

УДК 378

Е. Б. Манузина

ПОДГОТОВКА БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ К ОКАЗАНИЮ ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Раскрыты особенности подготовки будущих педагогов к оказанию платных образовательных услуг. Предложены ведущие направления инновационной предпринимательской деятельности в гуманитарном вузе. Представлены результаты диагностики студентов педагогического и психолого-педагогического направлений с целью выявления их готовности к предоставлению платных образовательных услуг. Описан проект, направленный на подготовку студентов к оказанию платных услуг дошкольного образования или услуги по уходу и присмотру за дошкольниками, а также на организацию бизнеса в сфере дошкольного образования.

Ключевые слова: образовательная услуга, оказание платных образовательных услуг, инновационная предпринимательская деятельность.

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия-2020» среди прочих выделяются задачи, связанные с развитием образовательной сферы, а именно формированием компетенций «инновационного человека», расширением класса инновационных предпринимателей. Отмечается, что приоритетным станет реструктуризация высшего образования, ориентированная на развитие сектора исследований и разработок в вузах, углубление кооперации вузов с передовыми компаниями реального сектора экономики и научными организациями, кардинальным расширением международной интеграции российских вузов как в сфере образовательных программ, так и в сфере исследований и разработок, усилением академической мобильности и развитием сетевой организации образовательных и исследовательских программ [1]. Так, А. О. Славиковский отмечает, что эффективное инновационное развитие экономики страны не может осуществляться без наличия сильной науки и образования. Наука и образование выступают по отношению к процессу нововведений как факторы обеспечения, создающие для него необходимые условия, предпосылки, общий интеллектуальный фон [2].

П. М. Кузнецовым были выделены и проанализированы три аспекта интеграции науки, образования и бизнеса как элемента национальной инновационной системы Российской Федерации. Автор отмечает, что практический аспект связан с затруднениями коммерциализации интеллектуальных продуктов, организационный аспект рассматривает препятствия в установлении механизма оптимального взаимодействия науки, образования и бизнеса, законодательный аспект связан с принятием законов, благоприятствующих интеграции элементов национальной инновационной системы [3].

Важной задачей развития системы образования станет ориентация образовательных программ на обучение навыкам, необходимым для инновационной деятельности, включая аналитическое и критическое мышление, стремление к новому, способность к постоянному самообучению, готовность к разумному риску, креативность и предприимчивость, готовность к работе в высококонкурентной среде. Современная система высшего профессионального образования имеет все ресурсы для того, чтобы обучающиеся смогли профессионально подготовиться к предпринимательской деятельности, так как большинство из них, имея или получая высшее образование, обладают знаниями о современной технике и технологиях, а главное, опытом практической деятельности по своим направлениям. Специалисты, которые будут подготовлены по целевым образовательным программам подготовки

предпринимателей, способны эффективно управлять и влиять на проведение инновационных преобразований в науке, экономике и производстве.

Исходя из поставленных задач, современные высшие учебные заведения должны разрабатывать модели инновационной подготовки молодых специалистов с учетом региональной специфики и особенностей данного образовательного учреждения. А. И. Таюрский отмечает, что «учреждения профессионального образования должны адаптироваться не только к рынкам труда и образовательных услуг, но и к формирующемуся инновационному производству» [4].

В Алтайской государственной академии образования имени В. М. Шукшина были определены пути инновационной подготовки конкурентоспособных молодых специалистов для экономики региона. Анализ теоретических исследований по проблеме и сложившейся образовательной практики позволил выделить ведущие направления инновационной предпринимательской деятельности в вузе:

- организация и развитие сотрудничества по вопросам коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности между вузом и другими участниками инновационной системы (инфраструктурные организации рынка инноваций и венчурных инвестиций, научные организации, финансовые институты, хозяйственные общества, уполномоченные органы государственного управления и местного самоуправления, различные организации и т. д.);

- организация и управление развитием бизнес-инкубатора;

- анализ рынков интеллектуальных услуг с точки зрения перспектив создания новых коммерческих продуктов и подготовка предложений по организации их разработки;

- организационное обеспечение разработки и внедрения технологичных и других коммерческих продуктов и услуг на основе результатов интеллектуальной деятельности подразделений вуза;

- методическое обеспечение инновационной деятельности;

- формирование документации для систем управления инновационными проектами;

- подготовка предложений по вопросам коммерческого использования объектов интеллектуальной собственности вуза;

- координация деятельности структурных подразделений вуза по вопросам развития предпринимательства, а также участия студентов, аспирантов и научно-педагогических работников в программах развития предпринимательства;

- проведение маркетинговых исследований и организация рынков сбыта инновационных продуктов;

- выполнение научно-исследовательских работ, которые направлены на создание новой или усовершенствованной продукции, технологии;

- подготовка и переподготовка кадров научных работников и других специалистов для инновационной деятельности, в том числе в системе образования;

- подготовка инициатив, направленных на вовлечение студентов, аспирантов и преподавателей в проектную работу, связанную с разработкой новых коммерческих и других продуктов на основе результатов интеллектуальной деятельности;

- реализация студентами, аспирантами и педагогическими работниками проектной деятельности;

- формирование инфраструктуры инновационной деятельности в вузе [5].

Указанные направления инновационной деятельности уже реализуются в вузе. Однако государственный заказ в сфере образовательной политики позволяет расширять спектр представленных направлений. Анализ современных нормативных документов позволил

сделать вывод о том, что проблема оказания платных образовательных услуг является важным перспективным направлением в системе деятельности педагогических и руководящих работников.

Под платными образовательными услугами понимают осуществление образовательной деятельности по заданиям и за счет средств физических и (или) юридических лиц по договорам об образовании, заключаемым при приеме на обучение [6].

Сегодня новая образовательная политика России выводит дополнительную образовательную услугу из бесплатной привилегии, субсидируемой государством, в платную услугу, управляемую рынком. Однако если законы рынка уже достаточно долго действуют, например, в сферах туристических, бухгалтерских, рекламных и других услуг, то образование и коммерция до недавнего времени воспринимались обществом как противоположные понятия. В современных же условиях такие экономические понятия, как «маркетинг», «управление», «стратегический менеджмент», «бизнес-планирование», «проектирование», вполне применимы и к образовательной сфере.

Согласно статье 32 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», индивидуальный предприниматель может осуществлять образовательную деятельность по дополнительным общеобразовательным программам как основную (как непосредственно, так и с привлечением педагогических работников). При этом физические лица, которые в соответствии с трудовым законодательством не допускаются к педагогической деятельности, не вправе осуществлять образовательную деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей. В законе обозначено, что индивидуальный предприниматель до начала оказания платных образовательных услуг предоставляет обучающемуся, родителям или законным представителям несовершеннолетнего обучающегося информацию о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, об уровне своего профессионального образования, общем стаже педагогической работы и о стаже занятия индивидуальной педагогической деятельностью и в случае привлечения им для осуществления образовательной деятельности педагогических работников информацию об их уровне профессионального образования и общем стаже педагогической работы. В случае если индивидуальным предпринимателем осуществляется образовательная деятельность с привлечением педагогических работников, ему необходимо получить лицензию на осуществление образовательной деятельности [7].

Таким образом, в российской системе образования по-прежнему сохраняется возможность оказания платных образовательных услуг, в частности программ дополнительного образования в форме некоммерческих организаций, как государственных, так и негосударственных. При этом если для такой организации образовательная деятельность не является основной, руководителю необходимо создать структурное подразделение, ответственное за ее ведение.

Понимание образовательной услуги как относительно нового для России феномена, способного удовлетворить нужду или потребность современного потребителя, подразумевает детализацию этих нужд и потребностей, а также сегментирование рынка с учетом региональных особенностей [8, 9]. Анализ указанных исследований позволяет сделать вывод о том, что востребованность платных образовательных услуг обусловлена особенностью регионального рынка услуг, образовательными потребностями потребителя, спецификой потребительского сегмента.

Краткий анализ внешней среды, влияющей на рынок подобных образовательных услуг, позволил сделать вывод о том, что в г. Бийске, несмотря в целом на негативные тенденции, значительная часть населения, способного к воспроизводству молодого поколения, весьма

велика (от 18 до 35 лет), при этом наблюдается рост населения дошкольного возраста (от 0 до 3 лет). Анализ же охвата дошкольными учреждениями детей в возрасте от 1 до 6 лет показывает, что недостаток данных заведений в г. Бийске является серьезной социальной проблемой, стимулирующей спрос на платные детские сады и предоставление платной образовательной услуги для дошкольников. Нужно учитывать и то, что сегодняшние дошкольники завтра станут учащимися общеобразовательных учреждений, что будет стимулировать спрос и на услуги дополнительного образования.

Таким образом, в настоящее время, по данным отдела государственной статистики, в г. Бийске растет доля дошкольников и школьников – основных участников образовательного процесса. Такая тенденция способствует более интенсивному увеличению объема спроса на платные услуги дошкольного и дополнительного образования.

Анализ потенциальных клиентов на основе данных, предоставленных органами государственной статистики, позволил выделить два потребительских сегмента в г. Бийске:

- 1) семьи, имеющие как минимум одного ребенка в возрасте от 1 до 6 лет (дошкольники), при этом численность детей данного возраста на начало 2012 года составляла 14 156 человек;
- 2) семьи, имеющие как минимум одного ребенка в возрасте от 6 до 18 лет (школьники), численность которых на начало 2012 составляла 20 129 человек.

Анализ показал, что указанные два потребительских сегмента имеют разные потребительские ценности.

Первый сегмент обладает потребностями в организации развивающего обучения для детей дошкольного возраста с целью оптимального интеллектуального, психического и культурного развития. Услуги образовательного центра, школы раннего развития или центра дополнительного образования, ведущих подготовку детей к школе, наиболее адекватно отвечают потребностям таких клиентов.

Второй сегмент обладает потребностями в организации дополнительного обучения для детей школьного возраста с целью повышения успеваемости в школе, профессиональной ориентации, сдачи ЕГЭ и ГИА, поступления в престижные высшие учебные заведения. Характер предлагаемых услуг для таких потребителей соотносится как с традиционным тьюторством, так и иными формами работы (дистанционные курсы и др.).

Исходя из вышесказанного, по специфике организаций (услуг) данный рынок может сегментироваться на услуги частного детского сада, услуги образовательного центра (центра раннего развития, центра дополнительного образования).

Следовательно, будущие выпускники должны быть готовы к оказанию платной образовательной услуги. Несмотря на то, что в Алтайской государственной академии образования имени В. М. Шукшина выделены различные направления подготовки к инновационной предпринимательской деятельности, однако анализ показателей трудоустройства выпускников вуза свидетельствует о том, что вчерашние студенты, работая в образовательных учреждениях, редко предоставляют платные образовательные услуги и открывают бизнес в сфере образования. Это свидетельствует о низком уровне указанной подготовки.

Для выявления причин низкой активности выпускников к оказанию платных образовательных услуг была проведена диагностика студентов педагогического и психолого-педагогического направлений. Выборка составила 90 человек. Диагностика студентов проводилась с целью изучения готовности обучающихся к предоставлению платной образовательной услуги. Для достижения указанной цели были сформулированы задачи:

- выявить уровень предпринимательских способностей студентов;
- изучить потенциал владения и управления собственным делом, самостоятельного ведения бизнеса у студентов.

Для решения поставленных задач использовали тесты «Оценка своих предпринимательских способностей», «Каков ваш потенциал владения и управления собственным делом, самостоятельного ведения бизнеса».

Анализ результатов свидетельствует о том, что у студентов предпринимательские способности представлены на низком (60 %) и среднем (40 %) уровнях. У студентов достаточно высоко сформированы коммуникативные и организаторские способности, но недостаточно знаний в области экономики, маркетинга и финансов, а также опыта предпринимательской деятельности. Студенты ответили отрицательно на следующие вопросы: есть ли у Вас опыт работы в той области, в которой Вы хотите начать свое дело; есть ли у Вас хотя бы базовая подготовка в области маркетинга и финансов; располагаете ли Вы достаточными первоначальными средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года; есть ли у Вас на примете люди, обладающие достаточным опытом и знаниями, которых не хватает Вам, и готовые помочь Вам в трудный момент; знакомы ли Вы с действующими правилами налогообложения, ведения бухгалтерии, калькуляции заработной платы и т. д.

По итогам диагностики «Каков ваш потенциал владения и управления собственным делом, самостоятельного ведения бизнеса» были получены следующие результаты: студенты обладают высоким потенциалом – 66,5 %, средним – 33,5 %.

Таким образом, у студентов есть достаточный потенциал владения и управления собственным делом, самостоятельного ведения бизнеса, однако у них недостаточно знаний в области экономики, маркетинга и финансов, отсутствует опыт предпринимательской деятельности и т. д.

Далее был проведен опрос преподавателей и студентов с целью выявления причин низкой готовности студентов к оказанию платных образовательных услуг. В ходе опроса респондентам были заданы следующие вопросы.

1. Заинтересованы ли студенты в деятельности по оказанию платной образовательной услуги, а также в открытии бизнеса в сфере образования?

2. Проявляют ли студенты склонность к высказыванию и разработке бизнес-идей?

3. Какими качествами должны обладать педагоги, оказывающие платные образовательные услуги?

4. Готовы ли студенты к оказанию платной образовательной услуги или открыть собственное дело в сфере образования?

Далее представим выводы по результатам проведенного опроса.

1. *Заинтересованность студентов к деятельности по оказанию платной образовательной услуги, а также в открытии бизнеса в сфере образования.*

Преподаватели, принимавшие участие в опросе, единогласны во мнении о том, что студенты не готовы к предоставлению платной образовательной услуги и открытию собственного бизнеса в сфере образования. Студенты, обучающиеся в настоящий момент в вузе, чаще стремятся работать в муниципальных образовательных учреждениях или по найму, чем открыть собственное дело. Причем работа в муниципальном учреждении или по найму в государственной или частной компании, по мнению студентов, имеет ряд преимуществ:

- возможность приобрести необходимый профессиональный опыт и связи;
- возможность планировать свое будущее, профессиональную карьеру;
- наличие социальных гарантий;
- деятельность в рамках должностных инструкций, невысокий уровень ответственности по сравнению с ведением собственного дела.

Анализ трудоустройства выпускников показывает, что сразу после окончания вуза они работают несколько лет по найму, чтобы набраться профессионального опыта, и редко кто оказывает платные образовательные услуги. У большинства выпускников вырабатывается привычка работать по найму, пропадает желание что-либо менять.

Однако оказание платных образовательных услуг в образовательном учреждении по месту их будущей работы рассматривается сегодняшними студентами как хорошая возможность дополнительного материального дохода.

2. Склонность студентов высказывать бизнес-идеи.

Анализ ответов преподавателей вуза свидетельствует о том, что студенты более склонны «придумывать» бизнес-идеи, чем реализовывать их на практике. Педагоги объясняют это тем, что, во-первых, студенты пытаются «найти себя» в разных сферах профессиональной деятельности и не сосредоточены именно на реализации бизнес-идей; во-вторых, не хотят нести риск, связанный с их реализацией; в-третьих, им не хватает трудолюбия; в-четвертых, в образовательном процессе гуманитарного вуза практически отсутствует возможность воплощения бизнес-идеи на практике; в-пятых, отсутствие информации о бизнес-проектах, в которых могут принять участие студенты педагогического и психолого-педагогического направлений подготовки.

Таким образом, недостаточная активность студентов по реализации своих бизнес-идей на практике может происходить не только из-за личных качеств студентов, их ценностей и устремлений, но и из-за внешних сдерживающих условий, в том числе недостаточной поддержки развития предпринимательства в сфере образования, формирования готовности молодых специалистов к предпринимательской деятельности со стороны различных социальных институтов.

3. Качества, которыми должны обладать педагоги, оказывающие платные образовательные услуги.

Преподаватели, принимавшие участие в опросе, единогласны во мнении о том, что в числе важных качеств для педагогов, оказывающих платную образовательную услугу, были названы инициативность, творческие способности, отсутствие стереотипов, коммуникабельность и т. д. Наиболее часто упоминались такие качества, как активность и инициативность. Творческие способности и отсутствие стереотипов мышления также были названы преподавателями как ключевые характеристики для будущих педагогов. Отмечалось, что студенты, имеющие склонности к оказанию платных образовательных услуг, «нестандартно смотрят на вещи», являются «свободными творческими личностями».

В связи с тем, что в нашем вузе реализуются образовательные программы «педагогического» и «психолого-педагогического» направлений подготовки и преподаватели ориентируют студентов на предпринимательскую деятельность в сфере образования, наряду с вышеуказанными качествами, были еще названы такие качества студентов, как коммуникабельность, эмоциональная зрелость и другие. Это обусловлено спецификой будущей педагогической деятельности.

4. Готовность студентов к предоставлению платной образовательной услуги или открытию собственного дела в сфере образования.

На вопрос, в какой сфере студенты готовы открыть собственное дело, отвечали как преподаватели, так и студенты. Как первые, так и вторые отмечали, что открытие собственного дела в сфере образования, по их мнению, является более сложным, чем в сфере обслуживания, торговли. Они называли целый ряд причин:

- сложность решаемых задач;

– в деятельности данной организации переплетены вопросы педагогической, экономической, маркетинговой и финансовой направленности;

– высок риск быть экономически не рентабельными, так как средний прожиточный уровень в регионе не очень высок и потребители не готовы тратить большую часть семейного бюджета на образовательную услугу;

– существует мало ярких примеров успешного собственного бизнеса в сфере образования.

Анализ полученных ответов на последний вопрос показывает, что необходима популяризация положительного опыта по оказанию платных образовательных услуг и предпринимательской деятельности в сфере образования, который уже сложился в городе и регионе.

Таким образом, анализ результатов диагностики позволил сделать вывод о том, что уровень готовности студентов педагогического и психолого-педагогического направлений подготовки к оказанию платных образовательных услуг не достаточно высок. Наряду с тем, что в учреждениях высшего профессионального образования решаются задачи разработки и внедрения инновационных образовательных программ и выделены ведущие направления инновационной предпринимательской деятельности, необходимо активнее вовлекать студентов в конкретные проекты предпринимательской направленности.

В 2013 г. в Алтайской государственной академии образования имени В. М. Шукшина разработан проект, направленный на подготовку студентов к оказанию платных услуг дошкольного образования или услуги по уходу и присмотру за дошкольниками, также на организацию бизнеса в сфере дошкольного образования.

Статус проекта – вузовский.

Целью проекта является развитие профессиональной компетентности студентов педагогического и психолого-педагогического направлений подготовки на основе формирования у них представлений о платных образовательных услугах и порядке их оказания.

Задачи проекта:

1. Создать условия для формирования готовности студентов к оказанию платных образовательных услуг.

2. Изучить опыт образовательных учреждений и коммерческих организаций, оказывающих платные образовательные услуги населению в регионе.

3. Провести анализ регионального рынка услуг и образовательных потребностей потребителя.

4. Использовать знание различных теорий обучения, воспитания и развития, основных и дополнительных образовательных программ для оказания платных образовательных услуг.

Планируемые результаты:

– повышение уровня готовности студентов к оказанию платных образовательных услуг;

– увеличение количества выпускников вуза, включенных в деятельность по оказанию платных образовательных услуг.

Формы работы: индивидуальные, групповые, фронтальные.

Ведущие методы работы: практическая работа, метод проектов.

В рамках проекта были определены следующие мероприятия:

– мастер-классы по инновационному предпринимательству в рамках федеральной программы «Ты – предприниматель»;

– проведение семинара «Организация бизнеса в сфере дошкольного образования и оказание услуг дошкольного образования или услуги по уходу и присмотру за дошкольниками»;

- изучение практического опыта индивидуальных предпринимателей, оказывающих населению услуги по уходу и присмотру за детьми дошкольного возраста в г. Бийске;
- изучение опыта образовательных учреждений, оказывающих платные образовательные услуги населению в регионе;
- привлечение студентов выпускных курсов в программы повышения квалификации «Основы предпринимательской деятельности. Коммерциализация инновационных разработок»;
- прохождение педагогической практики в негосударственных образовательных учреждениях, работающих в секторе дошкольного образования;
- выполнение проектов на базе «Бизнес-инкубатора студенческих инновационных проектов АГАО»;
- участие в региональных и федеральных конкурсах с целью расширения кругозора в направлениях предпринимательской деятельности и популяризации предпринимательской деятельности.

Указанный проект позволяет студентам выполнять представительские функции, способствует обучению техникам и процедурам самоорганизации, тайм-менеджмента, методам анализа барьеров и рисков по оказанию платных образовательных услуг и др.

Изложенный в статье материал обозначает лишь некоторые пути подготовки студентов к предоставлению платных образовательных услуг. Рассматриваемая проблема включает целый комплекс задач интеграции образования, науки и бизнеса, что может рассматриваться как дальнейшая перспектива исследования.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Минобрнауки России в рамках базовой части государственного задания (НИР № 167).

Список литературы

1. Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия-2020» // Минэкономразвития России. Москва, 2010. 16 с.
2. Славиковский А. О. Потенциал образовательного комплекса как фактор инновационного роста экономики // Вестн. Томского гос. пед. ун-та (Tomsk State Pedagogical University Bulletin). 2011. Вып. 12 (114). С. 96–100.
3. Кузнецов П. М. Интеграции науки, образования и бизнеса как элементов национальной инновационной системы РФ // Вестн. Томского гос. пед. ун-та (Tomsk State Pedagogical University Bulletin). 2013. Вып. 12 (140). С. 91–93.
4. Таюрский А. И. Концептуальные основы формирования системы кадрового обеспечения инновационного производства // Вестн. Томского гос. пед. ун-та (Tomsk State Pedagogical University Bulletin). 2011. Вып. 12 (114). С. 101–103.
5. Манузина Е. Б. Подготовка студентов и аспирантов к инновационной предпринимательской деятельности. Мир науки, культуры, образования // Международный научный журнал. Горно-Алтайск. 2012. № 6 (37). С. 195–197.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 августа 2013 г. № 706 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг» [официальный сайт Российской газеты]. URL: <http://www.rg.ru/2013/08/23/uslugi-dok.html> (дата обращения: 15.01.2014).
7. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»: Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/23125.html> (дата обращения: 15.01.2014).
8. Гончаров М. А. Основы маркетинга и консалтинга в сфере образования. М.: КНОРУС, 2012. 336 с.
9. Тугускина Г. Н. Управление регионом: практика внедрения инноваций // Экономика образования. № 3. 2013. С. 64–71.

Манузина Е. Б., кандидат педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой.

Алтайская государственная академия образования имени В. М. Шукшина.

Ул. Короленко, 53, Бийск, Россия, 659333.

E-mail: manuzina70@mail.ru

Материал поступил в редакцию 22.01.2014.

E. B. Manuzina

PREPARING FUTURE TEACHERS TO PROVIDE PAID EDUCATIONAL SERVICES

The article reveals some aspects of training future teachers to provide paid educational services. The leading areas of innovative entrepreneurial activities in a humanities higher educational institution are suggested. The results of diagnostics of students of pedagogical and psycho-pedagogical directions in order to determine their readiness to provide paid educational services are presented. The project aimed at preparing students for the providing of paid services of preschool education or services in preschool care and tendance, as well as business organization in the sphere of preschool education is described.

Key words: *educational service, the provision of paid educational services, innovative entrepreneurial activities.*

References

1. Strategies of innovative development of the Russian Federation for the period till 2020 "Innovative Russia – 2020". Russian Ministry of Economic Development. Moscow, 2010 (in Russian).
2. Slavikovskiy A. O. The potential of educational complex as a factor of innovational development of economy. *Tomsk State Pedagogical University Bulletin*, 2011, no. 12 (114), pp. 96–100 (in Russian).
3. Kuznetsov P. M. Integration of science, education and business as elements of the national innovation system of the Russian Federation. *Tomsk State Pedagogical University Bulletin*, 2013, no. 12 (140), pp. 91–93 (in Russian).
4. Tayurskiy A. I. Conceptual bases of forming of the regular staff system of the innovative production. *Tomsk State Pedagogical University Bulletin*, 2011, no. 12 (114), pp. 101–103 (in Russian).
5. Manuzina E. B. Preparing undergraduate and graduate students for innovative entrepreneurial activities. World of science, culture, education. *International Scientific Journal*. Gorno Altaysk, 2012, no. 6 (37), pp. 195–197 (in Russian).
6. Resolution of the Government of the Russian Federation dated August 15, 2013 N 706 "On Approval of the Rules provide paid educational services" the official website of the Russian newspaper. URL: <http://www.rg.ru/2013/08/23/uslugi-dok.html> (accessed: 15.01.2014) (in Russian).
7. Federal Law from 29.12.2012 № 273-FZ "On Education in the Russian Federation" Official site of "Consultant Plus" URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/23125.html> (accessed: 15.01.2014). (in Russian).
8. Goncharov M. A. *Marketing and consulting basics in the field of education: tutorial*. Moscow, KNORUS Publ., 2012. 336 p. (in Russian).
9. Tuguskina G. N. Management of the region: Practice of innovation implementation. *Economics of Education*, no. 3, 2013, pp. 64–71 (in Russian).

Altay State Academy of Education named after V. M Shukshin.

Ul. Korolenko, 53, Biysk, Russia, 659333.

E-mail: manuzina70@mail