



Некоммерческое Партнерство
КОРПОРАТИВНЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
Единой энергетической системы
(НП «КОНЦ ЕЭС»)

УТВЕРЖДАЮ:
Генеральный директор
НП «КОНЦ ЕЭС»


С.В. Мищеряков

« 09 » 01 2013 г.

ПОЛОЖЕНИЕ О СТОИМОСТИ ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
в Некоммерческом Партнерстве
«Корпоративный образовательный и научный центр Единой энергетической
системы»

Москва
2013 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	3 стр.
2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ.....	3 стр.
3. ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДОК.....	3 стр.
4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	4 стр.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Положение о стоимости платных образовательных услуг (далее – Положение) в НП «Корпоративный образовательный и научный центр ЕЭС» (далее – Партнерство), является локальным нормативным актом Партнерства и устанавливает порядок определения цены и предоставления скидок для заказчиков при предоставлении платных образовательных услуг.

1.2. Настоящее Положение разработано в соответствии с Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ, Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 августа 2013 г. N 706 «Об утверждении правил оказания платных образовательных услуг», Уставом Партнерства и иными локальными нормативными актами Российской Федерации.

2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Заказчик	- физическое и (или) юридическое лицо, имеющее намерение заказать либо заказывающее платные образовательные услуги для себя или иных лиц на основании договора
Обучающийся	- физическое лицо, осваивающее образовательную программу

3. ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДОК

3.1. Порядок определения цены.

3.1.1. При формировании цены на новые образовательные мероприятия руководитель учебного подразделения проводит предварительный расчет прямых затрат на соответствующее мероприятие в соответствии со сметой, который предоставляется на рассмотрение заместителю Генерального директора, и является основанием для принятия решения о цене на соответствующее мероприятие.

3.1.2. Цена на вновь вводимые мероприятия утверждается приказом Генерального директора и является обязательной к исполнению.

3.1.3. На вновь создаваемые продукты распространяется система скидок.

3.2. Порядок предоставления скидок.

3.2.1. При заключении разового договора скидки устанавливаются в следующем порядке:

- при количестве Обучающихся от 3-х до 4-х человек – 3%;
- при количестве Обучающихся от 5-ти до 9-ти человек – 5%;
- при количестве Обучающихся от 10 до 15 человек – 7%;

- при поступлении корпоративного заказа, где количество Обучающихся превышает 15 человек, цена зависит от предварительных расчетов затрат на

проведение мероприятия и утверждается Генеральным директором в каждом конкретном случае;

3.2.2. При заключении долгосрочного договора с указанием заранее оговоренной суммы заказа и графика мероприятий на срок от 1 года и более устанавливается следующий порядок предоставления скидок:

- при сумме договора от 300 000,00 до 500 000,00 рублей – 3%;
- при сумме договора от 501 000,00 до 1 000 000,00 рублей – 7%;
- при сумме договора от 1 000 001,00 до 1 500 000,00 рублей – 10%;
- при сумме договора от 1 500 001,00 до 2 000 000,00 рублей – 12%;
- при сумме договора свыше 2 000 000,00 рублей – 15%.

3.2.3. Скидки предоставляются только в том случае, если Заказчиком соблюдается согласованный при заключении договора график платежей и посещения мероприятий.

3.2.4. В случае переноса по инициативе Заказчика срока проведения мероприятия, указанного в заявке Заказчика, на более поздний срок, мероприятие реализуется Заказчику по актуальной на дату переноса цене.

3.2.5. Заключение долгосрочного договора без заранее оговоренной суммы заказа не дает права Заказчику на получение вышеуказанных скидок.

3.2.6. В случае если Заказчиком не был заключен долгосрочный договор с ранее оговоренной суммой заказа, но в течение года она вышла на совокупный объем заказов более 500 000,00 рублей, ей может предоставляться скидка на мероприятия в размере 5% до конца текущего года.

3.2.7. Заказчикам могут предоставляться сезонные скидки на мероприятия. Возможность предоставления и размер сезонных скидок оговариваются с каждым Заказчиком индивидуально и утверждаются Генеральным директором.

3.2.8. Сезонные скидки предоставляются по мероприятиям, проводимым в период с июня по август месяц включительно. Под сезонной скидкой подразумевается снижение цены с июня по август по сравнению с иными периодами на сопоставимые мероприятия. Сопоставимые мероприятия – мероприятия, проводимые по одинаковой программе без внесения изменений в части актуализации, с участием одних и тех же преподавателей.

3.2.9. Сезонные скидки предоставляются в размере до 15% в зависимости от предварительных расчетов затрат на проведение мероприятия.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

4.1. Настоящее Положение вступает в силу с 15 января 2013 года на основании приказа генерального директора Партнерства.