлены школами, 51 % детскими садами. В лице экспертов выступили представители руководства образовательных организаций (далее – ОО), курирующие вопросы организации и предоставления платных услуг.

В качестве основных причин реализации ДПОУ эксперты назвали «запрос со стороны родителей и учащихся» (83 %), «необходимость привлечения дополнительных финансовых средств» (48,6 %) и изменение современного законодательства в сфере образования (44,4 %). Около трети экспертов (35 %) отметили, что реализация ДПОУ позволяет получить педагогам дополнительный заработок. Почти 11 % опрошенных указали, что реализация программ ДПОУ явилась результатом настоятельных рекомендаций со стороны чиновников органов управления образованием (в данном случае процент наблюдений рассчитывался от совокупности всех отмеченных респондентами вариантов ответов). Кроме того, некоторые эксперты ссылались на тезис о ДПОУ как средстве, позволяющем выявить способности детей в дошкольном возрасте, предоставить возможность разностороннего развития воспитанников или дополнить основные образовательные программы. Однако отметим, что касается причин, указанных респондентами в пункте «Другое», то по своему удельному весу они находятся в пределах статистической погрешности.

Серьезную настороженность, несомненно, вызывает тот факт, что в совокупности более 36 % респондентов связали реализацию программ ДПОУ либо с необходимостью привлечения дополнительных средств, либо с предоставлением возможности педагогам получить лишний заработок по основному месту работы. Это свидетельствует о явно недостаточном бюджетном финансировании ОО, стремящихся найти дополнительные источники дохода.

Видовое разнообразие ДПОУ представлено на рисунке 1.

Как видим, наиболее часто в ОО реализуются следующие направления ДПОУ: филология – 21%, художественно-эстетическое развитие – 16,7 %, речевое развитие – 15,9 % и математика и информатика – 12,8 %. Суммарно, 66,4 % всех платных услуг в Тамбовской области реализуются именно в этих направлениях. Стоит упомянуть также направление «физическое развитие», на которое приходится 9,1 % услуг. Следует отметить, что 46,6 % услуг оказывается детям дошкольного возраста, 20,8 % ориентированы на учащихся основной школы (5-9 классы), 14 % предназначены для учащихся начальной школы (1-4 классы).

Наиболее приемлемое количество потребителей ДПОУ с точки зрения целесообразности организации предоставления соответствующих услуг, по мнению экспертов, составляет группа от 4 до 10 учащихся (совокупный результат ответов – 65,1 %). Подобные цифры определенно обусловлены особенностями методологии и форматом проведения занятий, а также их экономической рентабельностью. Крайние значения от приведенного показателя в 1-3 человека (19,2 %) и 11 человек и более (11,5 %) являются не столь значимыми по ряду объективных обстоятельств.

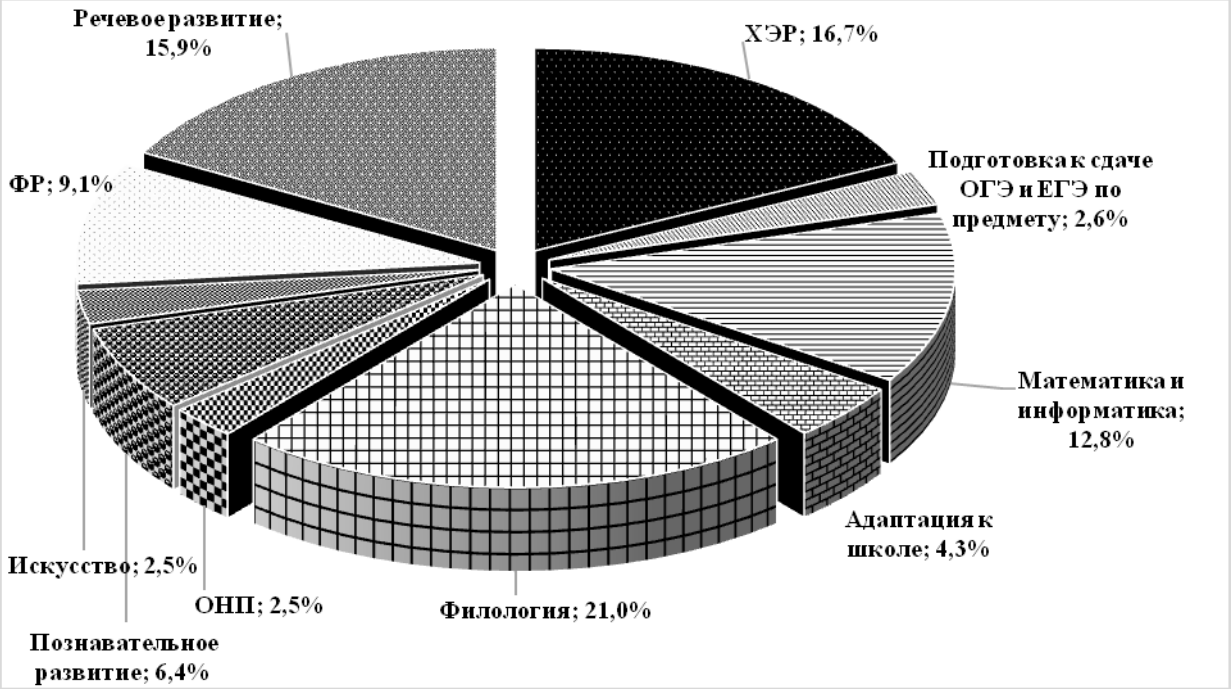

Рис. 1. Наиболее популярные ДПОУ

Используемые на рисунке сокращения: ХЭР – художественно-эстетическое развитие (образовательная область в дошкольных образовательных организациях); ФР – физическое развитие (образовательная область в дошкольных образовательных организациях); ОНП – общественно-научные предметы (история России, всеобщая история, обществознание, география) в общеобразовательных организациях.

Преобладающий размер минимальной стоимости услуги, заявленной экспертами, находится в диапазоне от 151 до 300 руб. Вторым и третьим значимыми показателями являются позиции от 51 до 150 руб. (15,8 %) и от 301 до 500 руб. (13 %) (рис. 2).

Максимальная стоимость услуги, заявленная экспертами, преобладает в промежутке от 151 до 300 руб. (42 %). Вторым, третьим и четвертым значимыми показателями являются позиции от 301 до 500 руб. (20 %), от 51 до 150 руб. (7 %) и от 501 до 800 руб. (6,8 %) (рис. 3).

Рис. 2. Минимальная цена одной ДПОУ (руб. в месяц)

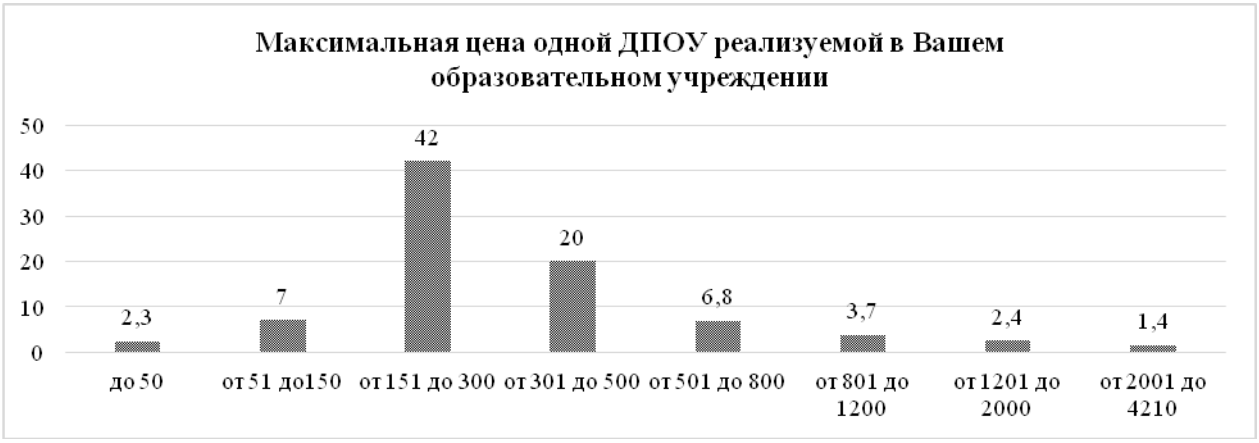

Рис. 3. Максимальная цена одной ДПОУ (руб. в месяц)

Говоря о минимальной и максимальной цене одной ДПОУ реализуемой в ОО (применительно к конкретной возрастной группе воспитанников/учащихся), то, исходя из ответов экспертов, складывается понимание преобладания в обоих случаях 3-х возрастных групп: «Дошкольный возраст» (3-7 лет) – 36,3 %, «Начальная школа» (7-10 лет) – 16,1 % и «Основная школа» (11-15 лет) – 14,4 %. То есть данные группы «лидируют» по показателям как минимальной, так и максимальной стоимости ДПОУ.

В контексте исследования весьма важной представляется тема конкуренции между ОО в рамках предоставления образовательных услуг. Результаты, полученные при ответе на данный вопрос, в целом соответствуют тезису об отсутствии практики привлечения детей из другой образовательной организации для оказания ДПОУ. Более половины респондентов (60,3 %) указали, что феномен конкуренции в указанном аспекте рассматриваемой проблемы фактически отсутствует, а около трети (32,8 %) допустили ее в незначительной степени и лишь 5,8 % экспертов отметили высокий накал противостояния в отношении наращивания базы потребителей (рис. 4).

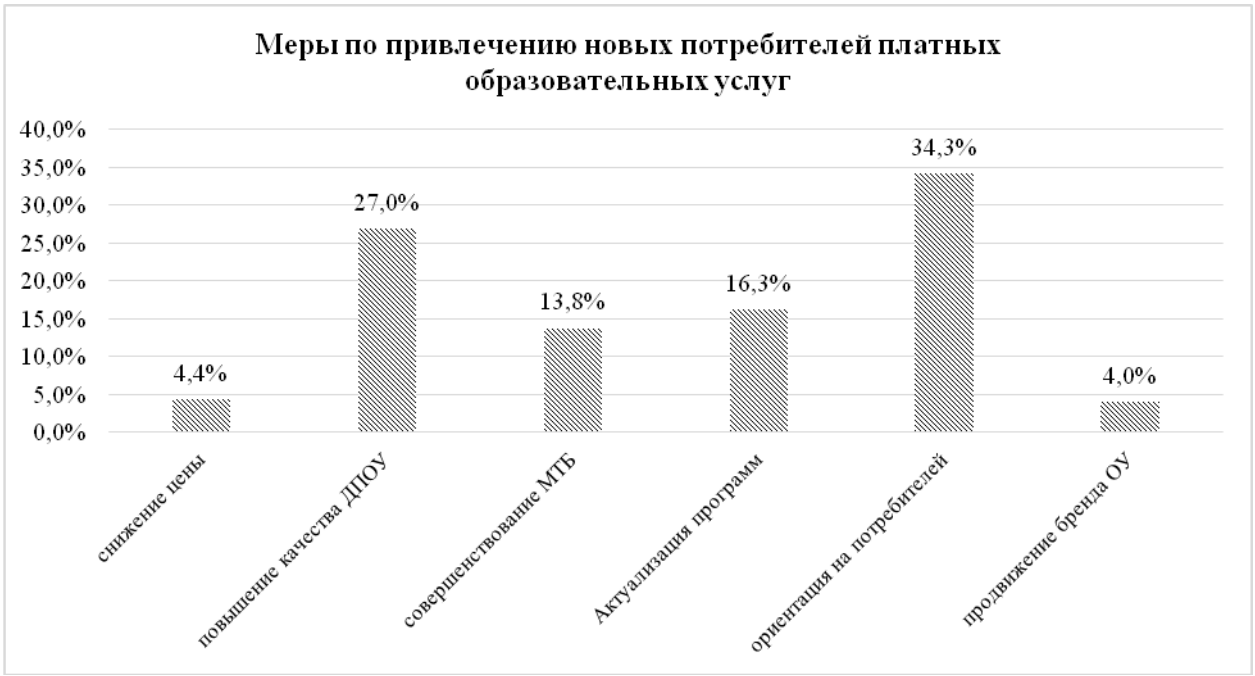

Рис. 4. Меры по привлечению новых потребителей

В целом, исходя из совокупности полученных мнений, можно сделать вывод о том, что у большей части ОО отсутствует системно реализуемая политика в направлении активного внешнего воздействия на потенциальных потребителей реализуемых ДПОУ. Лишь 4 % учебных заведений уделяют внимание продвижению собственного бренда. Гибкая ценовая политика, также не является

значимой позицией в данном контексте (4,4 %). Основной удельный вес ответов касается ориентации на запросы потенциальных клиентов (34,3 %), однако, сами формы обратной связи нуждаются в уточнении. Привлечение потребителей во многих ОО базируется на мерах внутреннего структурного развития, относящихся к методологии оказания дополнительных услуг (внедрение новых педагогических технологий – 27 %, развитие материально-технической базы (далее – МТБ) – 13,8 % и актуализация программ – 16,3 %).

Однако, в принципе требовать от ОО, чтобы они в деле широкого привлечения дополнительных потребителей ДПОУ или активного продвижения этих услуг на рынок действовали с равной эффективностью с коммерческими структурами, тоже вряд ли целесообразно. ОО просто по определению не в состоянии выйти в этом отношении на один уровень с ними, поскольку имеют совершенно иное целеполагание, заключающееся в решении задач государственной важности в сфере образования как один из ключевых его структурных элементов. В данном случае речь может идти, прежде всего, об оптимизации процесса предоставления ДПОУ с точки зрения его прозрачности, понятности и удобства получения для реальных и потенциальных потребителей.

Продвижение же платных образовательных услуг ОО в основном базируется на традиционных формах привлечения заинтересованных лиц, заключающихся в проведении публичных мероприятий (51,4 %). Набирает популярность активное использование потенциала социальных сетей – 18,6 % по оценкам опрошенных. Использование инструментов рекламного менеджмента по данным экспертов в совокупности составило 30 %, причем 2/3 здесь приходится на различные виды и формы рекламы, остальное на маркетинговые исследования потребительского спроса (в этом случае процент наблюдений также рассчитывался от совокупности всех отмеченных респондентами вариантов ответов).

Противоречиво выглядит мнение респондентов относительно влияния платежеспособности населения на спрос на ДПОУ. Так, мнения экспертов разделились на две приблизительно равные группы: 42,1 % опрошенных фиксируют спад спроса на ДПОУ, 46,1 % не отмечают такой тенденции. 11,8 % затруднились дать ответ на этот вопрос. Тем не менее, как видно оформился вполне четкий тренд, фиксирующий зависимость спроса на дополнительные платные услуги от общей экономической ситуации в стране: в случае ее ухудшения сужается и круг реальных и потенциальных потребителей ДПОУ в лице обучающихся и их родителей (рис. 5).

Рис. 5. Рентабельность услуг

Большинство экспертов отметили рентабельность (58,2 %) предоставляемых ОО дополнительных услуг. Как заявили 13,5 % опрошенных снижение рентабельности никак не повлияло на сохранение подобных предложений в основном портфеле. Здесь возможно сделать вывод о преимущественной ориентации ОО на услуги «массового потребления», пользующиеся устойчивым спросом в количественном (наполнение групп) и ценовом отношениях. С другой же стороны, отсутствие гибкости в плане оптимизации пула услуг, предоставляемых ОО, может свидетельствовать о вторичности коммерческого интереса на фоне поддержки широкого спектра запросов заказчиков.

Лишь около четверти экспертов отметили влияние рыночных законов на спектр предлагаемых ДПОУ (ответ «Да, случалось» – 23,5 %). Интересной позицией является отсутствие устремлений проводить мониторинг востребованности дополнительных платных услуг (4,7 %), что отражает ресурсную ограниченность в подобных исследованиях.

Заметим, что в целом, большинство респондентов отмечают позитивное отношение педагогов к ДПОУ. Наиболее часто нежелание участвовать в оказании ДПОУ встречается у педагогов районных детских садов (7,5 %). Подобных ответов, относящихся к учителям городских школ нет вообще. Среди городских педагогов, только воспитатели дошкольных образовательных организаций оказались в выборке тех, кто отказывался от реализации ДПОУ. Причем, если для них причиной отказа от предоставления ДПОУ всегда является, только высокая учебная нагрузка, то для районных специалистов этот фактор упоминается лишь 35,7 % экспертов. Другими важными причинами здесь указываются личное нежелание педагога 28,6 % и отсутствие в ОО необходимого МТБ (21,4 %). Отметим, что эксперты городских ОО указывают эту причину (материально-техническую базу) в 7,3 % случаев, в то время как эксперты районных ОО в 18,8 %.

Ценовая политика городских и районных ОО тоже значительно различается. Если для районных школ основная масса услуг (58 %) стоит от 150 до 300 руб. в месяц (при этом еще 13 % услуг стоят от 51 до 150 руб. и 6,1 % услуг имеют стоимость до 50 руб., то есть 77,1 % услуг, реализуемых в районных школах, стоят до 300 руб.), то для городских школ объем реализуемых ДПОУ в ценовой категории до 300 руб. составляет 21,4 %. Остальная, и соответственно большая часть услуг распределена на четыре ценовые группы большая часть которых состоит из услуг стоимостью от 501 до 800 руб. (28,6 %) и от 301 до 500 (26,2 %). Заметим, что услуги стоимостью от 801 до 2000 руб. в городских школах встречаются в 12,6 % случаев, в то время как для районных школ объем ДПОУ с такой стоимостью составляет только 3,1 %.

Схожая ситуация и с детскими садами: 81,3 % услуг в районных дошкольных организациях стоят до 300 руб. Объем услуг, реализуемых городскими ДОО в этой ценовой категории – 39 %. Отметим, что 18 % ДПОУ реализующиеся городскими ДОО имеют стоимость от 501 до 2000 руб. Районные ДОО услуг такой ценовой категории не предоставляют.

Мы полагаем, что приведенные данные свидетельствуют, прежде всего, о дифференцированных условиях существования различных ОО, исходя из их территориальной расположенности и типа, что в свою очередь накладывается на успешность (или не успешность) практики реализации программ ДПОУ. Различный уровень жизни населения в городе и районах отражается на состоянии материально-технической базы ОО, на стоимости ДПОУ, а, следовательно, и на доходах районных ОО, получаемых от предоставления платных услуг. Зачастую районные ОО вынуждены загонять себя в абсурдную ситуацию: опускать стоимость ДПОУ ниже рентабельной. ДПОУ зарекомендовавшие себя как достаточно эффективный экономический механизм в городах, приобретают характер навязанной извне инициативы в районах. Косвенным подтверждением этих доводов являются следующие данные: районные эксперты, говоря о главной причине введения в их ОО ДПОУ в 7,6 % ответов (16,5 % от всех наблюдений) ссылаются на настоятельные рекомендации со стороны чиновников от образования (для экспертов, представляющих городские ОО эта цифра 0,9 и 2,1 % наблюдений соответственно). Это говорит о том, что директивные методы управления образовательной сферой без должной оценки возможностей ОО являются не самым перспективным способом [4, С. 87].

Кроме того, важным моментом при анализе востребованности ДПОУ представляется субъективная оценка роли типа ОО в системе образования со стороны потребителей. Детский сад нередко воспринимается не как образовательная организация, где ребенок получает образование, учится, осваивает модели поведения, нормы и ценности нашего общества, а как место где его можно оставить пока родители находятся на работе. В результате работы этого, довольно распространенного стереотипа, в районах, часто, в связи с более высоким уровнем безработицы, целесообразность посещения ребенком детского сада сомнительна для родителей (это ведь не школа, документов необходимых для продолжения образования не дает). Это, в том числе, приводит к снижению контингента потребителей ДПОУ.

Уровень конкуренции среди ОО также напрямую зависит от их территориального расположения. Четко просматривается следующую тенденция – для ОО находящихся в городах характерен, как правило, относительно высокий уровень конкуренции, испытываемый со стороны других участников образовательного процесса. И наоборот, чем ниже уровень конкуренции, тем масштабнее представительство в представленных категориях районных ОО. По представлениям авторов, это связано со следующими причинами: во-первых,

наличие в городских поселениях Тамбовской области сразу нескольких ОО делает возможным их соперничество за потенциальных потребителей, в то время как районные ОО, в основном, территориально удалены друг от друга, и конкуренция между ними может проявляться только в том случае, когда между ОО существует определенная форма зависимости (например, услуги по адаптации к школе предоставляются как детскими садами, так и школами, либо на базе филиала общеобразовательной организации реализуются те же самые услуги, что в базовой школе). Во-вторых, наличие большего количества контрагентов (других ОО, частных репетиторов, спортивных, культурно-досуговых организаций и т. д.) придает конкуренции среди городских ОО естественный статус, в то время как в районе, в виду недостаточной развитости выше указанной инфраструктуры, это почти невозможно. В-третьих, отметим, что некоторые районные ОО, особенно удаленные от районных центров по различным причинам (низкий уровень жизни населения, неблагоприятная демографическая ситуация, отсутствие квалифицированных кадров, например) просто отказываются от фактического оказания ДПОУ, в то время как в городах области ДПОУ развивается в условиях несравнимо большего по численности контингента потенциальных потребителей услуг, формирующих свои потребности в «социальном заказе» на ДПОУ.

Также интересной видится тенденция, характеризующая количество потребителей и целесообразности организации предоставления тех или иных дополнительных платных услуг. С точки зрения экспертов, при сравнении минимального количества потребителей, необходимого для целесообразной организации предоставления дополнительных платных услуг и максимальной наполняемости групп воспитанников/учащихся, получающих ДПОУ, отмечается следующая зависимость – в ОО Тамбовской области превалирует групповая форма оказания ДПОУ, причем численный состав группы в подавляющем большинстве случаев (93 %) от 6 и выше человек (группы от 10 человек и больше отметили 76,9 % экспертов). Авторы связывают такое положение дел, прежде всего с более высокой экономической рентабельностью и соответственно, с доступностью услуг. К тому же отметим, что большинство ДПОУ реализуются в детских садах и ориентированы на коллективное развитие навыков воспитанников.

Литература

1. Мирошниченко Д. Обзор рынка платных услуг. URL: https://www.openbusiness.ru/biz/business/-obzor-rynka-platnykh-uslug/ (дата обращения: 05.05.2018).

2. Котенев В. А., Кузьмин А. В., Стаметов В. В. Рынок платных образовательных услуг через призму государственной политики в системе общего образования Тамбовской области // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского, 2015. № 4(58). С. 68-78.

3. Об образовании в Российской Федерации: федер. закон № 273-ФЗ принят 29 декабря 2012 г. (ред. от 07.03.2018). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Современное состояние и перспективы развития рынка образовательных услуг в Тамбовской области с учетом демографических изменений: кол. монография / Отв. ред. В. А. Котенев. Тамбов, 2017.

5. Государственная программа Тамбовской области «Развитие образования Тамбовской области» на 2013-2020 годы: утверждена постановлением администрации Тамбовской области от 28.12.2012 № 1677 (ред. от 16.04.2018) // Доступ из информационно-правового портала «Гарант».

6. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования»: утверждена постановлением Правительства РФ от 26.12.2017 № 1642 // Доступ из информационно-правового портала «Гарант».

7. Зеленова Л. П., Кац А. М. Экономические понятия в образовании // Народное образование. 2009. № 10. С. 140-145.

8. Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг: постановление Правительства Российской Федерации от 15.08.2013 № 706. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. Образование в Тамбовской области. Информационно-аналитический сборник. Тамбов, 2013.

10. Образование в Тамбовской области. Информационно-аналитический сборник. Тамбов, 2014.

11. Образование в Тамбовской области. Информационно-аналитический сборник. Тамбов, 2015.

12. Прикладная статистика. Основы эконометрики: в 2-х т. / Под ред. С. А. Айвазяна, В. С. Мхитаряна. М., 2001.

References

1. Miroshnichenko D. Obzor rynka platnykh uslug [Review of the market of paid services]. URL: https://www.openbusiness.ru/biz/business/-obzor-rynka-platnykh-uslug/ (data obrashcheniya: 05.05.2018).

2. Kotenev V. A., Kuz'min A. V., Stametov V. V. Rynok platnykh obrazovatel'nykh uslug cherez prizmu gosudarstvennoj politiki v sisteme obshchego obrazovaniya Tambovskoj oblasti [The market of paid educational services through a prism of public policy in the system of the general education of the Tambov region] // Voprosy sovremennoj nauki i praktiki. Universitet im. V. I. Vernadskogo, 2015. № 4(58). S. 68-78.

3. Ob obrazovanii v Rossijskoj Federatsii: feder. zakon № 273-FZ prinyat 29 dekabrya 2012 g. (red. ot 07.03.2018)

[About education in the Russian Federation: federal law № 273-FL adopted on December 29, 2012 (an edition of 07.03.2018)]. Dostup iz spravochno-pravovoj sistemy «Konsul'tantPlyus».

4. Sovremennoye sostoyaniye i perspektivy razvitiya rynka obrazovatel'nykh uslug v Tambovskoj oblasti s uchetom demograficheskikh izmenenij: kollektivnaya monografiya [The current state and the prospects of development of education market in the Tambov region taking into account demographic changes: multi-authored monograph] / Otv. red. V. A. Kotenev. Tambov, 2017.

5. Gosudarstvennaya programma Tambovskoj oblasti «Razvitiye obrazovaniya Tambovskoj oblasti» na 2013-2020 gody: utverzhdena postanovleniyem administratsii Tambovskoj oblasti ot 28.12.2012 № 1677 (red. ot 16.04.2018) [The state program of the Tambov region «Development of education of the Tambov region» for 2013-2020: approved by the resolution of administration of the Tambov region of 28.12.2012 № 1677 (an edition of 16.04.2018)] // Dostup iz informatsionno-pravovogo portala «Garant».

6. Gosudarstvennaya programma Rossijskoj Federatsii «Razvitiye obrazovaniya»: utverzhdena postanovleniyem Pravitel'stva RF ot 26.12.2017 № 1642 [State program of the Russian Federation «Development of education»: approved by the resolution of the Government of the Russian Federation of 26.12.2017 № 1642] // Dostup iz informatsionno-pravovogo portala «Garant».

7. Zelenova L. P., Kats A. M. Ekonomicheskiye ponyatiya v obrazovanii [Economic concepts of education] // Narodnoye obrazovaniye. 2009. № 10. S. 140-145.

8. Ob utverzhdenii Pravil okazaniya platnykh obrazovatel'nykh uslug: postanovleniye Pravitel'stva Rossijskoj Federatsii ot 15.08.2013 № 706 [About the approval of Rules of rendering paid educational services: resolution of the Government of the Russian Federation of 15.08.2013 № 706]. Dostup iz spravochno-pravovoj sistemy «Konsul'tantPlyus».

9. Obrazovaniye v Tambovskoj oblasti. Informatsionno-analiticheskij sbornik [Education in the Tambov region. Information and analytical digest]. Tambov, 2013.

10. Obrazovaniye v Tambovskoj oblasti. Informatsionno-analiticheskij sbornik [Education in the Tambov region. Information and analytical digest]. Tambov, 2014.

11. Obrazovaniye v Tambovskoj oblasti. Informatsionno-analiticheskij sbornik [Education in the Tambov region. Information and analytical digest]. Tambov, 2015.

12. Prikladnaya statistika. Osnovy ekonometriki: v 2-kh t. [Applied statistics. Fundamentals of econometrics: 2 vol.] / Pod red. S. A. Ajvazyana, V. S. Mkhitaryana. M., 2001.

* * *

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF PAID EDUCATIONAL SERVICES IN THE TAMBOV REGION IN MATERIALS OF EXPERT INTERVIEW OF HEADS OF THE EDUCATIONAL ORGANIZATIONS

KOTENEV VLADIMIR ALEKSEEVICH
Institute of Professional Development of Educators,
Tambov, the Russian Federation, e-mail: vakotenev@mail.ru

KUZMIN ANTON VYACHESLAVOVICH
Tambov State University named after G. R. Derzhavin,
Tambov, the Russian Federation, e-mail: Kuzav2008@rambler.ru

Article is prepared with attraction of the data obtained during realization of scientific project № 14-06-97519 r_center_ a «Studying of dynamics and tendencies of development of the market of educational services in the Tambov region in the context of influence of demographic factors», the Russian Federal Property Fund executed with financial support and department of education and science of the Tambov region

In article authors analyzed the condition of the market of paid educational services in the Tambov region. A basis for a research was the expert survey conducted by authors in 2015 among representatives of the management of the educational organizations supervising questions of the organization and providing such services. School and preschool educational organizations acted as object of studying. From all data array authors presented key, according to authors' opinion, parameters. Among them: the realization reasons in the educational organizations of programs of additional paid educational services; their types and the most demanded directions; information on the quantitative structure of groups and prices of paid services; data on the possible competition between the educational organizations within providing educational services, measures for involvement of new consumers, profitability of the provided additional services and some other. On the basis of the obtained data authors formulated a number of conclusions. In particular, answers of respondents confirm obviously insufficient budget financing of the educational organizations which, realizing additional services, seek to find additional sources of income. Also proceeding from set of the received opinions, it is possible to draw a conclusion that the most part of schools and kindergartens has no systemically realized policy in the direction of active external impact on potential consumers

of the realized paid services. Besides, as it became clear, competition level among the educational organizations directly depends on their territorial arrangement: rather high level of the competition tested from other participants of educational process is characteristic of the schools and kindergartens which are in the cities, as a rule. To the contrary, the competition level is lower, the representation in the presented categories of the regional educational organizations is more large-scale.

Key words: additional paid educational services, experts, interviewl, educational organization, market, Tambov region

Об авторах:

Котенев Владимир Алексеевич, кандидат исторических наук, доцент кафедры общеобразовательных дисциплин ТОГОАУ ДПО «Институт повышения квалификации работников образования», г. Тамбов

Кузьмин Антон Вячеславович, кандидат исторических наук, доцент кафедры кадрового управления Института экономики, управления и сервиса Тамбовского государственного университета имени Г. Р. Державина», г. Тамбов

About the authors:

Kotenev Vladimir Alekseevich, Candidate of History, Associate Professor of the General Education Disciplines Department, Institute of Professional Development of Educators, Tambov

Kuzmin Anton Vyacheslavovich, Candidate of History, Associate Professor of the HR Management Department, Tambov State University named after G. R. Derzhavin, Tambov