



МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАТНЫХ УСЛУГ В УЧРЕЖДЕНИЯХ КУЛЬТУРЫ (КДУ)

Организация платных услуг в культурно-досуговых учреждениях (КДУ) позволяет привлекать дополнительные финансовые средства, расширять спектр предоставляемых услуг и повышать качество работы. Для успешного внедрения платных услуг необходимо соблюдать требования действующего законодательства Российской Федерации, правильно формировать ценовую политику и обеспечивать высокий уровень сервиса. Большое количество учреждений владеют хорошей материально-технической базой, но при этом используют её не в полном объёме, поэтому при введении платных услуг в учреждении могут решить эту проблему.

1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

- Уставные требования: Деятельность должна соответствовать целям создания учреждения, а платные услуги — быть закреплены в Уставе .
- **Локальные документы:** Обязательно разработайте:
 - Положение о платных услугах (включая порядок ценообразования, льготы, ответственность сторон) .
 - Образцы договоров с физ/юрлицами.
 - Прейскурант, утвержденный руководителем и опубликованный на сайте.
- Финансовый учет: Требуется отдельный учет доходов/расходов по платным услугам (ст. 9.2 ФЗ №7 "О некоммерческих организациях").

Важно! Услуги, финансируемые гос/муниципальным заданием, не могут

заменяться платными. Нарушение влечет оспаривание сделок (ст. 168 ГК РФ).

2. АЛГОРИТМ ВНЕДРЕНИЯ УСЛУГ

Этап 1. Анализ спроса и возможностей

- Проведите анкетирование жителей, изучите опыт других КДУ
- Оцените материально-техническую базу: залы, оборудование, репетиционные точки для аренды.

Этап 2. Разработка документации

- Положение о платных услугах должно включать:
 1. Общие положения (цели, виды услуг, принципы).
 2. Условия предоставления (договор, стоимость, льготы).
 3. Права/обязанности сторон.
 4. Финансовый механизм (калькуляция, учет доходов).
 5. Заключительные положения.
- Калькуляция стоимости:

Статья расходов	Доля в себестоимости
Зарплата + страховые	50-60%
Материалы	20-30%
Накладные расходы	10-15%
Рентабельность	10-30%

Этап 3. Маркетинг и продвижение

- Digital-инструменты:
 - Размещайте актуальный прейскурант на сайте и в соцсетях (ВКонтакте, Rutube) .
 - Используйте портал PRO.Культура.РФ для анонсов мероприятий .
 - Партнерства: Сотрудничайте с местными СМИ, образовательными организациями для продвижения мастер-классов.
 - Льготы: Установите скидки пенсионерам, инвалидам, многодетным семьям, участникам СВО

Этап 4. Прием платежей

- Используйте онлайн-оплату с ККТ (соблюдая 54-ФЗ).
- Для наличных расчетов обязательна выдача фискальных чеков.

3. КОНТРОЛЬ И ОТЧЕТНОСТЬ

- Учет: Ведите журналы оказанных услуг (дата, наименование, платательщик, сумма).
- Анализ: Ежеквартально оценивайте:
 - Рентабельность услуг.
 - Динамику спроса.
 - Эффективность маркетинга.
- Публичность: Размещайте финансовые отчеты на сайте учреждения.

4. ТИПОВОЙ ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ

На основе ваших данных и практики КДУ :

- Аренда пространств: Залы, студии, оборудование.
- Просветительские или образовательные (наличие лицензии) программы:
- Мастер-классы (танцы, вокал, ремесла).
- Курсы актерского мастерства.
- Мероприятия:
 - Платные концерты, спектакли, кинопоказы.
 - Организация КВН-вечеров .
 - Сувенирная продукция: Изделия мастеров ДПИ, фирменная атрибутика.
 - Экскурсии: По историческим местам, музейным экспозициям при КДУ, выставкам.

5. ОШИБКИ И РИСКИ

- Типичные нарушения :
- Отсутствие договоров с клиентами.
- Неправомерная замена бюджетных услуг платными.
- Соккрытие доходов от платной деятельности.
- Профилактика:
 - Регулярный аудит документов (договоры, прейскуранты).
 - Обучение сотрудников: семинары по изменениям законодательства (например, по ФЗ №174 "Об автономных учреждениях") .

6. ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- Для продвижения:
- Telegram-каналы, Яндекс.Формы для опросов .
- ВК для трансляций мероприятий .

- Для администрирования:
- Excel-учет оказанных услуг .
- Системы онлайн-бронирования (например, сайт, через Яндекс.Формы).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для успешной реализации платных услуг:

1. Соблюдайте приоритет миссии КДУ: Платные услуги — дополнение, а не замена бюджетной деятельности.

2. Инвестируйте в обучение: Повышайте квалификацию сотрудников в сферах маркетинга, финансов и права.

3. Адаптируйтесь: Ежегодно обновляйте перечень услуг на основе анализа спроса.

Приложения:

- [Шаблон Положения о платных услугах
 - [Гайд по работе с PRO.Культура.РФ]
- (<https://tambovcentr.ru/joomla/index.php/publications/metodicheskie-rekomentatsii>)