

ПРИКАЗ

15.07.2024

№ 4-Ord-128/24

Московская область, д. Сколково

**Об утверждении Политики ценообразования
и условий изменения стоимости по программам
и услугам Московской школы управления «СКОЛКОВО»**

В целях повышения эффективности продаж

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. С 15.07.2024:

- отменить действие Приказа № 4-Ord-05/24 от 15.01.2024 и утвержденной им Политики ценообразования и условий изменения стоимости по программам и услугам Московской школы управления «СКОЛКОВО»;
 - утвердить Политику ценообразования и условий изменения стоимости по программам и услугам Московской школы управления «СКОЛКОВО» в новой редакции (Приложение).
2. Контроль за исполнением настоящего Приказа оставляю за собой.

Директор по развитию бизнеса



И.М. Крейндли

Приложение
УТВЕРЖДЕНО
Приказом
Московской школы управления
«СКОЛКОВО»
От 15.07.2024
№ 4-Ord-128/24



**ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ
И УСЛОВИЙ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ
ПРОГРАММ И УСЛУГ
МОСКОВСКОЙ ШКОЛЫ УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО»
(далее – «Политика»)**

Московская область
дер. Сколково
2024 год

1. Корпоративные дополнительные профессиональные программы Департамента корпоративного обучения

1.1. Стоимость Программы может варьироваться в зависимости от ее себестоимости, чтобы отвечать заданным нормам рентабельности. Стоимость Программы определяется Директором департамента корпоративного обучения и утверждается приказом Ректора. Расчетная маржинальность корпоративной Программы обучения должна быть не ниже установленного целевого показателя. В случаях, когда расчетная маржинальность Программы при формировании коммерческого предложения оказывается ниже, стоимость Программы должна быть согласована с Ректором и Финансовым директором.

2. Открытые дополнительные профессиональные программы Департамента открытых образовательных программ

2.1. Стоимость Программы может варьироваться в зависимости от ее себестоимости, чтобы отвечать заданным нормам рентабельности. При изменении стоимости финальная стоимость Программы определяется Директором открытых программ Департамента открытых образовательных программ с Финансовым директором и утверждается приказом Директора по развитию бизнеса.

2.2. Условия изменения (снижения) стоимости в зависимости от различных категорий клиентов описаны в Приложениях №1, №3, №4 настоящей Политики.

2.3. Система скидок на данные услуги нацелена на помощь в привлечении новых заказчиков и удержание постоянных клиентов.

3. Дополнительные профессиональные программы Центра трансформации образования СКОЛКОВО

3.1. Стоимость Программы может варьироваться в зависимости от ее себестоимости, чтобы отвечать заданным нормам рентабельности. При изменении стоимости финальная стоимость Программы определяется Директором Центра трансформации образования по согласованию с Финансовым директором и утверждается приказом Директора по развитию бизнеса.

3.2. Условия изменения (снижения) стоимости в зависимости от различных категорий клиентов описаны в Приложениях №1, №3, № 4 к настоящей Политике.

3.3. Система скидок на данные услуги нацелена на помощь в привлечении новых заказчиков и удержание постоянных клиентов.

4. Образовательные программы и услуги Московской школы управления «СКОЛКОВО»

4.1. Стоимость обучения по образовательным программам и услугам Московской школы управления «СКОЛКОВО» указаны в Приложениях к настоящей Политике.

4.2. Условия изменения (снижения) стоимости в зависимости от различных категорий клиентов описаны в Приложениях к настоящей Политике

5. Бюджетирование скидок

5.1. Скидки бюджетировются директорами программ, директорами исследовательских центров и Директором по развитию бизнеса.

5.2. Скидки бюджетировются в системе 1С по каждой программе/продукту в отдельности в форме для бюджетирования доходов и прямых расходов по программе/продукту.

5.3. Базой для бюджетирования скидок могут служить:

- условия уже подписанных договоров;
- статистическая информация прошлых финансовых годов;
- ожидание и оценка бюджетодержателей о выполнении их потенциальными клиентами условий, необходимых для предоставления скидок.

6. Скидки. Учет скидок

6.1. Под скидкой понимается уменьшение указанной в Договоре (Прейскуранте) стоимости товара (работы, услуги).

6.2. В бухгалтерском учете выручка от реализации отражается с учетом всех предоставленных скидок, если уменьшение стоимости товара (работы, услуги) осуществляется в момент заключения договора. Основание: п. 6.5 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденного Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 32.

6.3. Предоставление продавцом скидки должно основываться на положениях настоящей Политики.

6.4. Предоставление скидок оформляется следующими документами:

- договором с детальным описанием условий предоставления скидки;
- различными внутренними организационно-распорядительными документами, связанными с реализацией продавцом услуги политики скидок;
- приказом на скидку, в котором указывается цель и экономическое обоснование предоставления скидки;
- прейскурантом Департамента управления инфраструктурой ООО «СКОЛКОВО Менеджмент».

10.5 Составление Политики ценообразования и условий изменения стоимости по программам и услугам Школы осуществляет Департамент по работе с клиентами.

10.6 Приказ на скидки готовит Специалист Департамента.

10.7 Приказ на скидки согласуется в СЭД (Системе электронного документооборота):

- Юридическим департаментом;

- Руководителем отдела по учебно-методической деятельности;
- Департаментом корпоративной безопасности;
- Финансовым департаментом (Главным бухгалтером, Финансовым директором).

10.8 По итогам наборов Департамент по развитию бизнеса партнерских и стандартизированных программ осуществляет анализ эффективности Политики ценообразования и условий изменения стоимости по программам и услугам Школы, инициирует ее пересмотр или внесение в нее корректировок.

Приложение № 1
к Политике ценообразования
и условий изменения цены
по программам и услугам
Московской школы управления «СКОЛКОВО»

**Политика скидок и специальных условий на образовательные программы и услуги
Московской школы управления «СКОЛКОВО»**

1. Условия изменения (снижения) стоимости:

Департамент	Название программы / курса	№ группы	Стоимость, руб.	Другие условия*
Департамент дипломных программ	Executive MBA	41	9 315 000	Варианты оплаты: 100% предоплата, 4 транша
		42	11 500 000	Варианты оплаты: 100% предоплата, 4 транша, 16 траншей
		43	12 000 000	
		44	12 500 000	
		45	13 500 000	
	Master of Business Administration	17	до 01.09.24 – 5 300 000, после 01.09.24 – 5 800 000	
		18	6 300 000	
	Bachelor of Business Administration		2000000 в год. Полная стоимость за весь период обучения 8 000 000	
	Global Advanced Management Programme	1	7 000 000	
		2	9 000 000	
Департамент программ для руководителей малого и среднего бизнеса	СКОЛКОВО Практикум	29	2 300 000 2 800 000 *	*стоимость программы, вкл. 5 постпрограммных сессий с руководителем проектной работы
		30	2 500 000 2 800 000 *	*стоимость программы, вкл. 5 постпрограммных сессий с

			руководителем проектной работы
	31	2 650 000 2 950 000 *	*стоимость программы, вкл. 5 постпрограммных сессий с руководителем проектной работы
	32	2 700 000	
Финансовая стратегия LIVE		220 000 С 15.06.2025 – 300 000 С 14.08.25 - 350000	
Тандемократия: основа профессионального партнерства		до 01.09.24 – 900 000, после 01.09.24 – 950 000 После 01.01.25 - 1000000 После 01.07.25 1150000	
Культурный код		1 200 000 С 01.12.2024 - 1 300 000 С 01.07.25 - 1450000	
СКОЛКОВО Практикум Лидерский UPGRADE	15	850 000	
	16	950 000	
	17	950 000 С 01.06.25 - 975000	
ReUnion Reborn		170 000	
СКОЛКОВО Венчурные инвестиции: стартапы, компании, корпорации		300 000	
Практикум по финансовой стратегии	Декабрь 2024 / апрель 2024 /май 2025	360 000	
	Декабрь 2025	400 000 С 01.04.25 – 440 000	
Школа игротехников	1	170 000	
	2	350 000	
Тренинг по схематизации		95 000	
SA Intensive 2 (Venture)		200 000	
Управленческое мышление		400 000	

	Операционная модель бизнеса	Старт июль 2025	230 000	
		Старт ноябрь 2025	270 000	
	Курс «Стартап Академия Junior»		300 000	
	СКОЛКОВО Стартап Академия	33,34,35	900 000	
		36	950 000	
	Центр трансформации образования		До 30.06.2025 - 690000	- до 5%- скидка для кандидатов, пришедших по рекомендации выпускника программы Школа ректоров - до 5% - скидка раннего бронирования (заканчивается за 2 месяца до старта программы) - до 10% при участии от 6 человек от ЮЛ
				- до 5%- скидка для кандидатов, пришедших по рекомендации выпускника программы Школа ректоров - до 10% при участии от 6 человек от ЮЛ
			С 01.07.2025 – 726 000	
	Шаг развития школы		До 30.06.2025 - 390 000	- до 20%- скидка для кандидатов, пришедших по рекомендации выпускника программы Школа ректоров - до 20% - скидка раннего бронирования (заканчивается за 2 месяца до старта программы). Не суммируется с др.скидками.

			- до 10% при участии от 6 человек от ЮЛ. Не суммируется с др. скидками
		С 01.07.2025 – 250 000	- до 10% при участии от 4 человек от ЮЛ.
Шаг развития школы. Штаб		-80 000 -очный формат -70 000 – онлайн формат	До 10% при участии от 4 человек от ЮЛ.
Управляй школой		До 30.06.2025 – 18 000	-до 10% при участии от 4 человек от ЮЛ, не суммируется с другими скидками - до 20% -скидка для кандидатов, не прошедших конкурс грантов
		С 01.07.25 – 20 000	
Код образовательных программ		600 000	до 5% при участии от 5 человек от ЮЛ
Линейка Программ «Университет Будущего»		До 30.06.2025 – 120 000	- до 10% (от 5 человек) и до 20% (от 10 человек) Не суммируется с другими скидками При условии, что университет покупает 5 и более программ из Линейки «Университет Будущего» для 1 сотрудника скидка 10%
		С 01.07.2025 – 150 000	- до 10% (от 5 человек) и до 20% (от 10 человек) Не суммируется с другими скидками
Практикум по моделированию и реализации стратегии университета		До 30.06.2025 – 34 000	до 10% для команд от 5 человек
		С 01.07.2025 – 40 000	до 10% (от 5 человек) и до 20% (от 10 человек) Не суммируется с другими скидками
Онлайн курс «Управление университетами»		15 000	до 10% при участии от 10 человек

Центр развития здравоохранения	Системное управление клиникой	При заключении договора до 01.09.24 – 150 000, после 01.09.24 – 180 000	
	Healthcare Management*	При заключении договора до 01.09.24 – 1 300 000, после 01.09.24 – 1 400 000	
	Healthcare Management. Финансы. (очно/онлайн)	230 000/200 000	
	Healthcare Management. Маркетинг. (очно/онлайн)	230 000/200 000	
	Healthcare Management. Операционная эффективность. (очно/онлайн)	230 000/200 000	
	Healthcare Management. - Управление человеческим капиталом. (очно/онлайн)	230 000/200 000	
	Healthcare Management: Коммуникации. Брендинг. Лидерство (очно/онлайн)	230 000/200 000	
	SMART-фарма	до 25.03.2025 - 350 000 с 26.03.2025 – 400 000	
	Маркетинговые стратегии фармкомпаний	160 000	
	Фарманалитика: принятие решений на основе данных	160 000	
	Клиентоцентричность в фарммаркетинге	160 000	
	Клиентоцентричная трансформация клиники	90 000	
	Международные практики в здравоохранении. Турция	250 000	
	Международные практики в здравоохранении. Сингапур	380 000	

	Открытие и операционное управление клиникой		330 000	
	Открытие медицинского бизнеса		330 000	
Института общественных стратегий	Master in Project Strategy		1700000 с 07.01.2025 - 1900000	
	Master in Project Strategy. Реализация стратегий		850 000	
Департамент открытых образовательных программ	Executive- коучинг и менторство для развития руководителей, топ-команд и организаций	10	2 550 000	
		11	2 550 000	
			При заключении договора после 01.09.2024 – 2 800 000	
		12	С 01.11.24 – 3 000 000 С 01.05.25 – 3 300 000	
		13	С 01.11.24 – 3 200 000 С 01.09.25 – 3 630 000	
	LIFT: Leadership Identity Foundation and Transformation Управление цифровой трансформацией (Digital Shift)		1 750 000 после 1.09.2024 – 1 900 000 1 500 000 1 600 550- пакет «Стандартный» 1 850 000 – пакет Plus после 1.09.2025 – 2 530 000	
	FLOW: Female Leaders Opportunities and Wholeness	6,7	1 750 000, после 01.09.2024 – 1 900 000	
		8	1 900 000 после 01.09.25 – 2 000 000	
	Развитие лидерского потенциала		850 000 с 1.09.2024 – 935 000 С 1.09.2025 – 985 000	
	HR как партнер для бизнеса		850 000, с 01.09.2024 - 900 000 С 01.09.25 – 1 045 000	
	Лидеры как преподаватели		1 100 000 с 01.09.2024 – 1 200 000 С 01.09.2025 – 1 400 000	

Chief Product Officer: управление продуктовой стратегией	тариф 1	600 000	
	тариф 2	800 000 с 15.03.24 – 1 000 000	
Сложные проекты: управление рисками		450 000 С 01.09.2025 - 550000	
Сотрудник как клиент: драйверы, инструменты и метрики эффективности		240 000, с 01.09.2024- 260 000 С 01.09.25 – 300000	
Операционная эффективность		240 000, с 01.09.2024- 260 000 с 01.09.2025- 330 000	
Стратегия: искусство принятия решений		240 000, с 01.09.2024 – 260 000 с 01.09.2025 – 300 000	
Дресс-код: внутри и снаружи		150 000	
Коммуникация управленческих решений		240 000, с 01.09.2024 260 000 с 01.09.2025 – 300 000	
Управление проектами изменений: интенсив для руководителей и собственников бизнеса		200 000, с 01.09.24 -240 000 с 01.09.25 – 300 000	
Курс «Карьерный навигатор Junior»	Дистанци онный формат	150 000 с 01.09.24 – 165 000	
	Дистанци онный формат + 3 дня офлайн	230 000 с 01.09.24- 245 000	
Карьерный навигатор Junior: Летний интенсив		320 000	
Бренд-стратегия: комплексный подход к управлению брендом компании		240 000, с 01.09.24- 260 000 С 01.09.25 – 300 000	
Эффективные переговоры в сложной деловой среде		240 000 руб., с 01.09.2024- 260 000 с 01.09.2025 – 300 000	
Лидерство в действии: понимание сознательных и бессознательных процессов в себе, команде и организации		635000, с 01.09.2024- 750 000	

		с 01.09.2025– 825 000	
Как управлять поведением потребителя		150 000 с 01.09.24 – 165 000 с 01.09.25 – 200 000	
Личный бренд: стратегия вашего продвижения		150 000 с 01.09.24 – 165 000 с 01.09.25 – 200 000	с 01.09.24 стоимость пакета из 3х программ – 450 000
Сила наших связей: как формировать свое окружение		150 000 с 01.09.24 – 165 000 с 01.09.25 – 220 000	
ReSTART: что делать и на что опереться в неопределённости		150 000, с 01.09.2024- 165 000 с 01.09.2025 – 200 000	
Управление проектами: как правильно делать правильные вещи		90 000, с 01.09.24- 95 000 с 01.09.25- 100 000	
Лидерство и влияние в организации	стандарт	150000 с 01.09.24- 165 000 с 01.09.25- 200 000	
	Пакет плюс	165000 с 01.09.24- 180 000	
Agile и гибридные методы управления проектами		128 000 с 01.09.24- 140 000 с 01.09.25- 150 000	
Профессиональный менеджер	Онлайн формат	165 000 с 01.09.2025 – 200 000	
	Онлайн формат + 2 очных дня	340 000 с 01.09.2025 – 375 000	
Публичность как инструмент руководителя		260 000 с 01.09.2025 – 300000	
Управление бизнесом на данных		260 000	
LIFE: Legacy, Impact and Future of Enterprise		11 000 000	спец. условие для Alumni – 9 000 000 (скидка 2 млн руб. на образовательные услуги); для клиентов Private Banking – 10 000 000 руб. (скидка 1 млн руб. на образовательные услуги).

ReUnion для выпускников программы LIFT		150 000	
OKR: как сфокусировать команду на общий результат	8	70 000 - трек "самостоятельное прохождение" 85 000 - трек "прохождение в интерактивном формате"	-
	9		по 17.03.25 действует специальное условие «3+1»
	10	80 000 - трек "самостоятельное прохождение" 100 000 - трек "прохождение в интерактивном формате"	по 18.08.25 действует специальное условие «3+1»
	11		-
	12		
Устойчивое развитие: от стратегии к тактике		85 000 С 01.09.24 – 100 000 С 01.09.25 – 120 000	
Advanced Executive-коучинг. Тонкие настройки компетентности		3 000 000	спец. условие для Alumni – скидка 250 000 руб. на образовательные услуги
Переход в data-driven управление: пошаговый алгоритм для лидеров бизнеса		750 000	Тариф командный (за 2 чел) – 139550000; Тариф командный (за 3 чел) – 19800002047500 ; Тариф командный (за 4 чел) – 27000002670000
Управление цифровой трансформацией (Digital Shift)	Базовый тариф	1 600 000	
Стратегия: Масштабирование бизнеса через ИИ (AI for Executives)	1	3 500 000	
AI Shift: ИИ трансформация бизнеса	Базовый тариф	1 300 000	
	Тариф Plus	1 500 000	
Интенсив по генеративным алгоритмам и ИИ		80 000	
Управление цифровой трансформацией (Digital Shift)	Базовый	1 600 000	
	Тариф плюс	1 850 000	

Скидка 20% действует на любую программу при покупке пакета SKOLKOVO Premium

<https://www.skolkovo.ru/longread/skolkovo-premium/>

2. Информационно-консультационные услуги, оказываемые нерезидентам РФ, НДС не облагаются в соответствии с пп. 4 п. 1 ст. 148 НК РФ.
3. В отдельных случаях Директор по развитию бизнеса (в т.ч. по представлению Директора по открытым программам, Руководителя направления по работе с клиентами) вправе предоставить скидку, не превышающую 25% от стоимости программы. Все остальные случаи (скидка свыше 25%, сертификаты, безвозмездное обучение и пр.) обосновываются индивидуальными приказами.