

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент

Ректор ГБУ ДПО ЧИППКРО

_____ А.В. Хохлов

_____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 20__ г.

Проблемы финансового обеспечения деятельности государственных учреждений
дополнительного профессионального образования

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.04.04.2020.11511. ВКР

Руководитель проекта
доцент кафедры СОТ

_____ А.А. Демин

_____ 20__ г.

Автор проекта

студент группы ДО–392

_____ М.Л. Беркович

_____ 20__ г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 20__ г.

АННОТАЦИЯ

Беркович М.Л. Проблемы финансового обеспечения деятельности государственных учреждений дополнительного профессионального образования. – Челябинск: ЮУрГУ, 2020, ДО–392, 85 с., 1 ил., 9 табл., библиогр. список – 52 наим.

В выпускной квалификационной работе объектом исследования является система дополнительного профессионального образования Челябинской области.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по применению механизмов привлечения дополнительных средств для уставной деятельности юридических лиц различных форм собственности.

В выпускной квалификационной работе выявлена сущность финансового обеспечения деятельности государственных образовательных учреждений; проанализирована система финансирования образовательных учреждений и выявлена проблематика финансового обеспечения деятельности учреждений; определен уровень исполнения государственного задания учреждениями системы государственного дополнительного профессионального образования; разработана стратегия работы с финансовыми потоками учреждений; проведен анализ зарубежного опыта финансирования системы образования (в частности, дополнительного профессионального образования); разработаны рекомендации по использованию маркетинговой стратегии государственных бюджетных учреждений в рамках решения проблем финансирования государственных бюджетных учреждений дополнительного профессионального образования.

Результаты выпускной квалификационной работы в частности, маркетинговая стратегия и принцип работы с денежным потоком государственных учреждений дополнительного профессионального образования имеют теоретическую и практическую значимость.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ.....	9
1.1 Финансирование образовательных услуг как общественное благо.....	9
1.2 Организация финансирования образовательных учреждений.....	18
1.3 Правовые особенности финансового обеспечения учреждений дополнительного профессионального образования	25
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	31
2.1 Анализ показателей выполнения государственного задания.....	31
2.2 Анализ доходов по внебюджетным направлениям.....	33
3 РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	36
3.1 Маркетинговая политика образовательной организации дополнительного профессионального образования.....	36
3.2 Маркетинговая стратегия образовательной организации дополнительного профессионального образования.....	41
3.3 Внедрение маркетинговой стратегии в образовательной организации дополнительного профессионального образования ...	48
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	50
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	51

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. На сегодняшний день происходит трансформация в экономике Российской Федерации. Индустриальный и постиндустриальный тип экономики под влиянием цифровой среды трансформируется в так называемый цифровой тип экономики. При этом формируются экономические рынки в тех областях, в которых раньше превалировала гегемония государства.[5] Ответы на такие Большие вызовы (в терминологии Указа [5]) разрабатываются государством с 2016 года, однако сейчас поиск адекватных ответов экономическим вызовам становится наиболее актуальным с учетом усиливающейся санкционной политики, а также новых вызовов, которые бросает устоявшимся экономическим законам внедрение «Цифры» в экономические взаимодействия.

При этом в ходе перехода к инновационной экономике существенно менялись приоритеты политики государства. В частности, существенное изменение претерпела бюджетная политика Российской Федерации, которая в период с 2010 года и по настоящее время имеет приоритетом:

- переход от управления затратами к управлению результатами;
- повышение эффективности бюджетных расходов, в частности: переход от финансирования государственных учреждений по бюджетной смете к финансированию государственных учреждений через доведения государственных заданий, включая критерии качества и показатели результативности оказания государственных услуг (выполнение государственных работ);
- изменение подхода к распоряжению средствами, полученными от ведения приносящей доход деятельности.

Но одним из важнейших приоритетов государственной политики Российской Федерации является эффективное расходование бюджетных средств, что, в свою очередь, означает сокращение бюджетных расходов. При этом остается задача формирования эффективной системы дополнительного профессионального образования, учитывая сокращение бюджетного финансирования. В связи с этим особую актуальность приобретает анализ механизмов привлечения учреждениям дополнительного профессионального образования дополнительных средств для своей уставной деятельности в условиях высококонкурентной среды и разработка рекомендаций по применению наиболее эффективных из них.

Степень разработанности проблемы. Существенный вклад в анализ проблематики финансового обеспечения деятельности государственных учреждений образовательной системы внесли следующие российские и зарубежные ученые: Т.А. Анисовец, М.М. Хайкин, А.П. Панкрухин, К. Хофнер и др.

Объект выпускной квалификационной работы – уставная деятельность государственных учреждений дополнительного профессионального образования.

Предмет выпускной квалификационной работы – финансовое обеспечение уставной деятельности государственных учреждений дополнительного профессионального образования.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по применению механизмов привлечения дополнительных средств для уставной деятельности юридических лиц различных форм собственности.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- сформулировать теоретические основы финансового обеспечения деятельности государственных учреждений в сфере образования;
- выявить механизмы финансового обеспечения учреждений дополнительного профессионального образования;
- провести критический анализ существующих механизмов финансового обеспечения учреждений дополнительного профессионального образования;
- разработать стратегическое направление развития государственного учреждения дополнительного профессионального образования.

Теоретической и методологической базой исследования послужили наработки и существующие принципы работ с финансовым обеспечением деятельности учреждений системы образования, представленные в научных исследованиях российских и зарубежных ученых по вопросам государственного финансового обеспечения деятельности.

Нормативно-правовую базу составили законодательные и нормативные акты РФ, субъектов РФ, регулирующие вопросы образования и финансирования учреждений системы образования.

Информационной базой выпускной квалификационной работы являются данные Федеральной службы государственной статистики РФ, территориального органа Федеральной службы государственной статистики РФ по Челябинской области, информационно-аналитические материалы на официальном сайте Информационно-аналитического центра Министерства просвещения РФ, данные периодической печати и других источников.

Научная новизна выпускной квалификационной работы состоит в развитии теоретических положений государственного финансирования системы образования и разработке рекомендаций по привлечению дополнительного финансирования для обеспечения деятельности государственных учреждений дополнительного профессионального образования, в частности:

- на основании анализа теоретических подходов к процессу финансового обеспечения деятельности государственных учреждений в сфере образования выявлен механизм финансирования государственных учреждений дополнительного профессионального образования;
- на основании проведенного анализа финансового обеспечения учреждений дополнительного профессионального образования оценено влияние привлечения дополнительных средств на эффективность деятельности учреждений дополнительного профессионального образования;
- с учетом действующего законодательства Российской Федерации и тенденций на рынке предоставления образовательных услуг разработаны рекомендации по стратегическому направлению развития государственного учреждения дополнительного профессионального образования.

Результатом выпускной квалификационной работы в частности, стала разработка механизма привлечения дополнительного финансирования для обеспечения уставной деятельности государственных образовательных учреждений дополнительного профессионального образования, разработка рекомендаций для учреждений по привлечению дополнительного финансирования, что наряду с вышеуказанным механизмом имеет высокую **теоретическую и практическую значимость.**

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

1.1 Финансирование образовательных услуг как общественное благо

Общественным благом в экономической теории признается услуга или товар, при предоставлении которых одному физическому лицу они оказываются доступными и другим без дополнительных затрат на их приобретение. При этом основными особенностями общественного блага являются: во-первых, общественные блага показывают особенность в неконкурентности потребления таким образом, что в случае потребления такого блага одним индивидом, факт такого потребления не ущемляет права других индивидов и позволяет последним также потреблять общественные блага, то есть факт начала потребления блага человеком не оказывает высокого влияния на формирования ценового предложения; во-вторых, неисключаемость, то есть если благо создано производителем, то последний не может чинить препятствий для потребления произведенного им блага прочими индивидами экономического рынка. В таком случае, когда в системе потребления блага отсутствует связь с уровнем конкуренции услуги или товара является неэффективным, поскольку добавление дополнительной единицы потребления приносит выгоду индивиду без каких-либо дополнительных вложений. Однако, любое изменение ценового предложения сократит общий спрос на услугу. Таким образом, неизбежно возникнут негативные экономические последствия. Такая ситуация возникает согласно действия принципа Парето, то есть принципа, согласно которому существует такое состояние систем рынка, при котором любое изменение в потреблении ресурсов в пользу одного участника рынка неизбежно влечет за собой ущемление положения другого участника рыночных отношений [11]. Таким образом, возникает так называемое Парето-эффективное состояние – такое состояние конкурентного равновесия) Соответственно, оптимальный уровень производства (наилучший уровень производства) будет недостижим, даже при условии реализации благ при помощи инструментов рынка.

Предложение общественного блага является предметом коллективного выбора. В большинстве случаев общественное благо производится государством и оплачивается за счет средств налогоплательщиков. Функция спроса на общественное благо отражает отношение предельной выгоды для потребителя в зависимости от количества потребления им экономических услуг. То есть, выражаясь в денежном эквиваленте, каждый дополнительный объем полученной услуги может оказать определенный объем пользы для субъекта рыночных отношений. Такая экономическая ситуация отражает желание намерение экономического субъекта получить дополнительный объем услуги. Таким образом, в отличие от ситуации с частным благом, при потреблении общественных услуг потребляется весь объем оказываемых услуг (эта ситуация напрямую отражает неконкурентность таких услуг). Таким образом, совокупный спрос на услугу определяется как сумма цен такой услуги для каждого участника

рынка. Это пример так называемого вертикальной суммы цен. В случае если бы речь шла о частном благе, применялось бы суммирование цен потребителей по горизонтали. [11]

Таким образом, необходимое равновесие на рынке производства общественных благ – это равновесие суммарной предельной выгоды (то есть готовности приобретать благо) потребителей цене (то есть предельной цене, по которой потребитель готов приобрести благо), при которой государство как регулятор цен еще готово оказывать указанные услуги. При достижении равновесного состояния есть возможность отметить оптимальный объем произведенных общественных благ в соответствии с потребностями общества.

Однако, на практике, как правило, считается, что не возможно существование таких услуг, которые отражали бы в чистом виде общественные блага, поэтому такие общественные блага обычно имеют характеристик общественных благ лишь частично. Однако, поскольку производитель не в состоянии ограничить доступ к общественным благам, такой производитель не в состоянии получать прибыль от реализации таких услуг, а затраты на организацию ограничения доступа могут либо превысить планируемый бюджет на производство благ, либо привести к каким-либо другим отрицательным последствиям относительно первоначального бизнес-плана. Однако, в такой ситуации рынок выходит из состояния равновесия, поскольку в отсутствии спроса на услугу, рынок теряет возможность формировать предложение. В связи с вышеизложенным, в такой рыночной ситуации производство общественных благ остается уделом государства. Такая услуга, как образование не является чистым общественным благом, так как не обладает свойством неисключаемости, однако, в силу наличия свойства несоперничества до определенного уровня высокой социальной значимости, подобные услуги рассматриваются экономической наукой как общественные блага. В частности, высшее образование имеет три социально обусловленные функции:

- подготовка специалистов определенной квалификации;
- производство новых знаний;
- оказание услуг обществу.

В условиях рыночной системы реализация программ высшего образования также подчиняется рыночной системе и, таким образом, также формирует рынок на котором экономические блага производятся организациями высшего образования [12] Однако, учитывая ограниченность финансирования учреждений через доведение государственных заданий, неизбежным следствием становится появление различных форм обучения, при реализации которых становится возможным получение средств от приносящей доход деятельности. Такие формы обучения предполагает создание рыночных отношений и определение предельных цен на такие услуги в зависимости от их полезности. Рынок высшего образования возникает вместе с изменением хозяйственной жизнедеятельности индивидов в других сферах. Однако, в связи с высокой социальной значимостью образовательной системы не представляется возможным определение

образования в качестве чистого продукта рынка, что в свою очередь означает, что высшее образование не может существовать без финансирования из государственного бюджета.

Однако, так или иначе конечным потребителем результата реализации образовательных программ высшего образования, то есть квалифицированных работников, является рынок труда. Работодатель заинтересован в дипломированном специалисте и рынок образовательных услуг должен удовлетворять запросу рынка труда. Однако, проблематика в таком случае всегда составляет неясность вектора развития кадрового потенциала сотрудника, а также длительность инвестиций в кадровый потенциал сотрудника для получения необходимого результата для работодателя[12]

Однако, к проблематике определения высшего образования как общественного блага носит комплексный характер. [13] Высшее образование можно считать в какой-то степени и личным благом, поскольку выпускники вузов имеют существенные преимущества относительно тех, кто не поступал в вузы, в теории получая более высокую заработную плату.

Однако, общество так же несет соразмерную ответственность за социальное влияние системы высшего образования. При этом, кроме общественных аспектов существует также индивидуальные составляющие влияния высшего образования на общественную жизнь. [12]

За финансирование высшего образования в той мере, в которой оно является бесплатным как правило также отвечает государство. Однако, согласно теории, потребители услуг по сути также должны участвовать косвенно в затратах на их производство. Но поскольку такие блага являются общественными и их производство полностью бесплатно для общества, неясно каков должен объем государственных вливаний в производства таких благ.

Значимость системы образования определятся тем объемом пользы , которую приносит система образования общественному сектору. [12] Государственной политикой необходимо определять основные условия функционирования образования как части рыночного комплекса и принципы поддержки и финансирования данного сектора экономики

Хотя экономический индивид и воспринимает систему образования как услугу, у системы образования также существует более высокий уровень - тот уровень, на котором такая система представляется как общественное благо. Однако в теории существуют такие общественные блага, по которым ограничение исключительности и конкуренции является возможным. Это так называемые квазиобщественные блага. К таким благам зачастую относят результаты деятельности системы образовательных услуг. Таким образом, систему высшего образования можно представить одновременно и как систему общественных благ, которые оказываются за счет государства населению, и как систему частных благ, для получения которых человек вынужден оплачивать услугу по их предоставлению[37]. Превышение спроса на услуги высшего образования над числом бюджетных мест приводит к появлению возможности обучения за отдельную оплату. В таком случае, реализация образовательных программ

становится определенным видом услуги, которую оказывают организации системы образования.

С другой стороны, процесс создания общественных благ, особенно тех, которые по своей экономической сущности не могут производиться в частном секторе экономики – это еще и результат функционирования государства на микроуровне. Давая оценку образовательным услугам, необходимо еще раз обратиться к определению общественного блага. Согласно определению, общественное благо обладает свойствами неисключаемости и неконкурентности. Если выполняется хотя бы одно из условий (проявляется хотя бы одно из свойств), то можно говорить о благе как о смешанном общественном. Если блага обладают определенным общественным эффектом, такие блага называют общественно значимыми благами. Нередко государство искусственно наделяет их свойствами неисключаемости или неконкурентности. Тогда их называют квазиобщественными (как бы общественными) благами. Чистые общественные блага производятся государством, тогда как смешанные и квазиобщественные блага могут производиться как в общественном, так и в частном секторе экономики. При этом частный сектор экономики обычно поддерживается государством посредством государственных заказов (государственных заданий), субсидий, налоговых льгот и т. д. При этом чисто частное благо, наоборот одновременно должно обладать свойствами, противоположными свойствам чисто общественных блага, конкурентностью и исключительностью. Можно сказать, что чисто частное благо и чисто общественное благо представляют собой два экстремальных состояния экономической системы, между которыми находятся различные смешанные блага. А доминирование того или иного свойства в услугах относит их к тому или иному типу благ.

Исходя из вышеизложенного, образовательные услуги по своей сущности ближе к смешанным общественным благам. Необходимо отметить, что кроме того, что образование должно являться общедоступным для всех граждан страны, увеличение числа студентов (слушателей) той или иной образовательной программы не ухудшает качество знаний, получаемых посредством реализации образовательных программ, для каждого отдельного слушателя, то есть образовательные услуги, предоставляемые посредством реализации образовательных программ, обладают свойством неконкретности. Вместе с тем, в случае нехватки бюджетных мест, либо в случае невнесения платы за обучения, студент (слушатель) будет лишен доступа к получению знаний, то есть в данном случае принцип неисключаемости не выполняется.

Смешанное благо, в отличие от чисто общественного блага может быть исключаемым. Кроме того, смешанное благо уже продаваемо, поскольку может быть платным.

Исходя из такого деления, образовательные услуги являются разновидностью исключаемого общественного блага, так как такое благо является неисключаемым до определенного порога (достаточное количество бюджетных мест), а затем становится исключаемым, так как наступает нехватка блага (бюджетных мест) и дальнейшие образовательные услуги становятся платными.

Когда исключаемое благо достигает определенного порогового уровня, наступает нехватка такого целевой аудитории, то есть возникает его перегрузка, то есть благо достигает такого уровня, при преодолении которого потребление блага одним субъектом уменьшает возможность потребления такого блага другими субъектами. [25] Общественное благо с эффектом перегрузки до определенного уровня обладает чертами и свойствами чистого общественного блага, а за пределами такого уровня уже имеет черты частного. То есть в одной ситуации благо является общедоступным и бесплатным, а в другом, ограниченным и платным. При этом полезность совместно потребляемого блага для каждого из его пользователей зависит от их численности. Когда пройдена граница несоперничества, неудобства, которые потребители невольно причиняют друг другу, нарастают постепенно. Для смешанных общественных благ характерна изображенная на рисунке 1 зависимость между численностью потребителей и выгодой (полезностью), которую типичный потребитель получает от этого блага, где: N – численность потребителей, B – выгоды в денежном выражении, C – затраты потребителя в денежном выражении, Y – денежный масштаб.

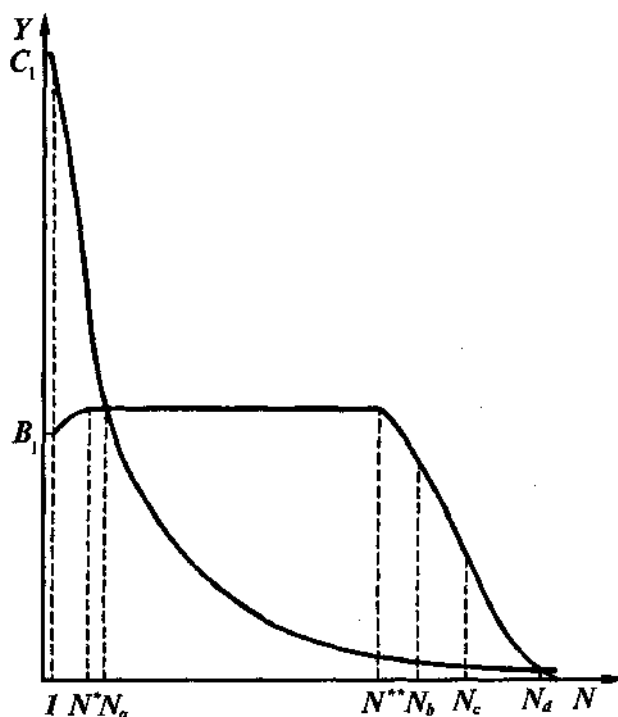


Рисунок 1 – Индивидуальные выгоды и издержки потребления общественного блага

Численность потребителей того или иного смешанного блага может быть увеличена только до такого состояния, при котором уменьшение выгоды для остальных членов группы потребления не превысит финансовые затраты нового

члена группы потребления. Если же группа потребителей заданна жестко, то количество блага модно увеличивать до такого состояния (то есть, увеличиваться места в группах обучения), пока затраты субъекта на получения такого блага не превысят его прогнозируемую полезность (стоимость обучения не уравнивает предельную полезность такого образования для индивида). [34] Таким образом, образовательные услуги могут обладать эффектом переполнения. Однако, хоть образование и относится по своей сущности к социально значимым благам, по всем своим признакам оно ближе к смешанным общественным благам с эффектом переполнения, чем к частным благам с высоким социальным эффектом. А любые блага, чье производство так или иначе сфокусировано в общественном секторе, государству целесообразно финансировать через государственный заказ государственное задание), субсидии, налоговые льготы и другие рычаги поддержки. Однако в случае оказания платных услуг в рамках приносящей доход деятельности, государство может вести финансирование и частично, например, лишь в объемах, необходимых и достаточных для выполнения государственного заказа (государственного задания).

Однако в данном случае, учреждения дополнительного профессионального образования оказываются в несколько невыгодном положении в силу своей специфики.

Дополнительное образование отличается от основного образования прежде всего тем, что оно является дополнительным. Его получают, имея «за плечами» основное образование. Оно не является обязательным для всех граждан, но может быть обязательным для отдельных должностей. Так по ряду специальностей требуется регулярное (например, раз в 3 или 5 лет) повышение квалификации.

Образование отличается от обучения обязательной итоговой аттестацией и наличием лицензии у учебного заведения. Если процесс обучения завершается выдачей сертификата или свидетельства об обучении, то по итогам образовательного курса вы можете рассчитывать на получение сертификата или диплома, в зависимости от объёма академических часов. Законодательством установлены два вида дополнительного образования:

- 1) дополнительное образование,
- 2) дополнительное профессиональное образование.

Важнейшими отличиями между этими видами являются:

- дополнительное образование может получить любой индивид, а дополнительное профессиональное образование только имеющий высшее либо среднеспециальное образование достигших возраста совершеннолетия;
- программы дополнительного образования разрабатываются учебными заведениями на свой вкус и редко регламентируются нормативными актами, поскольку являются авторскими; программы же дополнительного профессионального образования почти всегда жестко регулируются законодательством;
- дополнительное профессиональное образование в отличие от дополнительного образования подразумевает обязательное присвоение либо новой квалификации, либо новой компетенции с обязательной выдачей либо

удостоверения о повышении квалификации либо диплом о профессиональной переподготовке установленного законодательством образца.

Если сравнивать среднее и высшее образование с дополнительным профессиональным образованием, то можно отметить следующее. В первую очередь такие уровни образования характеризуются сложным процессом зачисления и отчисления. Вместе с этим необходимо отметить, что в обоих случаях недопустимы ситуация, при которой выдача документов, которые не содержат персональных данных выпускника, а также в некоторых случаях, документов об окончании предыдущего уровня образования невозможна.

При этом организации дополнительного профессионального образования имеют возможность обучать слушателей вне зависимости от их формализованных прав на получение такого образования.

Таким образом одно из главных отличий дополнительного образования (в частности дополнительного профессионального образования) – отсутствие в регламенте зачисления и обучения явных признаков в отличие от основного образования. Благодаря такому подходу при реализации программ повышения квалификации возможна их реализация посредством дистанционных технологий.

Однако, несмотря на такую явную преференцию, а также смешанное частичное финансирование государства, государственные учреждения дополнительного профессионального образования все равно могут испытывать проблемы с финансированием в случае наличия нескольких государственных учреждений дополнительного профессионального образования, например, в пределах одного субъекта Российской Федерации. В таком случае, хоть и не сокращается государственный заказ (государственное задание) на каждое учреждение, но за счет нескольких государственных заданий в одной области обучения крайне проблематично становится вести платную образовательную деятельность в связи с тем, что индивиды, обучающиеся по государственному заданию одного учреждения фактически являются потенциальными слушателями программ, реализуемых в виде платных образовательных услуг другого учреждения. А между платным и бесплатным образованием, индивид как правило при прочих равных внешних факторах выберет бесплатное (то есть, реализуемое за счет государственного задания).

При этом стоит учитывать, что повышение квалификации, как одно из основных направлений дополнительного профессионального образования, имеет определенную периодичность (от 3 до 5 лет). При определенном количестве однотипных учреждений может возникнуть такая ситуация со спросом на образовательные услуги, при которой даже государственное задание может быть проблематично выполнить, не говоря уже о ведении приносящей доход деятельности. При отсутствии обязательности повышения квалификации лишь небольшая часть пойдет на «необязательные», пусть и бесплатные, курсы повышения квалификации, определенные направления повышения квалификации станут практически невостребованными, а группы профессиональной переподготовки будут набираться менее чем на треть.

На сегодняшний день кроме всего прочего сложилась определенная особенная мотивация участников рынка образовательных услуг на участие в рыночных взаимоотношениях. Такая особенность возникает из-за особенности спроса на образовательные услуги. Как таковой спрос на сегодняшний момент возникает либо в случае необходимости соответствия каким-либо требованиям (повышение квалификации раз в 3 года по Федеральному закону «Об образовании в РФ» либо из-за необходимости соответствия единым квалификационным характеристикам) либо в случае необходимости смены работы работником. Как таковое повышение квалификации на сегодняшний день происходит в неформальном либо информальном виде, что является более эффективным образовательным подходом. Однако, особенностями неформального и информального подхода к обучению заключается в отсутствии документа об образовании установленного образца.

Таким образом, на сегодняшний день рынок образовательных услуг по дополнительному профессиональному образованию имеет следующую специфику. Поскольку дополнительное профессиональное образование сложно отнести к общественному благу. Государство в некоторых областях (включая область образования) гарантирует повышение квалификации работников раз в 3 года и содержит ввиду этого Региональные институты развития образования (с 2020 года – Центры непрерывного повышения профессионального мастерства), доводя до таких учреждений определенное государственное задание, но так происходит далеко не во всех областях. В основной же доле рынка дополнительное профессиональное образование является платным и государством не гарантируется. Таким образом, дополнительное профессиональное образование скорее расположено ближе к частному благу, хотя и с определенным выраженным социальным эффектом от реализации программ ДПО. Этим дополнительное профессиональное образование отличается от основного профессионального образования – отношением к частности блага. Если дополнительное профессиональное образование является более частным благом, поскольку зачастую получается за счет слушателя и по его инициативе, то основное профессиональное образование все-таки является по большей части смешанным. Оно, конечно, не гарантируется государством, однако ввиду сложившегося правового обычая в обществе, потребность в основном профессиональном образовании зачастую выше и выраженнее, чем потребность в дополнительном профессиональном образовании.

Если рассматривать особенности рынка дополнительного образования в общем виде можно отметить следующее. Выше рассмотрена такая особенность данного рынка – как конкуренция среди государственных учреждений и особый фактор спроса на данные услуги как обязательность повышения квалификации сотрудников отдельных специальностей. Обязательность повышения квалификации – прописанная в регламентах некоторых должностей – это фактор, некоторым образом сдерживающий процессы повышения качества услуг в борьбе за клиента – работающий на частном рынке услуг. Рассмотрим рынок образовательных услуг дополнительного образования в разрезе определенных

факторов. В первую очередь, рынок дополнительного образования, как и любая рыночная структура строится на балансе спроса и предложения. Факторы предложения строятся на особенностях спроса на таком рынке. Спрос, в таком случае, имеет определенные особенности. В силу необязательности дополнительного образования организациям образования необходимо проводить определенный мониторинг рынка, поскольку нередкими бывают ситуации, при которых даже бесплатные образовательные программы, реализуемые для слушателей Институтами развития образования, не имеют спроса ввиду их невостребованности. Отсюда вытекает особенность конкурентной среды на таком рынке. Конкуренция на рынке дополнительного образования является очень жесткой и плотной. Ввиду отсутствия необходимости в государственной аккредитации таких программ, качество услуг образовательных организаций, которые реализуют подобные программы, определяется авторским подходом к реализации такой программы и, соответственно, личностью педагога. При этом, ввиду отсутствия обязательности таких программ для населения, зачастую слушатели ищут максимально дешевый вариант дополнительных программ, по освоению которых выдается документ установленного образца. Такой процент спроса на рынке является достаточно существенным, ввиду чего удовлетворяется организациями, которые предоставляют услуги не достаточно хорошего качества, но по крайне низкой цене. Такой фактор спроса усложняет конкурирование на рынке организаций, которые предоставляют услуги высокого качества. Ввиду такого конкурентного взаимодействия, рыночная структура рынка дополнительного образования является олигополической. Однако, у такой олигополии нет высоких барьеров входа на рынок. Фактически, условия получения лицензии на реализацию программ дополнительного образования не ставят серьезных преград для получения такой лицензии. В таком случае рынок услуг имеет достаточно низкий порог вхождения, что с одной стороны, делает конкуренцию более здоровой ввиду большого количества разнообразного предложения, а с другой стороны приводит к демпингованию стоимости услуг, что может вытеснить организации, которые предлагают эксклюзивные авторские курсы на рынке. Все вышеперечисленное в конечном итоге приводит к тому, что рыночный механизм рынка дополнительного образования строится исключительно на поиске наиболее эффективного взаимодействия продавцов и покупателей (потребителей) услуг. На таком рынке невозможно диктовать какие-либо условия потребителям, поскольку последние тут же найдут других, более лояльных потребителей. В связи с этим позиции муниципальных методических служб и Региональных институтов развития образования существенно проседают, поскольку последние не привыкли к жесткой конкурентной борьбе, но привыкли к гарантированному лояльному рынку сбыта. Такая ситуация приводит к тому, что частные организации начинают заходить на территорию смешанных, а кое-где и общественных благ, поскольку потребители не готовы более получать не достаточно качественные услуги (пусть и бесплатно), зато готовы платить за услугу, если качество и уникальность последней их устраивает.

Такая диспозиция на рынке будет крайне негативно сказываться на материально-техническом и кадровом потенциале государственных учреждений и будет вынуждать руководителей искать иные способы финансирования учреждений дополнительного профессионального образования.

1.2. Организация финансирования образовательных учреждений

Финансирование учреждений образования является нормативным в том ключе, что объем финансирования для каждого учреждения определяется путем применения определенных параметров:

- образовательная программа;
- образовательная организация;
- место расположения;
- форма обучения;
- уровень органа управления, учредителя.

При чем так или иначе воспроизводство по индивидуальным параметрам влечет за собой изменение произведения уровня воспроизводства по всем параметрам [10] Применяемые методики не учитывают перспективных показателей. Но такая система имеет существенные различия в отличии от того государства, в бюджетной политике которого оно применяется.

Рассматривая системы финансирования образования в зарубежных странах, можно сделать ошибочное умозаключение о платности образовательных услуг. Однако, реальная ситуация несколько иная. В США государственные вузы финансируются преимущественно из бюджетов штатов, большая часть вузов являются коммерческими. Примерно 57 % колледжей и университетов, зачисляющих 23 % всех студентов, являются частными некоммерческими, среди которых большинство – это наиболее престижные учебные заведения. Финансирование высшего образования США в начале XXI в. растет более высокими темпами, чем в конце XX в., в целом за счет преобладания частных средств, а именно, за счет оплаты обучения, грантов и контрактов. Около 25 % от общего дохода американских вузов составляет плата за обучение. Собственные доходы также являются крупным источником поступлений (более 30 % от общего дохода). Структура доходов вузов США существенно различается в зависимости от статуса и вида учебного заведения. Государственный бюджет обеспечивает вузам США около 30 % всех доходов. Федеральное правительство обеспечивает студентов государственных и частных вузов финансовой помощью в форме гарантированных правительством и субсидированных займов. Управление частным образованием осуществляется правлениями, состоящими из граждан, занимающих высокое положение в обществе и способных заниматься благотворительностью. Управление государственных вузов осуществляется правлениями, а не министерствами. Независимо от формы собственности и первые, и вторые активно привлекают частные инвестиции и пожертвования. В США за счет эндаументов покрывается около 30 % всех расходов. Необходимо отметить, что в России в настоящее время также создаются эндаумент фонды. В Великобритании все вузы получают средства из бюджета совета по

финансированию высших учебных заведений, который отделен от министерства и подчиняется правительству. Ежегодно совет рассматривает показатели деятельности, определяет бюджетное финансирование по всем статьям. При нормативном финансировании вузов учитываются категория вуза, региональные особенности. При финансировании определяется только фонд заработной платы профессорско-преподавательского состава. Государственные бюджетные средства составляют 50 – 60% бюджета вуза, а остальную часть вузы зарабатывают путем проведения исследований по договорам с фирмами, по заказу властей. В эту часть входят плата за обучение иностранных студентов и спонсорские взносы. Британская система высшего образования представляет собой одну из самых устойчивых моделей развития. Особый интерес представляют практики эффективного стимулирования исследовательской деятельности. В Великобритании большинство школ и других учебных заведений содержатся муниципалитетами. Расходы на общественное школьное образование, финансируемое через местные бюджеты, делятся между центральным правительством и муниципалитетами. Местные власти обеспечивают примерно 70 % средств, финансируя капиталовложения и текущие расходы, что составляет большую часть всех расходов на школы. Остальная часть покрывается за счет субсидий «общего назначения», выделяемых из общегосударственного бюджета. При определении объема государственных ассигнований местным органам используется целый ряд показателей для учета социально-экономических неравенств, существующих между различными административными территориями. Эти показатели включают следующие индексы:

- потенциально возможные доходы территории;
- стоимость жизни;
- стоимость образовательных услуг;
- дополнительные образовательные потребности;
- семьи с одним родителем и семьи, получающие социальную финансовую поддержку;
- плотность населения на территории местного органа образования. [22]

Система финансирования высшего образования Великобритании – это система «финансирования по формуле» (предполагающая распределение средств в зависимости от показателей приема студентов, трудоемкости и материалоемкости их обучения), основанная на ежегодных блок-грантах, которые составляют 80 % выделяемых средств и распределяются правительством через соответствующие советы. Особая роль в развитии исследовательской деятельности университетов отводится фонду инноваций. Этот фонд образует третий поток финансирования наряду с фондами, финансирующими учебный процесс и исследования. Финансовые затраты на поддержку студентов (включая студенческие ссуды) в процентах к общим затратам на высшее образование являются в Великобритании наиболее высокими среди стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и составляют 36 %. [22]

В системе государственного устройства Германии образование отнесено к ведению правительств земель, которые обладают полной автономией в вопросах развития системы образования и управления деятельностью учебных заведений, находящихся в их юрисдикции, они же главным образом финансово обеспечивают развитие университетов. Из федерального бюджета выделяются средства на строительство общежитий и поддержку студентов. Обучение в государственных вузах Германии (в том числе получение второго высшего образования) для немецких и зарубежных студентов бесплатное и основано на принципах доступности и открытости. В вузах Германии адекватно представлены все социальные слои населения. Это достигается путем законодательно закреплённой поддержки студентов с учетом доходов семей. Индивидуальное финансирование предоставляется по формуле: 50 % – на стипендии для наиболее нуждающихся студентов, 50 % – на целевые льготные кредиты.

Во Франции доля расходов на образование составляет 11 % всех государственных расходов, а средний показатель среди стран ОЭСР находится на уровне 12,9 %. Во Франции в системе образования основной акцент делается на общем образовании, а низкое финансирование высшего образования представляет существенный риск для развития инновационного потенциала страны. Финансирование расходов зависит от типа и уровня образовательного учреждения.

Особенность французской системы финансирования высшего образования заключается в большой разнице в финансировании университетов и больших школ. Стоимость обучения базового курса университета составляет только половину от стоимости обучения на подготовительных курсах больших школ, а подготовка специалиста в большой школе обходится в 10 раз дороже обучения студентов первого цикла обучения. Одновременно высшее образование остается почти полностью государственным, а образование – бесплатным. Несмотря на бесплатность высшего образования, позволить его могут далеко не все, так как недостаточна финансовая поддержка малообеспеченных студентов (низкие стипендии). Расходы на образование в Финляндии, как доли от ВВП, упали почти на 1 процентный пункт в период с 1995 года по 2007 год включительно, что объясняет сокращение расходов на высшее образование и расходов на другие уровни образовательной системы.

В Дании принята «таксиметрическая» модель, включающая государственное финансирование всех студентов. Субсидии определяются по принципу себестоимости одного студента с учетом их успеваемости. Сумма составляет в среднем одну треть общего объема доходов университетов. Численность студентов, сдавших экзамены, определяет бюджет вуза. Компенсацию за студентов, которые не сдали экзамены, университеты не получают. Всем образовательным учреждениям присваивается категория, определяемая политическими (образовательными) критериями и ежегодно публикуемая правительством (в проекте бюджета, предоставляемом парламенту).

При такой системе образовательные учреждения имеют широкие полномочия в финансовом и административном управлении. Они могут решать все

экономико-финансовые вопросы и вопросы образовательного планирования, по своему усмотрению зачислять студентов на курсы, находящиеся в сфере их специализации и компетенции. Такая модель поощряет высшие образовательные заведения к выпуску наиболее успешных специалистов, а не к увеличению контингента студентов. С 2008 года во всех вузах Дании начала действовать контрактная система на основную деятельность. Кроме того, в Дании действует ваучерная система, при которой каждый студент высшего образовательного учреждения получает ваучеры, срок их действия неограничен. Ваучеры выдаются в виде государственного гранта и займа (в различных пропорциях) государственного бюджета в форме единых грантов, которые покрывают их текущие расходы и капитальные затраты [42] [50]

Выделяемая университету сумма состоит из трех компонентов:

- базового, рассчитываемого на основе расходов учебного заведения (около 60 % всей суммы);
- образовательного, начисляемого по результатам деятельности вуза – количеству набранных студентами кредитов, числу выпускников и количеству привлеченных иностранных студентов (около 25 %);
- исследовательского, зависящего от квалификации сотрудников, количества присваиваемых научных степеней, масштаба проводимых исследований (около 15 %).

Финансовая поддержка студентов основана на государственных стипендиях и займах на образование [50]

Подобное изменение объясняется быстрым ростом объема ВВП (124 % за семь лет), который оказывает существенное влияние на государственный сектор экономики Финляндии. В итоге расходы на образование в Финляндии в расчете на одного студента составляют 7 836 долл./г. Это выше, чем в Австралии, Великобритании, России и Японии. Показатели этих стран — 6 090, 6 517, 5 978 и 6 834 долл. /г. соответственно. Довузовское образование среднестатистический учащийся Финляндии получает за двенадцать лет. За этот период на его обучение расходуется 87 013 долл. Дошкольное и начальное образование в Финляндии длится шесть лет, за этот период времени в расчете на одного учащегося приходится 37 404 долл. На общее образование, которое длится три года, в среднем на одного учащегося затрачивается 29 191 долл. Среднее образование среднестатистический учащийся получает за три года, сумма финансирования его обучения составляет 20 418 долл. Высшее образование учащийся получает в течение почти 5 лет, что в финансовом эквиваленте составляет 64 846 долл. Если подсчитать долю расходов на довузовское и вузовское образование в расчете на одного учащегося, то она составит 24 % ВВП в пересчете на душу населения Финляндии. На уровнях полного среднего и высшего образования законодательством Финляндии предусмотрена частичная оплата студентами образовательных услуг, однако этот процесс регулируется государством и не является препятствием к реализации права любого гражданина страны на получение образования. Общий объем государственного финансирования составляет 97,5 % финансирования образования, а финансирование

образовательных услуг из частных денежных фондов в Финляндии незначительно. Из общего объема прямое государственное финансирование высшего образования составляет 84,3 %, на субсидии студентам и их семьям – 15,3 %, другие субсидии частному сектору – 0,4 %. Структура финансирования дошкольного, среднего и среднего профессионального образования складывается следующим образом: прямое государственное финансирование составляет 96,9 %, субсидии ученикам и их семьям – 2,9 %, другие субсидии частному сектору – 0,2 %. Одной из косвенных форм государственного финансирования образования в стране является право на получение налоговой льготы родителям ребенка, не достигшего семнадцати лет в случае, если он является учеником или студентом [23]

В Австралии принята модель относительного финансирования. При расчете суммы финансирования вуза ключевым элементом является численность студентов. При сокращении числа студентов ниже количества финансируемых государством мест, сокращаются и средства, выделяемые в следующем учебном году. Если же количество студентов превышает целевой показатель численности, установленный министерством, вузу будет выплачиваться сумма, составляющая около 40 % от стоимости среднего обучения. При такой модели финансирования сокращаются средства, выделяемые государством на субсидии для высшего образования [50]

В Нидерландах система высшего образования институционально включает два вида высших образовательных учреждений – университеты профессионального образования и исследовательские университеты. Уровень государственного финансирования их примерно одинаков (около 65 % от всех доходов вуза), но методы разные. Университеты получают бюджетное финансирование с учетом численности поступивших студентов на приоритетные направления и программы. За основу расчетов по финансированию университетов профессионального образования берется количество студентов, заинтересованных в получении образования, которое определяется средневзвешенным соотношением студентов очной и заочной форм обучения. Кроме того, университеты получают дополнительные субсидии Голландского исследовательского совета и Нидерландской королевской академии искусств и наук на инновационные проекты.

Основные финансовые средства, поступающие для исследовательских университетов, делятся на два вида: на фонд для обучения и на фонд для проведения исследований. Размер фонда для обучения напрямую зависит от количества студентов и результатов, достигнутых по основным показателям (количество выпускников). Финансирование исследований частично базируется на достигнутых результатах и зависит от количества докторских диссертаций и проектных сертификатов. Плата за обучение, второй по значению источник финансирования вузов в Нидерландах, находится под контролем государства как в исследовательских университетах, так и в университетах, предоставляющих профессиональное образование, и не зависит от типа высшего образовательного учреждения [51]

В Новой Зеландии при финансировании высших учебных заведений применяется система глобального бюджета и финансовой автономии. Глобальное бюджетное финансирование основано на численности студентов дневной формы обучения. Стоимость обучения одного такого студента определяется в зависимости от возраста, его статуса или курса, типа вуза. Процесс финансирования государством высшего образовательного учреждения строится по следующей схеме: государство информирует о приоритетных направлениях и курсах, образовательное учреждение сообщает о количестве студентов, которое оно готово принять на данный курс, а затем государство сообщает, сколько студентов дневной формы обучения оно готово профинансировать. При этом образовательное учреждение может зачислить больше студентов. Эта модель дает возможность высшим образовательным учреждениям более эффективно использовать свой бюджет почти во всех сферах (зарплата, инвестиции, недвижимое имущество), при этом государство не вмешивается напрямую и оказывает влияние через установленные финансовые условия.

Система оплаты услуг высших образовательных учреждений Новой Зеландии предусматривает государственную оплату в размере 75 % от общей стоимости образования, остальные 25 % студент оплачивает сам. Однако государство предоставляет право на получение кредита на образование. Возврат кредита зависит от дохода/зарплаты после окончания обучения. Возврат проводится через систему налогообложения [49]

В Китайской Народной Республике до реформ в 1980-х почти все средства были исключительно государственными, и средства на высшие образовательные учреждения выделялись согласно плану унитарного государственного бюджета. В плане принимались корректировки, основанные на данных предыдущего года, а неиспользованные средства возвращались государству. С финансовой децентрализацией центральное правительство делегировало финансовые обязательства правительствам провинциям и отраслевым министерствам. По новому механизму финансирования статьи бюджета были заменены грантами, и вузам позволили решать самим, как тратить средства, и стало возможным сохранять неизрасходованные средства. Для мобилизации ресурсов образовательным учреждениям было предложено создавать их собственные средства и взимать плату за обучение, Это позволило уменьшить их зависимость от государственных средств [48]

В Сингапуре высшие учебные заведения в основном финансируются государством путем возмещения издержек обучения. Цель метода заключается в предоставлении государственных субсидий для покрытия издержек обучения только 75 – 84 % от базовых курсов, остальную часть обучения должен оплачивать студент. Однако в действительности, субсидии университетам растут более высокими темпами, чем плата за обучение [47]

Финансирование в системе высшего образования Гонконга похоже на финансирование, принятое в Великобритании. Источниками финансирования являются субсидии, предоставляемые Комитетом по университетским грантам (UGC), и плата за обучение. Субсидии для обучения связаны, в первую очередь, с

численностью студентов. Они рассчитываются с учетом распределения студентов по различным дисциплинам, различным уровням образования (например, степени и т. д.), различным формам обучения (очная, заочная и т. д.) и способам обучения предметов (на базе лабораторий и с использованием различной техники). С 2002 года используется модель финансовой сбалансированности: хотя основным элементом для расчета суммы финансирования по-прежнему остается число зачисленных студентов, стало возможным свободное перемещение студентов после первого года обучения между всеми университетами, финансируемыми Комитетом [47]

Система высшего образования Чили – это система «смешанного» (государственно – частного) финансирования. В стране существует прямое финансирование и косвенное финансирование со стороны государства. Материальная помощь студентам оказывается за счет различных специальных фондов.

Чилийским университетам (преимущественно государственным) предоставляется прямое финансирование, размеры которого определяются численностью студентов, числом преподавателей, занимающихся исключительно учебной работой, долей докторов или магистров, участием вуза в деятельности международного научного сообщества (измеряемое числом публикаций в зарубежных изданиях) и другими показателями.

В Чили государственные и частные высшие заведения составляют единое целое. Государство финансирует оба сектора высшего образования, они различаются лишь по форме своего управления. Частные университеты имеют возможность получать косвенные дотации (субвенции), которые выделяются избирательно, с учетом процента успевающих студентов. Кроме того, некоторые частные чилийские вузы получают благотворительные пожертвования, а организации, выделяющие их, частично освобождаются от налогов [50]

Высшее образование Японии занимает одно из ведущих мест в мире по уровню охвата населения. Доля частных учебных заведений в Японии является высокой. Вместе с тем финансовые возможности частных вузов (за исключением нескольких) весьма ограничены. В то же время плата за обучение в частных вузах значительно превосходит оплату в государственных вузах. В среднем это различие достигает двукратного размера, а в технических и медицинских вузах разрыв увеличивается в три – пять раз. Такая политика государства, когда в обществе доминирует частный характер высшей системы образования и плата за обучение в частных технических вузах намного превышает оплату в государственных, ведет к возникновению структурных диспропорций в подготовке специалистов. Поскольку частным вузам не хватает средств, они предпочитают проводить политику создания факультетов по гуманитарным и социальным наукам. Обязательное девятилетнее образование в школах бесплатное, обучение в последних двух классах является платным. Учащимся старших классов оказывается финансовая поддержка – стипендиальный фонд, который поддерживается государством и общественными организациями.

Как показывает мировой опыт, конкурентными методами финансирования высших учебных заведений являются те, в основе которых лежит нормативно-подушевой принцип финансирования, применяемый в большинстве стран. Но никогда нормативно-подушевой метод не используется в качестве единственного. При этом он может использоваться при финансировании, как со стороны предложения образовательных услуг, так и их спроса. Со стороны предложения используется формульное подушевое финансирование. И хотя часто формула основана на данных о приеме студентов за предыдущий год, все чаще при финансировании высших учебных заведений распределение средств осуществляется на основе достигнутых результатов. Со стороны спроса на образовательные услуги финансирование может осуществляться в соответствии со стоимостью обучения, также на основе нормативного подушевого метода рассчитываются всевозможные кредиты на образование, ваучеры (сочетание кредитов на высшее образование и различные модели платы), освобождения от оплаты, стипендии и пособия на обучение. В большинстве стран при финансировании в высшем образовании применяется несколько механизмов в различной комбинации. В них обычно сочетаются основные (базовые) гранты для текущих потребностей вуза, конкурентные торги для финансирования научных исследований и проектов и значительная доля рыночных методов регулирования приема студентов. Основные субсидии (гранты), как правило, основаны на формульном расчете с последующей оценкой эффективности. Подходы на основе результатов являются общими для всех инвестиционных моделей, на основе которых рассчитываются инвестиции в научно-исследовательские проекты. Соглашения (контракты) между вузами и правительствами заключаются с учетом широкого разнообразия высших учебных заведений и их соответствия приоритетам правительств. В настоящее время они широко признаны как наиболее перспективными методами поддержки высшего образования в ОЭСР. В последнее время при финансировании высшего образования наблюдается тенденция к расширению прямого финансирования высших учебных заведений с помощью конкурентных механизмов финансирования и механизмов финансирования на основе результатов. Наряду с этим многим вузам предоставляется все больше автономии, что позволяет им принимать собственные решения относительно использования ресурсов и привлечения новых, чаще всего внешних. Прозрачность финансирования высшего образования способствует стимулированию к получению высшего образования. [47]

Таким образом, рассматривая вопросы финансирования образования, проблемы реализации гарантий граждан на получение образования, можно выделить несколько уровней проблем. В качестве положительных решений можно отметить применение конкурсных механизмов распределения средств, разработку федеральных целевых программ, концепций, которые выявляют основные проблемные зоны. Частично можно сказать, что данный опыт применим и для Российской Федерации, которая, однако, имеет свои правовые особенности финансового обеспечения учреждений высшего образования, и, в частности, дополнительного профессионального образования.

1.3. Правовые особенности финансового обеспечения учреждений дополнительного образования

Финансирование образования в Российской Федерации осуществляется из бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

Финансовое обеспечение сферы образования предусматривает финансирование:

- дошкольного образования;
- общего образования;
- начального профессионального образования;
- среднего профессионального образования;
- высшего и дополнительного профессионального образования.

В пределах лимита бюджетных обязательств и средств, получаемых от приносящей доход деятельности, образовательные учреждения самостоятельно выплаты, пособия и различные льготы. В рамках доведенных до образовательного учреждения ассигнований на текущий финансовый год, учреждения могут сами варьировать использование внебюджетных средств для оплаты труда и других критически важных направлений. Объем такого «дофинансирования» обычно зависит от того, в каком объеме до учреждения доведены бюджетные ассигнования.

Законом № 83 – ФЗ (п. 4 ст. 6) установлены три типа государственных и муниципальных учреждений: автономные, бюджетные и казенные.

Бюджетное учреждение это некоммерческая организация, созданная органом государственной власти РФ или субъекта Федерации, а также органом местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных некоммерческих функций, финансируемая полностью или частично в соответствии со сметой доходов и расходов за счет бюджетных средств или средств государственного внебюджетного фонда. [2]

В Законе РФ «Об образовании в Российской Федерации» определено, что, основой государственных гарантий получения гражданами страны полного общего и профессионального образования в пределах государственных образовательных стандартов выступает государственное и муниципальное финансирование образования. [1]

В целях реализации принципа бюджетного финансирования образовательного стандарта на федеральном и региональном (местном) уровнях ключевым является решение вопроса распределения бюджетных полномочий в сфере образования и в какой пропорции должно осуществляться финансирование.

В свете децентрализацией бюджетного процесса изменилась схема финансирования учреждений образования. Основные затраты ложатся на местный бюджет – 60% расходов на образование. При этом федеральные органы управления образованием не имеют реальных рычагов влияния на формирование фонда федеральной поддержки субъектов, из которого осуществляется субсидирование регионов.

Для сферы образования характерен своеобразный финансовый механизм. В рамках системы профессионального образования финансовый механизм включает четыре взаимосвязанных элемента: финансовые методы, финансовые рычаги, финансовые инструменты, обеспечивающие подсистемы (правовую, нормативную, информационную, технологическую, кадровую). [34]

Законодательно механизм бюджетного финансирования образовательных учреждений определен в Законе «Об образовании в Российской Федерации»:

- деятельность образовательного учреждения финансируется его учредителем в соответствии с договором между ними. По договору между учредителем и образовательным учреждением последнее может функционировать на условиях самофинансирования;
- финансирование образовательных учреждений осуществляется на основе государственных (в том числе ведомственных) и местных нормативов финансирования, определяемых в расчете на одного обучающегося, воспитанника по каждому типу, виду и категории образовательного учреждения;
- федеральные нормативы финансирования образовательных учреждений ежегодно устанавливаются федеральным законом, принимаемым одновременно с законом о федеральном бюджете на очередной год, и являются минимально допустимыми (что, между прочим, не выполняется);
- региональные и местные нормативы финансирования должны учитывать специфику образовательного учреждения и быть достаточными для покрытия средних по данной территории текущих расходов, связанных с образовательным процессом и эксплуатацией зданий, сооружений и штатного оборудования образовательного учреждения;
- схема финансирования государственных и муниципальных образовательных учреждений определяется типовыми положениями об образовательных учреждениях соответствующих типов и видов.[1]

С принятием Федерального закона от 08.05.2010г. № 83 – ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее – Закон № 83 – ФЗ) меняются основные финансовые механизмы функционирования образовательных учреждений.

Этот закон ориентирован на следующие цели:

- повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг (государственных и муниципальных работ), при условии сохранения либо снижения темпов роста расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы на их предоставление;
- создание условий и стимулов для сокращения внутренних издержек учреждений и привлечения ими внебюджетных источников финансирования, а также для оптимизации подведомственной сети исполнительных органов всех уровней публичной власти.

В результате любые образовательные учреждения вне зависимости от его типа (за исключением казенных учреждений), уровня предоставляемого им

образования, а также от его местоположения (городское или сельское) будет функционировать в условиях управления не затратами (где объемы поступления и расходования денежных средств, используемых для финансирования хозяйственной деятельности образовательных учреждений были определены заранее на текущий финансовый год и утверждались в порядке, установленном главным распорядителем средств бюджета (ГРБС), из которого финансировалась основная деятельность учреждения - финансирование по смете), а результатами (когда осуществляется финансирование не учреждения как такового, а предоставления им государственных и муниципальных услуг (государственных и муниципальных работ) в определенном объеме и определенного качества).

Таким образом, основанием к получению бюджетных средств образовательным учреждением, функционирующим в форме бюджетного или автономного учреждения, является получение государственного (муниципального) задания на реализацию образовательных программ различного вида и уровня подготовки.

Доведение до образовательного учреждения государственного или муниципального задания осуществляется путем доведения до учреждения определенных субсидий, в т. ч.:

- субсидии на оказание услуг (выполнение работ) в соответствии с государственным заданием (ст. 78.1 БК РФ);
- субсидии на иные цели (ст. 78.1 БК РФ);
- бюджетные инвестиции (ст. 79 БК РФ).

При этом субсидия на оказание услуг (выполнение работ) в соответствии с государственным заданием доводится в виде субсидии на компенсацию нормативных затрат, связанных с выполнением государственного задания, и субсидии на содержание имущества, используемого при выполнении государственного задания. Тут необходимо отметить определенную особенность: если имущество, в частности недвижимое, сдано учреждением в аренду, оно более не финансируется из бюджета, потому как более не используется при выполнении государственного задания, а является средством к получению средств приносящей доход деятельности.

Если учесть, что субсидия – это «бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов» (ст. 6 БК РФ), то возникает вопрос о том, каким образом будет определено требуемое софинансирование расходов (долевой характер платежа) на реализацию государственного (муниципального) задания.

В результате становится понятной необходимость учреждений оказывать платные образовательные услуги и привлекать средства приносящей доход деятельности на свое функционирование.

Существенным элементом, раскрывающим содержание образования, выступают образовательные программы, конкретизирующие суть образования определенного уровня и направленности. По содержанию они встречаются - образовательные и профессиональные, которые могут быть основными и

дополнительными. Первые включают дошкольное, начальное, общее, основное общее, среднее (полное) общее образование. С помощью профессиональных образовательных программ осуществляется начальное, среднее, высшее (в том числе получение диплома о незаконченном высшем образовании, бакалавра, специалиста, магистра) и послевузовское (аспирантура, докторантура) образование).

Образовательные учреждения различаются своей организационно-правовой формой: могут быть государственными, муниципальными, негосударственными (частными учреждениями общественных и религиозных организаций, объединений).

В зависимости от характера деятельности, уровня и спектра реализуемых образовательных программ в РФ устанавливаются следующие типы учебных заведений: университет, академия, институт. К образовательной деятельности тесно примыкает профессиональная подготовка, обеспечивающая ускоренное приобретение учащимися профессиональных навыков для выполнения конкретной работы, но не предполагающая повышение образовательного уровня. Эту подготовку проводят общеобразовательные учреждения профессионального начального образования, межшкольные учебные комбинаты, учебно-производственные мастерские и другие.

В соответствии со статьей 120 ГК РФ учреждением считается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. В государственных и муниципальных образовательных учреждениях собственником выступает государство в виде федеральных, региональных и местных органов управления, полномочия учредителя при этом так или иначе возлагаются на Министерство образования соответствующего уровня, комитет по делам образования, управлением образования соответствующего района, центр обеспечения деятельности образовательных организаций (является структурным подразделением управления образования либо комитета).

В Российской Федерации, ведущим источником финансового обеспечения расходов на образование, становятся средства бюджетов разных уровней. За федеральным уровнем закреплено предоставление средств на следующие цели: содержание образовательных учреждений федерального ведения; осуществление федеральных образовательных программ; на образовательные субвенции в пределах трансфертов нуждающимся в финансовой поддержке регионам.

В современных условиях происходит передача ответственности за финансирование профессионального образования с федерального на региональный и муниципальные уровни. Рыночные преобразования в России существенно расширили возможности образовательных учреждений по привлечению денежных средств по финансированию своей основной деятельности. Образовательные учреждения имеют право привлекать финансовые ресурсы, в том числе валютные, за счет предоставления платных дополнительных, образовательных услуг, предусмотренных уставом, а также добровольных

пожертвований и целевых взносов юридических и физических лиц. Привлечение образовательным учреждением дополнительных средств не влечет за собой снижения нормативов и абсолютных размеров его финансирования из бюджетной системы. [35]

Привлечение средств от приносящей доход деятельности в образовательную отрасль регламентировано серией законодательных актов, среди которых, кроме Федерального Закона «Об образовании в Российской Федерации» можно выделить Федеральные Законы «Об общественных объединениях», «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)», «О некоммерческих организациях» и ряд других.

Рынок образовательных услуг призван удовлетворять не только государственный заказ, обеспечиваемый бюджетными ассигнованиями, но и социальный заказ различных групп населения и предприятий. Стремление преобразовать систему образования в своих интересах побуждает их открывать альтернативные негосударственные учебные заведения и оказывать финансовую поддержку государственным учреждениям. В свою очередь и государственные учреждения могут самостоятельно осуществлять выбор образовательных программ, предлагать широкий спектр образовательных услуг населению на платной основе. [31] Таким образом, привлечение средств от приносящей доход деятельности осуществляется посредством, в основном, предпринимательской деятельности учреждения. В Российской Федерации в сфере дополнительного профессионального образования упор необходимо делать на предпринимательской деятельности, с учетом рыночной ситуации по данным услугам. Поскольку в данной сфере отсутствуют какие-либо реально работающие благотворительные фонды, которые могли бы поддерживать систему образования на внебюджетной основе.

На основании вышеизложенного, можно говорить о достаточно полной картине особенностей финансирования и функционирования образовательных учреждений, что позволит, основываясь на данных утвержденных учредителем образовательных учреждений планов финансово-хозяйственной деятельности таких учреждений, провести анализ механизмов финансирования системы образования в целом.

Выводы по разделу 1

В первом разделе работы рассмотрены основные теоретические аспекты в области финансового обеспечения учреждений сферы образования. На основании представленной информации можно сделать вывод, что финансовое обеспечение учреждений системы образования на сегодняшний день претерпевает трансформацию. В связи с этим фактом, необходимо обращать внимание на современные механизмы управления источниками финансового обеспечения в учреждении для эффективного хозяйствования и выполнение поставленных перед учреждением задач.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

2.1 Анализ показателей выполнения государственного задания

Государственное задание для любого учреждения – это документ, устанавливающий требование к составу, качеству и объему, условиям, порядку и результатам оказания государственных услуг. Содержание государственного задания и его особенности отражены в ст. 69.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации. Фактически это означает, что государственное задание, по сути, является перечнем необходимых услуг, которые необходимо выполнить учреждению, для того, чтобы иметь возможность в полном объеме получить финансирование в соответствии со штатным расписанием. В случае, если такое государственное задание будет выполнено не до конца, распорядитель бюджетных средств вправе снять часть финансирования с лимитов бюджетных ассигнований пропорционально выполненному государственному заданию. Таким образом, говоря о финансировании в общем, а в частности, о внебюджетном финансировании учреждения, необходимо отметить, что внебюджетная деятельность учреждения допустима только в случае полного выполнения государственного задания. Выполнение государственного задания – это та цель, ради которого создается учреждение, то есть его основная уставная деятельность. О такой деятельности государственные учреждения отчитываются перед Учредителем ежегодно. Отчеты включают в себя качественные и количественные показатели, включенные в государственное задание, а также уровень выполнения таких показателей. Методом оценки показателей государственного задания может являться статический анализ того или иного показателя в зависимости от размерности и единицы измерения такого показателя, указанном в государственном задании. Такие отчеты ежегодно размещаются учреждениями на официальном сайте для размещения информации о государственных учреждениях (www.bus.gov.ru) [45]. Анализируя информацию на вышеуказанном интернет ресурсе по различным учреждениям и сравнивая ее с отчетами учреждения, можно проанализировать степень выполнения государственного задания того или иного учреждения.

Для целей ВКР был проведен мониторинг таких показателей государственного задания на основании государственных заданий, выданных на 2016, 2017 и 2018 годы в соответствии с соответствующими регламентирующими документами Министерства образования и науки Челябинской области для Государственного бюджетного учреждения дополнительного профессионального образования «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования».

Целями и задачами мониторинга и контроля выполнения государственных заданий являлись:

– оценка фактического объема оказания государственных услуг и сопоставление с плановым значением;

- сравнение фактического и планового объемов финансирования государственных заданий;
- оценка уровня фактического качества оказания государственных услуг в 2016 – 2018 году.

Оценка степени выполнения государственных заданий проведена за 2016 – 2018 годы на основании информации, расположенной на официальном сайте для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях[45]. Анализ проведен в разрезе государственных заданий по государственным учреждениям дополнительного профессионального образования. Анализируются показатели финансового обеспечения, показатели выполнения государственного задания в натуральном выражении, а также степень достижения показателей качества непосредственно установленных в государственном задании и представленные в отчетах о выполнении государственных заданий. В ходе проведения анализа производился расчет показателей, позволяющих оценить степень выполнения государственных заданий. Рассчитывались следующие показатели:

- степень выполнения государственного задания по объему услуг (работ) рассчитывалась как отношение фактически достигнутого результата к плановому заданию в соответствующих единицах измерения;
- степень выполнения государственного задания по объему финансового обеспечения рассчитывалась как отношение фактических объемов финансирования к плановым;
- степень выполнения государственного задания по качеству оказанных услуг рассчитывалась как отношение фактических значений показателей качества оказания услуг к плановым значениям;
- эффективность выполнения государственного задания определялась отношением степени выполнения государственного задания по объему услуг (работ) и степени выполнения государственного задания по объему финансового обеспечения. На основе анализа достигнутых показателей, а также с учетом представленных в отчетах о выполнении государственных заданий комментариев делались выводы о степени выполнения государственных заданий.

Анализ проведен на основании информации, представленной в таблицах 1 – 3 в Приложении А.

На основании проведенного анализа можно отметить, что в среднем объем оказанных государственных услуг в разрезе учреждений дополнительного профессионального образования составил около 100% относительно планового уровня. По результатам анализа также были выявлены направления для совершенствования системы формирования и исполнения государственных заданий, в частности по итогам мониторинга показателей качества был сделан вывод о целесообразности уточнения методологических подходов к оценке показателей. В целом государственные задания можно признать выполненными. Данный вывод базируется на достаточно высокой эффективности оказания государственных услуг и близких плановым значениям показателям качества.

Опыт начала внедрения и апробации системы формирования, исполнения, контроля и анализа государственных заданий за отчетный период можно признать достаточно успешным. Этот вывод основан на том, что:

- на все социально-значимые услуги формируются государственные задания, в которых устанавливаются целевые показатели по объемным, стоимостным и качественным показателям работы;
- степень выполнения государственных заданий достаточно высока;
- государственные задания выполнены с высоким уровнем качества оказания услуг и выполнения работ;
- работают системы контроля и мониторинга исполнения государственных заданий;
- сформулированы и документально закреплены требования к качеству оказания государственных услуг (утверждены Базовые требования к качеству оказания государственных услуг), на основе которых формируются показатели качества.

2.2. Прогноз потока доходов по внебюджетным направлениям

Для осуществления прогнозирования дохода по внебюджетным направлениям на текущий финансовый год и плановые периоды необходимо проанализировать доходы от таких направлений за прошлые периоды, поскольку для прогнозирования будущих поступлений необходимо провести ретроспективный анализ по прошлым периодам. С этой целью проведен анализ доходов от внебюджетных направлений учреждений сферы профессионального образования (в частности, дополнительного профессионального образования) Челябинской области за период 2013 2019 года. Данный анализ отражен в статье автора, индексируемая в базе Web of Science и доклад по данной проблематике был представлен на конференции в Великобритании в декабре 2019 года. [52] В рамках вышеуказанного исследования был проведен анализ кассовых поступлений денежных средств в разрезе внебюджетных источников и произведена их взаимоувязка со стратегическими концептами развития кадрового потенциала сферы образовательных услуг.

Отмечается, что система образования по своей сути является сложной системой взаимодействия индивидов в рамках реализации общественных благ. Процесс овладения теми или иными компетенциями всегда завязан на двустороннем взаимодействии, в рамках которого преподаватель передает, а студент получает определенный набор знаний и овладевает определенными компетенциями в различных областях. Двусторонним данное взаимодействие можно назвать уже лишь потому, что по законам экономики функция спроса в рамках достижения положения экономического рыночного равновесия неразрывно связана с функцией предложения. В данной ситуации образовательная организация в лице представителей профессорско-преподавательского состава формирует систему предложения, в то время как потребители услуг образовательных организаций системы высшего образования (студенты, слушатели) формируют систему спроса.

Однако, факторы такого спроса носят, как правило неявный характер. В силу этого руководителю образовательной организации достаточно сложно определить вектор развития своих сотрудников для более эффективного оказания образовательных услуг. В экономическом контексте – для эффективного формирования системы предложений.

В национальном проекте «Наука» существует отдельный проект направленный на развитие кадрового потенциала сферы услуг высшего образования, национальный проект «Образование» требует кардинальных изменений в подготовке кадров для современной экономики, а все больший объемов финансирования организаций высшего образования в сторону внебюджетной деятельности в силу снижения финансирования системы образования после окончания Федеральной целевой программы развития образования требует от руководителей организаций высшего образования обеспечивать конкурентоспособность своих учреждений на рынке образовательных услуг.

Под концептом развития кадрового потенциала сферы услуг высшего образования мы понимаем механизмы, принципы, позиции, используемые управленческой командой образовательной организации высшего образования для создания системы управления развитием компетентности профессорско-преподавательского состава вуза в части формирования системы предложения образовательных услуг. Такая система предложений должна соответствовать трендам развития экономики и стратегии государственной политики в сфере образования. Другими словами, в понимании концепта развития кадрового потенциала сферы услуг высшего образования, в том числе концепта развития человеческого капитала образовательной организации высшего образования (вуза) мы исходим из необходимости концептуализации опыта управленческой деятельности вуза и/или выбора концептуальных подходов, адекватных обозначенной проблеме.

В качестве методов исследования использованы:

- анализ статистических данных, представленных на официальном сайте для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях;
- сравнение изменения объема кассового прихода, отраженного в планах финансово-хозяйственной деятельности учреждений высшего образования Челябинской области по разделу «Внебюджетная и иная деятельность учреждения», с изменениями в концептуальных подходах к развитию кадрового потенциала учреждений сферы образовательных услуг (последние определены на основании анализа исследований различных авторов по вышеуказанному вопросу).

Таким образом, авторы нацелены на подтверждение либо опровержение гипотезы о том, что развитие концептуальных подходов к развитию кадрового потенциала вуза и инвестиций в человеческий капитал профессорско-преподавательского состава организаций высшего образования выступает в

качестве одного из факторов увеличения денежных поступлений от предоставляемых таким кадровым составом образовательных услуг.

Если обратиться к зарубежному опыту построения системы взаимодействия студентов и преподавателей, то можно заметить, что она в корне отличается от принятой в Российской Федерации. Так, к примеру, в США отсутствует система расписания учебных занятий как таковых. Студент сам формирует себе расписание на основании перечня предметов, которые он должен изучить, своего очно-заочного статуса, качества преподавания того или иного предмета у того или иного преподавателя. Таким образом, студент (потребитель) самостоятельно определяет для себя структуру процесса своего обучения. При этом у студента, по сути, есть возможность выбрать лишь высшее учебное заведение, направление подготовки и форму обучения (очную или заочную), которую, к тому же, студенту будет достаточно проблематично изменить со временем при появлении такой необходимости. Осознавая суть сложившейся проблематики, которая слабо отражает запросы рынка в лице потребителей благ, государством была принята программа «Развитие образования». Рассматривая положения данного документа в контексте изменения реалий рынка образовательных услуг во времени, авторами был проведен анализ концептуального опыта стратегирования развития кадрового потенциала сферы услуг высшего образования в период 2013-2019 гг. в меняющихся условиях рыночной системы для создания системы прогнозирования реализации стратегических концептов развития кадрового потенциала сферы услуг высшего образования будущих периодов в рамках изменений рыночных парадигм развития.

Программа «Развитие образования», имела своими целями, в частности: обеспечение качества образования (которое характеризуется достижением и сохранением лидирующих позиций Российской Федерации в различных российских и зарубежных рейтинговых мониторинговых исследованиях), обеспечение доступности образования (которое характеризуется доступностью различных уровней образования к освоению соответствующих образовательных программ), обеспечение формирования российского онлайн образования (которое характеризуется внедрением онлайн в различные образовательные среды и уровни, а также увеличение числа «онлайн курсов» в областях, уже подвергшихся «цифровизации»).

Кроме того, в 2012 году была утверждена целевая программа «Развитие науки и технологий». Основной целью данной программы являлось в первую очередь развитие кадрового потенциала путем внедрения эффективной системы воспроизводства кадров для научной и образовательной сфер (а значит, и для сферы образовательных услуг в частности). Вышеуказанную цель в рамках системы развития кадрового потенциала предполагалось достичь путем решения множества задач, из которых практически каждая так или иначе была связана с развитием кадрового потенциала сферы образовательных услуг.

Кроме вышеперечисленного, в 2013 году вступил в силу Закон «Об образовании в Российской Федерации» [37]. Как отмечается в работах Л.И. Дудиной и Е.Ю. Никитиной в связи с положениями вышеуказанного

Федерального закона, необходимо учитывать новые реалии нормативно-правового регулирования образования таким образом, чтобы кадровый состав организаций высшего образования имел возможность эффективно работать с человеческим капиталом студентов и слушателей [18]. Необходимо отметить, что если раньше для выдачи документа государственного образца требовалось обеспечить соответствие образовательных программ федеральным государственным требованиям (ФГТ), то для документа установленного образца требуется лишь соблюдение профессиональных стандартов, что в краткосрочной перспективе привело к наводнению рынка образовательных услуг новыми игроками, а в долгосрочной перспективе существенно повлияло на уровень качества предоставления образовательных услуг, что, по своей сути, на время затормозило развитие кадрового потенциала сферы образовательных услуг.

Кроме этого, примерно в это же время, в обиход было введено понятие «опорный вуз». Само по себе такое явление было направлено на модернизацию системы управления образовательными учреждениями, выделение дополнительного существенного объема финансирования в такие вузы, однако подобное слияние влекло за собой достаточно неочевидные последствия. Так, в работе М.А. Головина и Т.С. Соловьевой отмечается, что проблематика создания опорных вузов напрямую связана с потерей ориентации педагогических вузов на работу с человеческим капиталом в рамках создания нового высшего учебного заведения, что может повлечь крайне негативные результаты для экономики соответствующего региона. Ими же замечено, что современные реалии требуют не просто повышения квалификации, которое по закону «Об образовании в РФ» необходимо проводить не реже одного раза в три года, а постоянного повышения своих профессиональных качеств и развития новых, более востребованных профессиональных компетенций в течение всего цикла взаимодействия индивида со своим человеческим капиталом [10]

Анализируя публикационную активность как вышеуказанных, так и прочих авторов в 2013 году, можно отметить, что исследователи так или иначе, исходя из сложившейся рыночной ситуации, отмечают необходимость обеспечения развития кадрового потенциала образовательных организаций в условиях сложной рыночной ситуации, сложившейся в рамках мирового финансового кризиса в период, начиная с 2008 года, который не мог не отразиться на внутренних рынках Российской Федерации. Однако, конкретные стратегии развития такого потенциала (кроме вполне очевидных, в виде дифференциации оплаты труда в зависимости от квалификации (пройденной аттестации) и выполняемой работы, особенно в рамках научных грантов и различных субсидий на иные цели профессорско-преподавательским составом, авторами исследований предложены не были.

Для оценки влияния развития концептов работы с человеческим капиталом обратимся к объему кассового прихода по статье «Внебюджетная и иная приносящая доход деятельность учреждений» поскольку именно эта деятельность, как правило, является деятельностью по оказанию платных образовательных услуг, а вся остальная внебюджетная деятельность

представляется в плане финансово-хозяйственной деятельности отдельными позициями. Данная информация представлена на Официальном сайте для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях. Для корректности проведения исследования авторами взята информация по учреждениям, входящим в перечень организаций высшего образования, которые обязаны предоставлять в Министерство образования и науки Российской Федерации (с 2018 года Министерства науки РФ и Министерство просвещения РФ) статистические данные по мониторингу эффективности деятельности таких учреждений. Это позволяет объединить данное исследование с предыдущими исследованиями авторов по обозначенному вопросу для дальнейшего уточнения эффективных методов работы с человеческим капиталом и поиска наиболее эффективных способов инвестиций в такой капитал. Автором выбран именно параметр кассовых поступлений из всех параметров, представляемых в мониторинге по следующей причине. При осуществлении учреждением высшего образования своей хозяйственной деятельности большинство параметров, представляемых для мониторинга, колеблются мало. Однако, именно увеличение кассовых поступлений от внебюджетной деятельности как правило являются показателем увеличения спроса на преподавательские услуги образовательной организации. Любой другой параметр (увеличение числа иностранных студентов, увеличение проживающих в общежитии студентов, увеличение студентов, питающихся в столовых и т.д.) не дает столь большое отклонение, чтобы на базе таких отклонений кассовых поступлений можно было бы проследить устойчивые взаимосвязи. Таким образом, источниковую базу исследования на основании гипотезы, предложенной авторами, составили официальные сайты вузов Челябинской области. Среди них: ГБОУ ВО МК ЧО «Южно – Уральский государственный институт искусств имени П.И. Чайковского»; ГБОУ ВО ЧО «Магнитогорская государственная консерватория (академия) имени М.И. Глинки»; ФГАОУ ВО «Южно – Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»; ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет физической культуры»; ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»; ФГБОУ ВО "Челябинский государственный институт культуры"; ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»; ФГБОУ ВО «Южно – Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет»; ФГБОУ ВО «Южно – Уральский государственный аграрный университет»; ФГБОУ ВО «Южно – Уральский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации»; ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет» (Миасский филиал); Озерский технологический институт - филиал ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»; Снежинский физико-технический институт – филиал ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»; Трехгорный технологический институт - филиал ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»; Уральский филиал ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия» (г. Челябинск);

Челябинский институт путей сообщения - филиал ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения».

Информация по кассовому поступлению денежных средств таких учреждений представлена на диаграмме 1. Отметим, что по ряду учреждений высшего образования на официальных сайтах отсутствует информация по данному показателю за 2013 год.

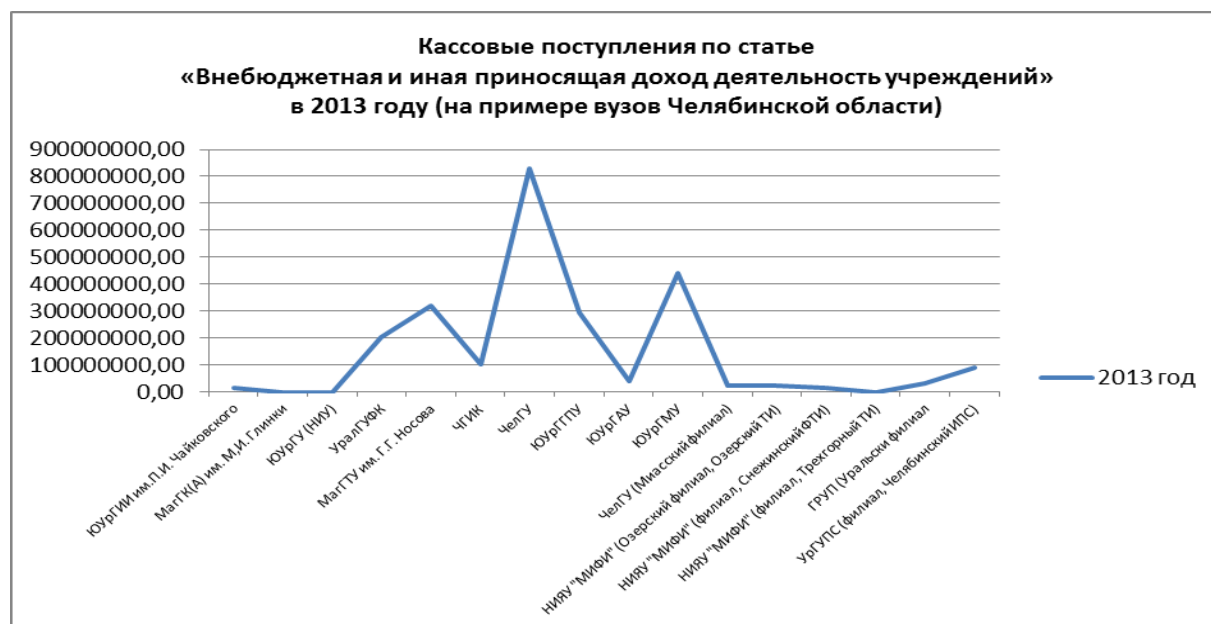


Диаграмма 1 – Кассовые поступления (в российских рублях) по статье «Внебюджетная и иная приносящая доход деятельность учреждений» в 2013 году (на примере вузов Челябинской области) [31].

Данная информация является базовой для исследования и послужит отправной точкой для дальнейшей оценки влияния стратегических концептов развития кадровых потенциала на объем получаемого от таких изменений денежных средств.

Позже, уже в 2014 году, сфера образовательных услуг начинает принимать в определенном смысле форму и содержание рынка. При анализе сложившейся ситуации на рынке образовательных услуг данного периода, авторы исходят из целесообразности сравнения образовательной организации с организацией малого и среднего бизнеса. Действительно, если проанализировать по каким критериям происходит отнесение той или иной организации к субъектам малого и среднего бизнеса (предпринимательства), то становится очевидным сходство между этими субъектами экономических отношений. Анализ зарубежного опыта позволяет отметить два факта. Во-первых, существенно различается государственное финансирование реализации инновационных проектов между Российской Федерацией и зарубежными странами. Во-вторых, недостаточное участие российского государства в развитии образования как инновационной отрасли и отрасли малого бизнеса (предпринимательства).

Кроме того, по мнению некоторых исследователей, существует значительный геополитический разрыв между объемом денежных средств на поддержку малого

бизнеса. Так, в частности, Сиразетдинов Р.М. и Михаметзянова Д.Д. отмечают, что финансовое обеспечение поддержки развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации разнится в десятки раз по сравнению с более развитыми мировыми экономиками (например, экономикой Соединенных Штатов Америки). Отметим, что именно такие предприятия, как правило, обеспечивают уровень ВВП государства своей эффективной деятельностью [34]. Вышеизложенное дает основание констатировать наличие противоречий в системе образовательных услуг (как инновационной и научной среде), между задачами, которые необходимо решать посредством функционирования системы, и объемом финансирования, выделяемого на такое функционирование.

В качестве одного из путей выхода из сложившегося противоречия государством была разработана Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. [25]. Ее создание определено целым рядом причин, но одна из немаловажных заключалась в том, что Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года [35], утвержденная ранее, не была исполнена в полном объеме. С момента начала реализации Стратегии для возможности включения в правовое поле законодательства Российской Федерации было принято около 50 нормативно – правовых актов, имевших целью реализовать определенные положения Стратегии [35]. Вышеуказанная ситуация потребовала внесения кардинальных изменений в стратегические концепты развития. Кроме прочего, Стратегия инновационного развития Российской Федерации имела также задачей – развитие кадрового потенциала в образовательной сфере.

Обращает на себя внимания, что в Стратегии [25] сформулированы мероприятия по развитию уровня кадрового потенциала инновационной экономики. Среди них, кроме всего прочего, прописывалось, что для повышения эффективности экономических инвестиций необходимо в первую очередь развивать человеческий капитал и потенциал, а также координировать отечественное образование для повышения уровня знаний населения. Это во многом определяет необходимость дальнейшего развития кадрового потенциала высшего образования.

Проследить влияние изменений подходов к работе с человеческим капиталом вузов можно путем сравнения изменения объемов кассовой выручки между показателями организаций высшего образования в 2013 и в 2014 году. Такое сравнение представлено ниже на диаграмме (Диаграмма 2).

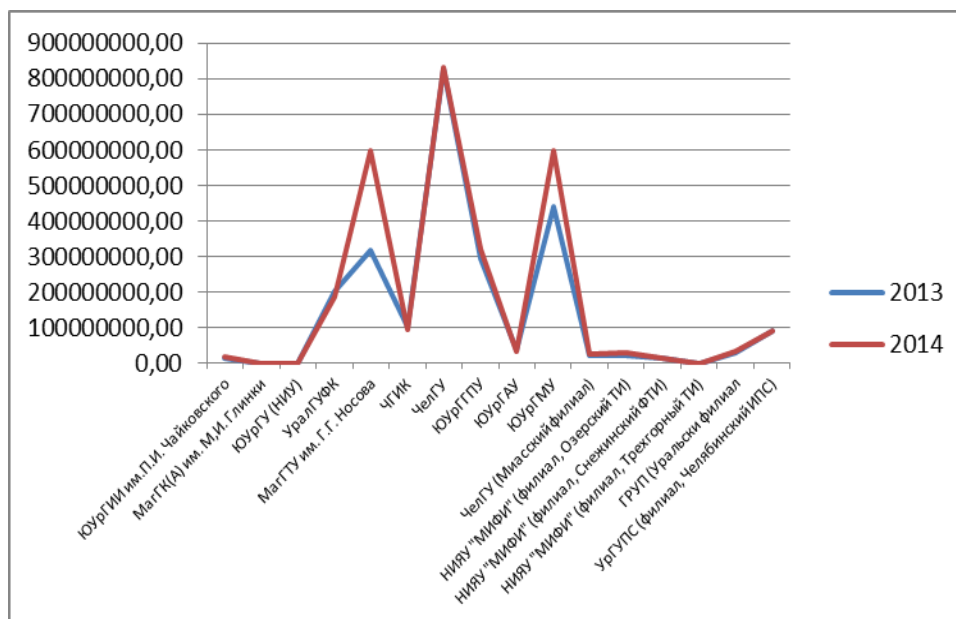


Диаграмма 2 – Сравнение кассовых поступлений (в российских рублях) по статье «Внебюджетная и иная приносящая доход деятельность учреждений» за период 2013 и 2014 годов (на примере вузов Челябинской области) [31]

Как видно из диаграммы, представленной на рисунке 2, можно отметить, что в целом поступления от приносящей доход деятельности за период 2013-2014 годы имеет тенденцию к увеличению по большинству представленных организаций.

В 2015 году исследователи стали обращать внимание на сложную экономическую составляющую системы развития кадрового потенциала сферы образовательных услуг. Так, число образовательных организаций сферы услуг высшего образования продолжило тенденцию на сокращение. По информации Росстата, количество таких организаций высшего образования уменьшилось на 2% по отношению к предыдущим периодам [30], при условии, что вышеуказанный спад происходил на фоне уменьшения числа организаций с государственным учредительством при увеличении числа частных организаций высшего образования. Такая ситуация доказывает, что сфера услуг высшего образования представляет собой устойчивое подобие рынка услуг, при котором организации высшего образования переходят в частное учредительство для извлечения прибыли, что было бы невозможно, если бы игроки рынка образовательных услуг не видели бы в таком учредительстве финансовую выгоду на фоне образовавшейся конъюнктуры рынка.

При этом немаловажным фактором является тот факт, что уменьшение числа образовательных организаций, как правило, происходило за счет слияния, а не ликвидации. Это сопровождалось созданием опорных университетов и увеличением объема бюджетных ассигнований на них. Однако, в такой ситуации для отдельно взятого члена профессорско-преподавательского состава развитие своего потенциала становится не столько обязанностью, которая возложена на него и на его работодателя Федеральным законом «Об образовании в РФ»,

сколько необходимо, направленной на недопущение быть уволенным в момент сокращения. В этот период работодатели, действительно, по-иному начали взаимодействовать с персоналом организаций сферы услуг высшего образования – ввиду финансовой необходимости работодателям приходилось проводить жесткую кадровую политику, и, соответственно, подходы к развитию кадрового потенциала сотрудников образовательных организаций также начали претерпевать изменения.

Так, Астахова Ю.В. в своей работе указывает на то, что устройство человека в социуме так или иначе зависит как от уровня его дохода так и от положения в обществе, которое идет рука об руку с уровнем занимаемой должности. К тому же, высокая занимаемая должность как правило более устойчиво приносит доход индивиду в рамках различных финансовых и социальных кризисных ситуациях [3] Данное умозаключение также можно переложить на кадровый резерв сферы услуг высшего образования. Сотрудники таких образовательных организаций будут тем менее защищены, чем меньше будет развит их потенциал, чем меньше они будут компетентны как профессионалы в своей области. Так же автор добавляет, что сам уровень образования теперь формально влияет на востребованность индивида на рынке труда, то есть люди с формально более высокой квалификацией (подтвержденной документально) постепенно вытесняют работников, у которых такой квалификации нет. (так называемый эффект «crowded out») [3] И такая тенденция прослеживается, на основании выводов вышеуказанного исследователя, повсеместно по всей системе сферы услуг российского высшего образования. Такая ситуация побуждает профессорско-преподавательский состав к интенсивному развитию своей рыночной ценности. В свою очередь Ефремова П.В. отмечает следующее: что в рамках существующих тенденций нормативно-правовые акты, которые принимаются в поддержку стратегии развития Российской Федерации не несут механизмов, которые бы способствовали увеличению усилий направленных на развитие человеческого капитала, однако именно такое развитие как раз напрямую влияет на эффективность достижения стратегических целей, поставленных перед Российской Федерацией внешнеполитическими и внешнеэкономическими Большими вызовами. [13]

Таким образом, авторы сходятся во мнении, что развитие кадрового потенциала должно не только подстегивать инновации, но и само по себе быть инновационным. А это, в свою очередь, означает внедрение новых методов, технологий и форм развития такого потенциала. В силу вышеизложенного необходимо менять принципиальную модель развития кадрового потенциала, менять в определенном смысле парадигму его развития. Так Бабакаев С.В. и Кулямина О.С. отмечают, весомость инвестиций в человеческий капитал в общем портфеле инвестиционных активов, необходимых для эффективного развития государства. [4] В то же время, некоторые исследователи считают, что только более современные подходы и новый, переформатированный взгляд на проблему инвестирования в кадровый потенциал могут помочь выйти на новый уровень стратегического взаимодействия с человеческим капиталом.

Таким образом, можно сказать, что авторы в своих исследованиях стали отражать необходимость не просто заниматься развитием кадрового потенциала, как того требует Федеральный закон «Об образовании в РФ», а заниматься увеличением эффективности уже существующего потенциала – направлять человеческий капитал на поиск нестандартных решений и путей взаимодействия образовательной организации с рынком образовательных услуг. Постепенно приходит понимание эффективности вложения средств в развитие кадрового потенциала; осознание того, что вложенные средства в развитие кадрового потенциала впоследствии возвращаются с прибылью за счет привлеченного объема клиентов, а значит и дополнительных источников финансового обеспечения. Проанализировав подходы к новым концептам работы с кадровым потенциалом в 2015 году, обратимся к разнице кассового прихода от внебюджетной деятельности вузов Челябинской области между показателями в 2014 и 2015 году (Диаграмма 3)

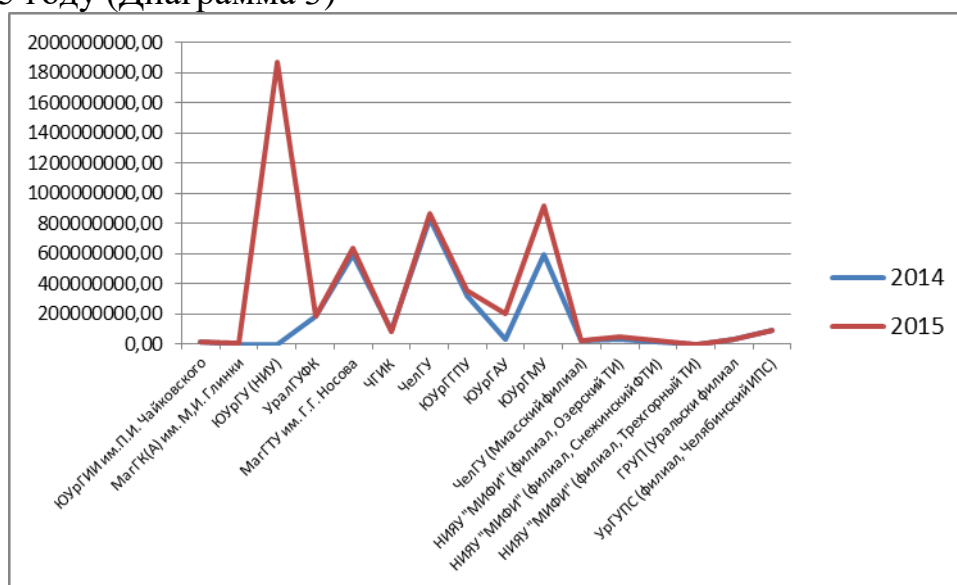


Диаграмма 3 – Сравнение кассовых поступлений (в российских рублях) по статье «Внебюджетная и иная приносящая доход деятельность учреждений» в 2014 и 2015 годах (на примере вузов Челябинской области) [31]

Анализируя данные представленные на диаграмме (рисунок 3), можно отметить существенное увеличение поступлений от приносящей доход деятельности за период 2014-2015 годы. Особенно это видно в отношении вузов : ЮУрГУ (НИУ), ЮУрГМУ, ЮУрГАУ.

В 2016 году стратегические концепты работы с человеческим капиталом смещаются в сторону фокуса на поиске более эффективных систем инвестирования в кадровый потенциал, а также систем использования уже имеющегося потенциала для достижения необходимого уровня рыночного взаимодействия. Неочевидным фактором, который стимулирует работодателей к поиску экономически эффективных систем работы с работниками, может являться изменение объема услуг, предоставляемых населению (в том числе, образовательных услуг) в Российской Федерации. Такая тенденция прослеживается как при анализе данных, опубликованных на сайте Росстата, так

и при анализе изменений денежных средств от государства в виде субсидий на иные цели по причине окончания финансирования организаций системы образования по средствам Федеральной целевой программы развития образования, максимальный объем финансирования которой как раз и пришелся на 2013-2015 года (в рамках финансирования, выделенного на Челябинскую область)

Как можно отметить, последние годы наблюдается стабильный спад объема таких услуг. Такой процесс может быть связан как с уменьшением покупательской способности населения, так и с более избирательным подходом населения к формированию своих потребительских предпочтений. В любом случае, при условии уменьшения спроса, и при сохраняющемся объеме игроков на рынке, неуклонно растет конкуренция среди организаций. В такой ситуации, организации вынуждены прибегать к поиску эффективных инструментов по сохранению своих позиций на рынке, а также по сохранению наработанного с годами кадрового потенциала предприятия. Одним из таких инструментов, по мнению исследователей, становится эффективный контракт, который в первую очередь позволяет преподавателям и управленцам системы образования напрямую влиять на свой уровень дохода, если последние обладают достаточным уровнем квалификации и компетенций.

Эффективный контракт является востребованным рыночным инструментом уже только потому, что, как пишет Анохин С.А., развитие кадрового потенциала невозможно без одновременного развития социальной инфраструктуры для тех индивидов, инвестирование в кадровый потенциал которых изучается [2]. То есть до того момента, пока работник не будет иметь четкого представления об уровне своего социального и финансового обеспечения, бессмысленной станет любая работа по развитию кадрового потенциала. Даже при наличии необходимых компетенций и уровня квалификации, у работника не будет возможности проявить себя в нестабильной и неконтролируемой ситуации, связанной с его стимулированием.

Поэтому, Д.Г. Лугуева и Н.Г. Гаджиев [16] в своих работах исследуют эффективный контракт как инструмент не только формализации кадровых взаимоотношений, но так же как инструмент социальной поддержки развития индивида во времени, отмечая, что эффективный контракт при умелом использовании может является инструментом влияния сотрудника на уровень своей оплаты труда. Таким образом, становится очевидным, что основная проблематика введения такого контракта для развития кадрового потенциала – это необходимость осуществления адекватных договоренностей между работником и работодателем об объеме стимулирования работника работодателем в рамках такого контракта, который и по своей сути и согласно зарубежному опыту является неоднородным показателем.

Выходит, что в Российской Федерации прослеживается тенденция более гибкого стимулирования работников, поскольку больший объем фонда оплаты труда может выделяться на подобное стимулирование. Соответственно, работодатель имеет большую вариативность в возможностях стимулирования

различных категорий работников, а значит обладает возможностью достаточно тонко настраивать систему стимулирования в образовательной организации. Вкупе с механизмом аттестации профессорско-преподавательского состава, работодатель организации сферы образовательных услуг имеет возможность создать саморегулируемую систему развития кадрового потенциала, поскольку, по мнению исследователей, человеческий капитал - одна из самых важных целей инвестирования для эффективного развития образовательной организации, поскольку наряду с прочими нематериальными активами организациями, имеет очень высокий объем капитализации при оценке общего объема капитализации предприятия. Далее проанализируем изменения уровня кассового прихода вузов Челябинской области в сравнении между 2015 и 2016 на диаграмме (рисунок 4).

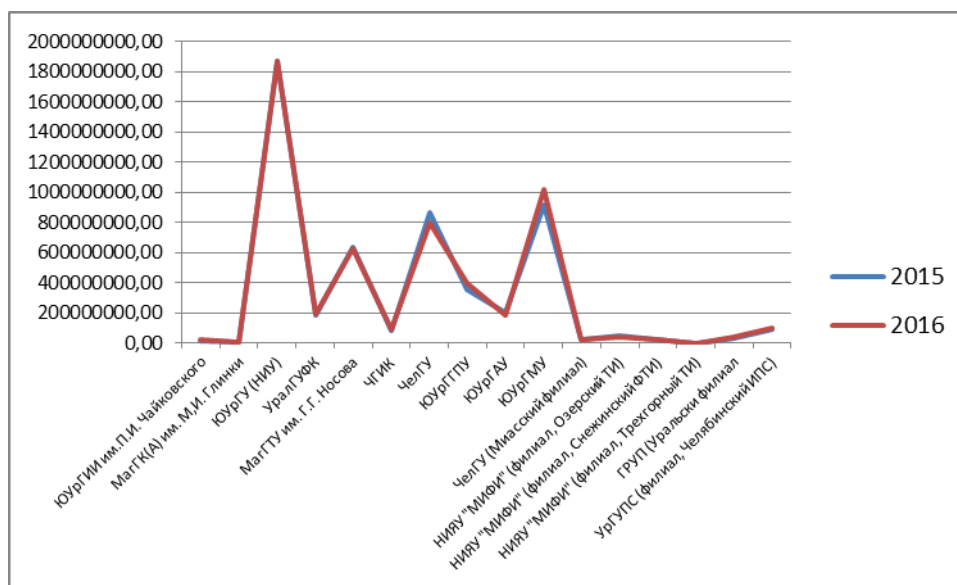


Диаграмма 4 – Сравнение кассовых поступлений (в российских рублях) по статье «Внебюджетная и иная приносящая доход деятельность учреждений» в 2015 и 2016 годах (на примере вузов Челябинской области)

Как видно из рисунка 4, приход внебюджетных средств почти не изменился по всем вузам Челябинской области. Мы связываем данный факт не столько с некорректным выбранным вектором работы с человеческим капиталом, сколько с перестройкой организаций после избыточного финансирования в 2013-2015 годах.

На основе целого ряда выше приведенных эмпирических исследований к 2017 году ученые начинают относиться к развитию кадрового потенциала как к рыночным инвестициям, у которых есть определенные параметры, определенные условия вложения и возвратность. Такое отношение к средствам, выделяемым на развитие кадрового потенциала организации сферы образовательных услуг (и сферы услуг высшего образования, в частности), важно уже только потому, что по мнению Ловчиковой Е.И., Первых Н.А. и Солодовник А.И., в рамках задач, стоящих перед государством в условиях обеспечения функционирования элементов цифровой экономики, эффективная работа с человеческим капиталом

является серьезным подспорьем, а высшие учебные заведения являются тем локомотивом, который может эффективно такую работу обеспечить . [14]

Таким образом, поскольку кадровый потенциал по сути неразрывно связан с инвестициями, значит необходимо выработать определенный подход к инвестиционной политике. Однако, существует серьезная проблема, связанная с непроработанностью методологии таких инвестиций, что в свою очередь приводит к проблеме оценки эффективности инвестирования в человеческий капитал.

Что касается параметров инвестирования в кадровый потенциал, то необходимо отметить, что все параметры так или иначе привязаны к, собственно, самим работникам, из числа которых формируются кадровый резерв и кадровый потенциал одновременно. Так, инвестиционная отдача от вложений в развитие кадрового потенциала зависит как от продолжительности трудоспособного возраста в целом, так и от времени работы на конкретном предприятии конкретно работника в частности, поэтому при осуществлении вложений в кадровый потенциал предприятиям приходится заключать дополнительные соглашения к трудовым договорам с работниками, чтобы последние работали на протяжении определенного времени на предприятии после окончания какого-либо обучающего курса. Это лишь один из инструментов обеспечения возвратности инвестиций организации, но без гарантии такой возвратности само по себе инвестирование в кадровый потенциал могло как явление и не существовать.

К тому же человеческий капитал имеет также возможность морально и физически устаревать как основное средство в бухгалтерском учете организации, а также накапливаться и приумножаться как финансовый актив. Такая разнохарактерная особенность человеческого капитала как раз и заставляет инвесторов искать особую методологию и математические модели для его описания и прогнозирования для осуществления дальнейшего инвестирования. При этом инвестировать в человеческий капитал бесконечно невозможно. У кадрового потенциала в отличие от финансового актива есть предел повышения его доходности, после которого дальнейшее инвестирование не столько не целесообразно, сколько бесполезно в связи с полным отсутствием финансовой отдачи от дальнейшего инвестирования, которое, как правило, связано с окончанием трудоспособного возраста.

В силу вышеизложенного, некоторые исследователи прибегают к особым методам анализа эффективности инвестирования. Так, Березина Е.С., Грязнова Е.Р. и Борщева Ю.А. в своей работе отмечают, что кадровый потенциал необходимо рассматривать с точки зрения инвестиционного актива, то есть не просто инвестировать средства в кадровый потенциал, но и отслеживать уровень возвратности таких инвестиций. В качестве методов такого измерения данные авторы видят «методы измерений эффективности обучения персонала на основе показателя «Возврат на инвестиции» – ROI – return on investment». [5] Взвешенные показатели на базе такого индикатора решают целое множество задач, но одними из самых важных и ключевых являются определение в денежном выражении эффективности проведенного обучения, а вместе с этим,

определение срока возврата вложенных средств в такое обучение. Такой показатель дает однозначно понятный экономический ответ на вопрос о целесообразности инвестирования в кадровый потенциал путем оплаты обучения по конкретной образовательной программе конкретного сотрудника в конкретных экономических условиях для предприятия. И хотя расчет показателя ROI является крайне трудоемким, он может помочь организациям сферы образовательных услуг рассчитывать свой инвестиционный портфель корректно и опираясь на текущую рыночную ситуацию.

При этом необходимо отметить, что чуть ранее, в декабре 2016 года был издан указ Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина об утверждении Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации. [19] Согласно ее положениям, на первом этапе ее реализации в период 2017-2020 годов первоочередной задачей является воспроизводство кадров и развитие кадрового потенциала, без которых невозможно обеспечить стабильное научно-технологическое развитие страны. Необходимо отметить, что такое воспроизводство сложно переоценить. Как отмечает Е.В. Романов [27] высшие учебные заведения по сути своей является сосредоточением наработок, направленных на развитие кадрового потенциала, а преподавателей таких учебных заведений необходимо рассматривать как инструменты взаимодействия с человеческим капиталом в рамках его развития. Достаточно продолжительное время в России ведется разработка платформ для организации электронного обучения. Особенности таких платформ заключаются в том, что методика преподавания, разработанная для таких платформ, заключается в первоначальной разработке методических концепции научными институтами с последующим использованием таких наработок преподавателями в процессе обучения. Однако, такой путь на международном уровне показал свою недостаточную эффективность.

Как видно из работ зарубежных исследователей, зарубежный опыт системы высшего образования показывает негативную динамику замены ППС менеджерами по оказанию образовательных услуг. Так, С. Хед (S. Head), заостряет внимание на следующем: управленческие методики, которые навязывает государство негативно влияют на качество образования, а стало быть и на уровень развития кадрового потенциала, обусловленного падением уровня образования [45]. Вышеуказанная методология ранее зародилась в бизнес-инкубаторах и имела своей целью достижение максимального уровня управления содержанием той деятельности, которую ведут подчиненные, выполняя свои должностные обязанности. Такой подход приводит к тому, что сама суть и причина, по которой необходимо заниматься развитием кадрового потенциала и вкладывать инвестиции в человеческий капитал, уходит в прошлое. Такой системе не нужен человеческий капитал как производственная сила, нужны лишь менеджеры-исполнители. В этой связи некоторые исследователи дают крайне негативные прогнозы относительно дальнейшей логики такого развития. Так, Д. Шустер и М. Финкельштейн (J. Schuster и M. Finkelstein) [51] отмечают, что существует проблематика работы представителей профессорско-

преподавательского состава над тематикой, которая заявляется государством. В таком случае государство хочет получить вполне определенный продукт, так что заведующие кафедрами по сути своей становятся процессными менеджерами, увеличивается государственный контроль, а креативность исследователей в рамках такого государственного заказа сходит на нет. Исследователи работают не над тем, что действительно актуально, а над тем, за что более эффективно платят. Далее проанализируем изменения уровня кассового прихода вузов Челябинской области в сравнении между 2016 и 2017 годами. (Диаграмма 5)

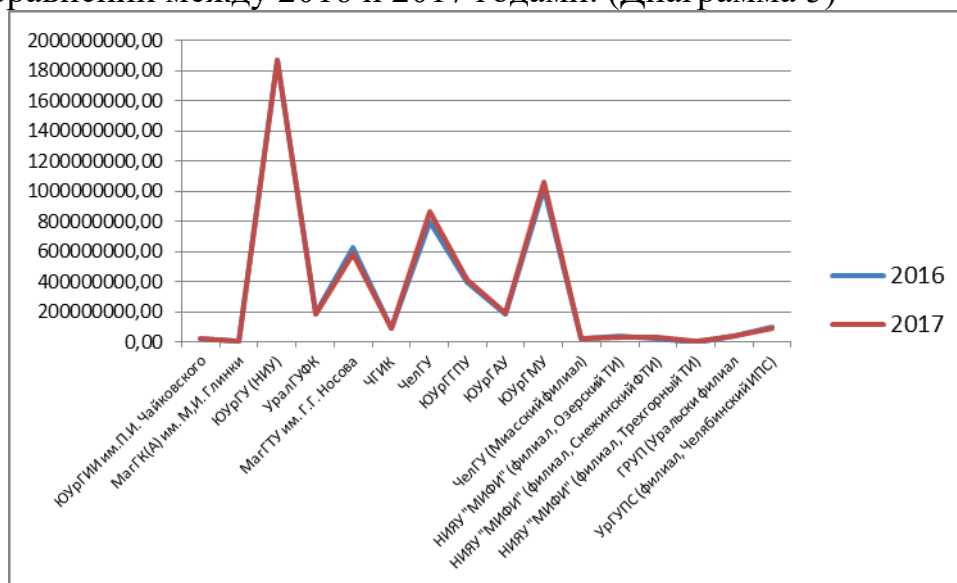


Диаграмма 5 – Сравнение кассовых поступлений (в российских рублях) по статье «Внебюджетная и иная приносящая доход деятельность учреждений» в 2016 и 2017 годах (на примере Челябинской области) [31]

По данным представленным на диаграмме (рисунок 5), можно отметить продолжающуюся стагнацию. Такая тенденция имеет свои причины. На наш взгляд, это связано с тем, что в данный период руководители организаций высшего образования стоят перед задачей определения векторов развития человеческого капитала своих сотрудников. А инвестиции в кадровый потенциал зачастую являются вложением в длинные деньги. То есть эффект от вложений в человеческое развитие проявляется не сразу, а значит и внебюджетная деятельность на базе изменений в человеческом капитале сотрудников будет увеличиваться постепенно соотносительно повышающемуся спросу на услуги профессорско-преподавательского состава с новым видением проблематики развития кадрового потенциала. К тому же, в этот период состоялись выборы Президента Российской Федерации. Избранный Президент Владимир Владимирович Путин обозначил целью своего президентского срока - социальное развитие государство и социальную поддержку граждан. В силу майских Указов, изданных Президентом, Правительство приступило к разработке различных национальных проектов для исполнения положений таких Указов. В связи с вышеизложенным, для определения эффективности концептов работы с кадровым потенциалом необходимо проанализировать данные за 2018 и последующие года.

К тому же авторы не могут не отметить, что работа научного сообщества образовательных организаций высшего образования по государственному заказу является тупиковым уже в силу Российского менталитета, а также может привести к невозможности исполнения указов Президента Российской Федерации. Наша система развития кадрового потенциала высшего образования должна быть выстроена по-другому и не идти на поводу у зарубежных «новаторов». Еще Т.Ю. Ложкина в 2018 году отмечала, что развитие организации образовательной сферы невозможно без развития человеческого потенциала преподавательского состава. Образование, по сути своей, является продуктом, производимым личностью преподавателя. Без развития такой личности пропадает само ядро развития системы образовательных услуг и образовательных организаций. [15]. В своей работе Т.Ю. Ложкина также предложила новую концепцию развития – ориентацию на стратегическое управление образовательной организацией, в которое, кроме всего прочего, заложено стратегическое управление системой развития кадрового потенциала, поскольку эффективность работы с человеческим капиталом проявляется лишь со временем, а стало быть необходим стратегический подход к развитию преподавательского состава. [15] В этот период на примере вузов Челябинской области можно отметить ориентацию организаций системы образования на принятие Программы развития таких организаций. В таких Программах организации все чаще отдельно отмечают необходимость стратегического подхода в работе с человеческим капиталом. В рамках Программы развития принимаются Персоналицированные программы преподавателей. Такие программы, утверждаемые представительными советами при образовательных организациях, позволяют не только проектировать развитие человеческого капитала сотрудников, но и управлять таким развитием, а также контролировать ход такого развития. К тому же, в этот период сами организации приступили к софинансированию развития потенциала своих сотрудников, понимая важность такого развития своих референтных сотрудников в изменении и оптимизации структуры доходов организаций.

Информация по изменению уровня кассового прихода в сравнении между 2017 и 2018 годами представлена на Диаграмме 6.

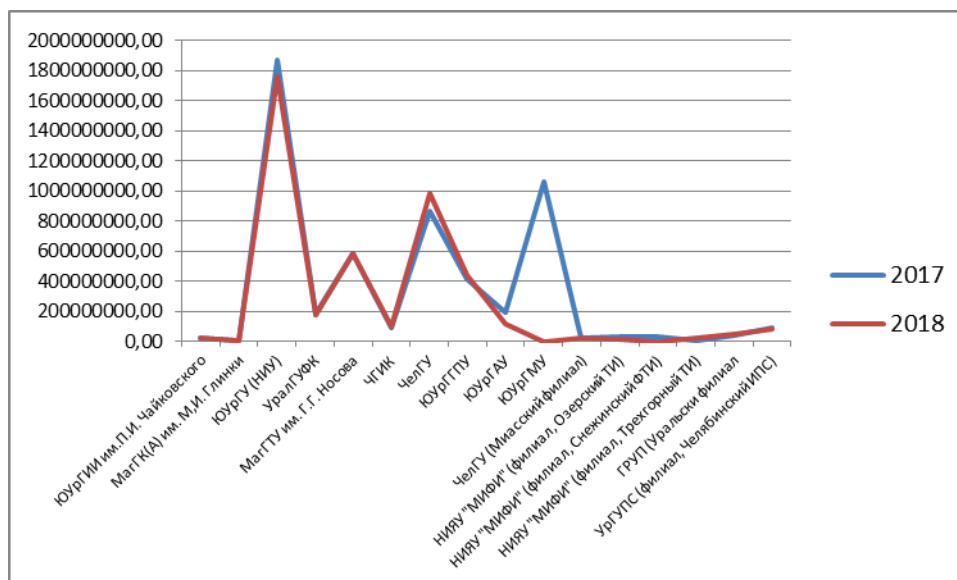


Диаграмма 6 – Сравнение кассовых поступлений (в российских рублях) по статье «Внебюджетная и иная приносящая доход деятельность учреждений» в 2017 и 2018 годах (на примере вузов Челябинской области) [31]

Как видно на рисунке 6, на диаграмме существуют две точки экстремума 2017 года по сравнению с 2018 годами, которые связаны в одном случае с непредставлением организацией информации по своему кассовому приходу за 2018 год (таким образом, такой кассовый приход равен 0), а во втором случае с оплатой услуг, оказанных в 2017 году по факту в период 2018 года. В остальном можно отметить рост, пусть и небольшой, по сравнению с предыдущими периодами стагнации.

В заключении необходимо отметить, что проанализировать и сравнить рост внебюджетных поступлений от реализации стратегических концептов развития кадрового потенциала в 2018-2019 годах пока что не представляется возможным, поскольку организации системы высшего образования не подали пока еще информацию по результатам своей деятельности в 2019 году, однако авторы прогнозируют существенный рост внебюджетных средств, полученных от деятельности по реализации образовательных программ на платной основе. Основой для такого утверждения служат как и определенный вектор развития на стратегические подходы в развитии кадрового потенциала, так и увеличение спроса на образовательные услуги высшего образования в рамках развития системы дистанционного оказания образовательных услуг.

Более того, в 2019 году в Российской Федерации проходила целая серия Международных конференций EdCrunch с участием референтных представителей системы образования как Российской Федерации, так и других стран, славящихся уровнем своей системы образования. Тематика серии вышеобозначенных конференций звучала как «Точка перегиба: от человеческого капитала к человеческому потенциалу». В рамках конференции обсуждались такие темы, как: стратегия использования искусственного интеллекта и нейросетей в процессе работы с человеческим потенциалом, концепция повышения кадрового потенциала без отрыва от производства или так называемая концепция «Центров

непрерывного повышения профессионального мастерства» (один из стратегических концептов, продвигаемых Министерством просвещения Российской Федерации и реализуемых в рамках Челябинской области), невозможность развития территориальных образований без развития кадрового потенциала сотрудников таких территорий, необходимость удовлетворения кадрового голода системы экономики регионов Российской Федерации для обеспечения технологического скачка и прорыва государства. Авторы прогнозируют существенный рост объема средств, полученных в 2019 и последующих годах от внебюджетной деятельности организаций высшего образования, учитывая объем усилий и средств, направляемых на концептуализацию опыта развития кадрового потенциала и апробации стратегических подходов к его развитию.

Резюмируя результаты исследования, можно отметить, что за период 2013-2019 годы система развития кадрового потенциала и подходы к такому развитию прошли длинный путь развития и самоопределения: от необходимости повышения квалификации в рамках исполнения законодательства через определение проблематики вложения средств в человеческий капитал к стратегическому подходу к развитию кадрового потенциала и инвестиционному анализу вложения средств в человеческий капитал как в к средству производства производственного цикла сферы образовательных услуг. В конце 2018 года (03.09.2018 года) на заседании президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам были утверждены паспорта национальных проектов «Образование» и «Наука». В большинстве показателей этих национальных проектов и задач, которые эти проекты должны реализовать, указывается необходимость экспоненциального развития кадрового потенциала, чтобы иметь возможность напрямую конкурировать с ведущими мировыми лидерами в области науки и образования. Проведя анализ научных исследований в данной области с 2013 года, авторы настоящей статьи отмечают необходимость продолжения применения инвестиционного подхода к развитию кадрового потенциала в части возвратности инвестиций, вложенных в человеческий капитал с течением времени и эффективности такого инвестирования. Такой инвестиционный подход, по мнению авторов, требует всестороннего анализа с применением математических методов и сценарного прогнозирования, направленного на поиск и моделирование наиболее позитивных сценариев эффективного вложения средств в кадровый потенциал сферы образовательных услуг.

Авторы статьи обращают внимание на сводную информацию по учреждениям системы высшего образования, представленную в диаграмме 7.

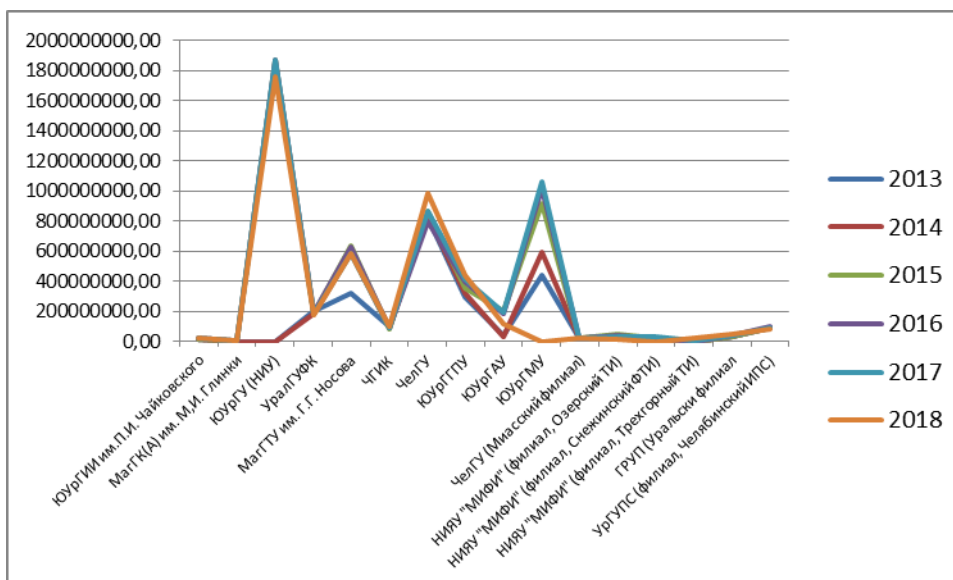


Диаграмма 7 – Сравнение кассовых поступлений (в российских рублях) по статье «Внебюджетная и иная приносящая доход деятельность учреждений» за период 2013-2018 годы (на примере учреждений Челябинской области) [31]

По данным вышеуказанной диаграммы, которая является выводом по информации, представленной в Диаграммах 1-6) однозначно прослеживается увеличение поступлений внебюджетных средств по каждому году при рассмотрении объема финансирования по учреждениям. Таким образом, можно с достаточной степенью однозначно говорить о прямой корреляции между развитием стратегических концептов работы с кадровым потенциалом сотрудников учреждений высшего образования и увеличением объемов средств, полученных от внебюджетной деятельности посредством реализации платных образовательных программ.

Обоснованием таких результатов, служит, по мнению авторов, прямая зависимость между вложениями в кадровый потенциал, как финансовых, так и нефинансовых, и его последующим эффективным использованием в рамках оказания платных образовательных услуг. Поскольку вложения в человеческий капитал являются так называемыми «длинными деньгами», эффект от вложений кадровый потенциал проявляется не сразу, а с течением времени. На представленных диаграммах 1-6 можно четко проследить такую корреляцию. Таким образом, можно проследить, как работа, начатая в 2013 году, оказало влияние в последующих годах на уровень спроса на услуги организаций высшего образования. Однако, необходимо отметить, что в развитии человеческого капитала немаловажным фактором является необходимость четко выдерживать вектор такого развития, чтобы не просто удовлетворять спрос на рынке образовательных услуг здесь и сейчас, но направлять усилия на «будущий спрос». А для этого необходимо, чтобы в каждой организации сферы образовательных услуг высшего образования имелась четкая программа развития, а также прогноз того, какие конкретно образовательные услуги будут пользоваться спросом в дальнейшем, чтобы начать работать над человеческим капиталом своих

сотрудников сейчас для удовлетворения спроса на такие услуги в будущем. Кроме того, вложения в кадровый потенциал несут накопительный эффект и по мнению авторов статьи, суммарно уровень полученных благ от вложений в кадровый потенциал в постоянном режиме будут выше собственного самих вложений в такой потенциал. Однако, такой эффект будет проявляться лишь со временем. Чем больше времени постоянной работы с кадровым потенциалом будет проходить, тем больше будет разница между суммарными вложениями в человеческий капитал и уровнем экономического эффекта от такого вложения. Но при этом, авторы считают крайне важным проводить прогнозирование и планировать свою деятельность на основании различных многокритериальных моделей выбора тех или иных векторов развития. Дальнейшие исследования в этом направлении могли бы помочь создать эффективный инструмент для применения руководителями образовательных организаций высшего образования.

На основании вышеизложенного, авторы статьи считают гипотезу о том, что развитие кадрового потенциала сотрудников организации напрямую влияет на объем денежных средств, полученных от внебюджетной деятельности, проводимой такими сотрудниками, в достаточной степени, доказанной на основании независимых данных из открытых источников.

По мнению авторов, дальнейшая работа по стратегированию современных концептов развития кадрового потенциала сможет помочь руководителям организаций высшего образования более эффективно проектировать свой денежный поток, а также может служить базой для дальнейшего исследования влияния управленческих решений, направленных на развитие кадрового потенциала сотрудников организации системы высшего образования, на уровень спроса на образовательные услуги организаций высшего образования Челябинской области.

Анализируя ситуацию, представленную в исследовании [52], а также информацию представленную в Приложении Б и реальное положение дел в объеме внебюджетного фонда ГБУ ДПО «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования» можно сделать вывод о прогнозе поступлений из внебюджетных источников при реализации образовательных услуг дополнительного профессионального образования Челябинской области.

Поступления средств от внебюджетной деятельности не может рассматриваться отдельно от всей финансово-хозяйственной деятельности учреждения. Так или иначе зачастую поступления средств из внебюджетных источников имеют прямую зависимость с поступлению средств из средств субсидий на иные цели. Поскольку количество лиц, которые могли бы получить услугу в Челябинской области конечно и составляет в среднем за период исследования около 40000 педагогических работников, любое изменение финансирования дополнительного профессионального образования извне будет влиять на поведение рынка.

В 2016 году в разрезе вышеуказанной проблематики произошло два события. Первое – разработка паспорта национального проекта «Образование», который

окончательно был утвержден в 4 квартале 2018 года. Второе – это получение лицензии на дополнительное профессиональное образование ГБУ ДПО «Региональный центр оценки качества и информатизации образования». Ввиду того, что данным учреждением была получена лицензия по заданию учредителя – министерства образования и науки Челябинской области, работа по обучению слушателей в рамках дополнительного профессионального образования была перераспределена в виде сформированного дополнительного государственного задания для дополнительного учреждения. Но, поскольку общее количество слушателей в Челябинской области не изменилось, около трети всех человеко-часов по дополнительному профессиональному образованию в Челябинской области стало финансироваться из государственного заказа. Таким образом, в совокупности сложившаяся ситуация дала снижение внебюджетных поступлений в ГБУ ДПО ЧИППКРО на 1 млн. рублей в полугодие. И такая динамика прослеживается уже в течение двух лет наблюдения.

На основании анализа вышеприведенной информации можно вполне определенно сделать вывод о прогнозах поступления денежных средств из внебюджетных источников. Как видно из Приложения Б, основная доля прихода средств в бюджет организаций заключается в реализации услуг и работ, то есть в оказании услуг по реализации образовательных программ сверх государственного задания.

Из вышеуказанного анализа можно сделать вывод о приоритетном направлении развития образовательных организаций. Как видно из анализа, кроме доходов от реализации образовательных программ, доходы от безвозмездных перечислений отсутствуют, а доходы от реализации аренды недвижимости не поддаются в какой-либо степени управлению руководителем учреждения, поскольку учреждение может работать лишь с закрепленным на праве оперативного управления имуществом, а такое имущество как правило не уменьшается и не увеличивается в объеме со временем.

На основании вышеизложенного модель стратегического направления развития государственного учреждения дополнительного профессионального образования видится в разработке маркетинговой стратегии и реализации маркетинговой политики, направленной на объединение активов учреждения и на эффективное управление ими в рамках существующего законодательства Российской Федерации.

Выводы по разделу 2

Во втором разделе работы рассмотрен уровень выполнения Государственным бюджетным учреждением дополнительного профессионального образования «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования» государственного задания, доведенного до учреждения Министерством образования и науки Челябинской области за период 2016 – 2018 годы. Также рассмотрен уровень кассовых поступлений в учреждение за тот же период. На основании данной информации был проведен анализ исполнения учреждением своих функций. Также было проведено сопоставление полученных

результатов с исследованием автора, проиндексированным в Web of Science, в связи с чем была обнаружена прямая зависимость между общей картиной изменения кассовых поступлений и фактом кассовых поступлений в исследуемом учреждении. Данная информация легла в основу определения необходимых механизмов для стратегирования финансовых потоков, что также отражено в работе автора, индексируемом в РИНЦ.

3 РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

3.1. Маркетинговая политика образовательной организации дополнительного профессионального образования

В рамках вышеизложенного одной из самых жизнеспособных моделей в условиях современной конъюнктуры рынка образовательных услуг, а также в условиях определенной проблематики в рамках финансирования учреждений образования видится разработка маркетинговой политики и формирование в рамках вышеуказанной политики соответствующей маркетинговой стратегии для формализации процесса управления источниками финансового обеспечения.

Для разработки и последующей реализации комплекса маркетинг – микса с учетом диспозиции образовательной организации в первую очередь необходимо разработать маркетинговую политику, которая будет использоваться при осуществлении деятельности по продаже услуг образовательной организации и позволит обосновать применяемые маркетинговые подходы для целей реализации услуг образовательной организации.

Данный документ составляется в соответствии с нормами законодательства Российской Федерации и утверждается руководителем образовательной организации не реже одного раза в календарном году. При отсутствии изменений действие маркетинговой политики может быть продлено на новый календарный год. Маркетинговая политика как документ применяется как во внутренней среде образовательной организации (в отношениях между руководством и работниками), так и во внешней сфере (в отношениях между образовательной организацией, партнерами, клиентами и органами государственной власти). Данный документ при наличии в нем информации, составляющей коммерческую тайну, может иметь ограниченный уровень доступа к содержащейся в ней информации.

При разработке маркетинговой политики целесообразно использовать определенный понятийный аппарат, а именно:

- **маркетинговая политика** – комплекс решений о взаимодействии ценовой политики образовательной организации с методами прямого и (или) косвенного стимулирования реализации услуг образовательной организации;
- **услуги образовательной организации** – услуги широкого (неопределенного) ассортимента, которые оказывает образовательная организация;
- **клиент** – потребитель, посредник иной официальный представитель образовательной организации, не являющийся его работником и работником его обособленных подразделений;
- **потребитель** – конечный потребитель услуг образовательной организации, который приобретает их для удовлетворения своих потребностей;

- **посредник** – звено сбытовой сети (организация, индивидуальный предприниматель, физическое лицо), который реализует услуги образовательной организации потребителю;
- **сбытовая (торговая) сеть** – сеть, включающая в себя образовательную организацию, и все заинтересованные в ее услугах группы: потребителей персонал, посредников, рекламные агентства и др.;
- **партнер** – организация или индивидуальный предприниматель, с которым образовательная организация установил взаимовыгодные деловые отношения для достижения своих маркетинговых целей;
- **ценовая политика** – система мероприятий по установлению и корректировке цен на услуги образовательной организации, с помощью которых достигается цели маркетинговой политики института;
- **новый рынок (новый сегмент рынка)** – рынок, на который образовательная организация впервые предоставляет свои услуги не более 6 месяцев и на котором доля продажи составляет не более 25 %.

В общем случае при составлении маркетинговой политики, как правило, указываются основной вид деятельности образовательной организации – вид деятельности, которым является реализация услуг согласно Уставу образовательной организации, а также сопутствующая деятельность, способствующая продвижению услуг на рынках сбыта. Услуги должны поставляться определенному кругу клиентов (в т. ч. потребителей) – любым коммерческим, некоммерческим, бюджетным организациям и индивидуальным предпринимателям, физическим лицам на определенном рынке сбыта – Российской Федерации, регионе Российской Федерации, территории муниципального образования и пр.

Когда общие моменты проработаны, можно переходить к разработке политики продвижения продукции на рынке сбыта. В данном случае образовательной организации необходимо использовать рыночный подход к ведению деятельности, который основывается на потребностях, интересах и запросах покупателя. Продвижение услуг образовательной организации на рынке производится с целью получения денежных средств от приносящей доход деятельности. При этом образовательной организации необходимо на постоянной основе проводить анализ ситуации, оценивает как свое положение на рынке, так и позиции конкурентов. Анализ проводится собственными силами, а при необходимости – с привлечением сторонних специалистов и (или) организаций.

При продвижении услуг образовательной организации на рынке сбыта (в том числе новом) такая организация должна руководствоваться:

- уровнем качества услуги образовательной организации, которое соответствует нормам законодательства Российской Федерации, а также отвечает дополнительным условиям, предъявляемым клиентами;
- логичностью и единством правил для всех потребителей, партнеров, клиентов;
- гибкостью и адаптированностью к изменениям на конкретном сегменте рынка;
- уровнем деловой репутацией образовательной организации, партнеров;
- широким охватом целевой аудитории;

- эффективным использованием маркетинговых инструментов;
- улучшением качества услуг института без значительного увеличения цены.

После описания понятийного аппарата и основных разделов следует переходить к описанию собственно маркетинговой политики в локальном нормативном документе. Данный раздел должен содержать основные направления, стратегию и тактику поведения на рынке сбыта (в т. ч. новом) при реализации услуг образовательной организации. Основными целями (задачами) маркетинговой политики образовательной организации должны являться:

- укрепление своих позиций на рынке сбыта;
- стабилизация цен;
- извлечение максимального количества средств от приносящей доход деятельности;
- привлечение и формирование группы постоянных клиентов;
- достижение стабильных высоких темпов роста продаж;
- безубыточное существование в условиях конкуренции.

При этом стратегия реализации положений маркетинговой политики образовательной организации закрепляется в маркетинговой стратегии образовательной организации, являющейся отдельным локальным нормативным актом такой организации, который будет рассмотрен ниже.

Для достижения поставленных целей и решения сопутствующих задач необходима реализация нескольких различных политик в комплексе маркетинговой политики.

В первую очередь это политика продвижения услуг образовательной организации – меры, которые направлены на увеличение интереса к услугам такой организации. При этом если услуга учреждения является уникальной, такая образовательная организация может основываться на концепции УТП (уникальное торговое предложение). В условиях жесткой конкуренции на рынке сбыта все действия образовательной организации и ее работников должны способствовать реализации услуг такой организации, формированию положительной деловой репутации рассматриваемого учреждения.

Нужно помнить, что на самом деле для продвижения продукции на рынке сбыта учреждение вправе предпринимать любые действия, которые не противоречат действующему законодательству Российской Федерации. В частности учреждение вправе:

- собирать и анализировать маркетинговую информацию;
- проводить рекламные и стимулирующие акции;
- заключать взаимовыгодные партнерские соглашения;
- применять разнообразную ценовую политику;
- устанавливать особые условия взаимодействия со сбытовыми (торговыми) сетями, партнерами и клиентами учреждения;
- использовать иные элементы (инструменты) маркетинговой деятельности.

Таким образом, в документе должна быть закреплена необходимость для учреждения осуществлять непрерывную работу со сторонними организациями,

предоставляющими услуги аналогичные услугам учреждения в целях обмена опытом по их продвижению.

Вторым аспектом политик продвижения услуг является сбытовая политика учреждения, направленная на стимулирование торговой сети, занимающейся реализацией услуг учреждения. Реализация услуг образовательной организации конечному потребителю производится путем прямых продаж или через посредников. При этом поиск потребителей и посредников производится непрерывно посредством существующих потребителей и посредников, с которыми учреждение вправе дифференцировать отношения в зависимости:

от статуса клиента (постоянный, новый и т. п.);

- удаленности от института и (или) принадлежности к конкретному региону Российской Федерации;
- объемов закупок клиента;
- прочих условий.

Критерии дифференциации могут также быть установлены отдельным распорядительным документом или непосредственно договором с клиентом. Дополнительно в данном разделе должно быть указано приоритетное направление реализации услуг, условия работы с посредниками, а также взаимодействия с последними по вопросам, связанным с реализацией титульных услуг.

Отдельно следует рассмотреть ценовую политику. Ключевым фактором ценовой политики является валюта, которая используется для расчета цен в учреждении. Ценовая политика определяется:

- себестоимостью услуг;
- конкурентной средой;
- характеристикой конечных потребителей;
- объемом продаж;
- сезонностью продаж и т. д.

При определении и установлении рыночной цены на услуги учреждения необходимо учитывать, в частности:

- уровень потребительского спроса на услуги учреждения;
- эластичность спроса, сложившегося на рынке;
- возможная реакция рынка на изменение объемов продаж товаров и цен на них;
- количество однородных и идентичных товаров;
- уровень цен на аналогичные предложения конкурентов;
- временной фактор, сезонность продаж;
- экономически оправданные документально подтвержденные затраты;
- доходы образовательной организации от приносящей доход деятельности;
- метод прямого и (или) косвенного стимулирования сбыта и т. д.

При этом описанная в стратегии основная задача учреждения в отношении ценообразования – придерживаться цен, которые отвечают целям и задачам маркетинговой политики образовательной организации, но не дестимулируют спрос потребителя на услуги такой организации. Дополнительно в стратегии указываются основания установления цен между организацией и клиентом

(посредником, потребителем), особенности применения регулирующих инструментов скидок и надбавок, пути оповещения клиентов в случае изменения цен на услуги учреждения оповещает клиентов (например, путем направления новых прайс-листов). При этом скидки могут дифференцироваться в зависимости:

- от статуса клиента (например, постоянный или новый);
- объема (стоимости) продаж;
- времени приобретения;
- способа оплаты учреждения и т. д.

При прочих равных исходных данных образовательной организации целесообразно при составлении ценовой политики опираться на следующие 6 этапов:

1) учреждение тщательно определяет цель или цели своего маркетинга, такие, как обеспечение выживаемости, максимизация текущей прибыли, завоевание лидерства по показателям доли рынка или качества товара.

2) учреждение определяет для себя кривую спроса, которая свидетельствует о вероятных количествах образовательных услуг, которые удастся продать на рынке в течение конкретного отрезка времени по ценам разного уровня, и учитывает эластичность спроса по доходам своих сегментов рынка. Чем не эластичнее спрос, тем выше может быть цена, назначаемая вузом.

3) учреждение рассчитывает, как меняется сумма его издержек при различных уровнях затрат на производство образовательных услуг.

4) учреждение изучает цены образовательных услуг организаций-конкурентов для использования их в качестве ориентира при ценовом позиционировании собственных образовательных услуг.

5) учреждение выбирает для себя один из методов ценообразования: «средние издержки плюс прибыль»; установление цены на основе ощущаемой ценности образовательных услуг; установление цены образовательные услуги на основе уровня текущих цен.

б) учреждение устанавливает окончательную цену на образовательные услуги с учетом их наиболее полного психологического восприятия потребителями и с обязательной проверкой, что эта цена:

- соответствует целевым установкам, практикуемой вузом маркетинговой политике цен;
- будет благоприятно воспринята другими образовательными подразделениями (например, филиалами, учебными структурами дистанционного образования, дополнительного профессионального образования и проч.);
- не противоречит позициям руководителей учебных подразделений (факультеты, отделения, кафедры);
- учитывает цены вузов-конкурентов;
- учитывает политику государственных органов власти.

Но порядок расчет скидок должен быть жестко формализован. Рассчитывают скидки соответствующие подразделения образовательной организации, прибегая при необходимости к помощи структурного

подразделения или специалиста по маркетингу в учреждении. При этом учитываются результаты исследований, проведенных сторонними организациями (при наличии). Скидки устанавливаются последовательно из периода в период и считаются обоснованными по результатам предыдущих продаж, исследований, директив. Следует также отметить возможность суммирования скидок и их основные виды.

Подводя итог, указываются организационные меры реализации маркетинговой политики и результаты, для достижения которых создается подобный документ.

3.2. Маркетинговая стратегия образовательной организации дополнительного профессионального образования

Маркетинговая стратегия (далее – Стратегия) образовательной организации – это документ, который описывает направления развития элементов маркетинга услуг образовательной организации. В силу громоздкости структуры любого учреждения, а также множества принципиальных различий между целевыми аудиториями рынков реализации услуг, конъюнктуры таких рынков Стратегия базируется на определении отдельных направлений предоставления услуг учреждения с последующим разделением направления маркетингового продвижения для каждого из таких направлений. Услуги образовательного учреждения, отражаемые в Стратегии, определены путем выделения отдельных закрытых самостоятельных бизнес-процессов, рынки реализации услуг которых не пересекаются, отдельное маркетинговое продвижение которых не влияет на эффективность такого продвижения.

В силу специфики маркетинговой деятельности, особенностей деятельности по продвижению услуг учреждения при помощи современных маркетинговых инструментов Стратегия базируется на взаимодействии персонала учреждения со структурным подразделением либо специалистом по маркетинговому продвижению, целью создания которого является оказание помощи персоналу учреждения по продвижению услуг учреждения для увеличения объема средств, полученных от приносящей доход деятельности при помощи специфических маркетинговых средств, таких как: технология «холодных звонков», технология «горячих звонков», создание и ведения на базе структуры CRM базы данных целевых клиентов, создание и при необходимости корректировки скриптов взаимодействия представителей учреждения, осуществляющих реализацию компонентов Стратегии с целевыми клиентами и т. д.

При составлении маркетинговой стратегии последняя, как правило, включает в себя:

- уровень корпоративной стратегии (возникает только в случае дифференцирования организация, т. е. оказание организацией более 1 услуги одновременно);
- уровень бизнес стратегии;
- уровень функциональной стратегии;
- уровень операционной стратегии.

Однако в силу того, что в Стратегии не рассматривается маркетинг как узкофункциональный вид деятельности, уровень функциональной стратегии в Стратегии возможно не рассматривать, если в таком уровне для конкретной стратегии на основании диспозиции организации нет необходимости. Такая маркетинговая стратегия будет являться внутренним локальным нормативным актом учреждения, обязательно должна быть основана на внешних и внутренних маркетинговых исследованиях (см. п. 2.1 настоящего учебно-методического пособия) и должна быть обязательна к применению всеми сотрудниками образовательной организации.

Начнем формирование Стратегии образовательной организации с уровня корпоративной стратегии. В рамках корпоративного уровня Стратегии учреждения необходимо рассмотреть: ассортиментную стратегию института и стратегию ориентации на рынок.

Ассортиментная стратегия. Ассортиментная стратегия предполагает определения количества единиц ассортимента, ширины ассортимента и глубину ассортиментного ряда. Для начала ее формирования необходимо определить ценность той или иной услуги для потребителя согласно таблице 1.

Таблица 1 – Анализ ценности услуги для потребителя (на примере ГБУ ДПО «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования»)

Услуга	Потребность целевой аудитории	Ключевая ценность для потребителя	Ключевое преимущество
Повышение квалификации по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации «Теория и методика интегрированного (инклюзивного) образования детей с особыми образовательными потребностями»	Прохождение курсов повышения квалификации	Повышение квалификации для устройства на работу	Высокий уровень ППС

Кроме этого для выработки конкурентной стратегии необходимо провести SWOT-анализ по каждой услуге согласно таблице 2.

Таблица 2 – SWOT-анализ по услугам(на примере ГБУ ДПО «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования»

Сильные стороны	Слабые стороны
Высокий уровень компетенций ППС	Цена является слишком высокой
Угрозы	Возможности
Слушатель может выбрать курс у другой организации в силу цены	С применением скидок возможно получить дополнительных слушателей

Вышеуказанный аналитический материал этих двух таблиц является достаточным для определения конкурентной стратегии и дальнейшего проектирования стратегии.

Ассортиментная стратегия базируется на информации о размерах и темпах развития рынка, размерах и развитии доли рынка образовательного учреждения, размерах и темпах роста различных сегментов, размерах и развитии рыночной доли организации на рынке услуг, а также на информации о торговом обороте по услуге. Такая стратегия всегда базируется на маркетинговых исследованиях и не терпит каких-либо допущений. При этом такая стратегия сможет существенно повлиять на объем средств от приносящей доход деятельности, если на основании исследовательской деятельности будет подобран правильный ассортимент.

Стратегия ориентации на рынок. Стратегия ориентации на рынок находится в прямой зависимости от ассортимента и перечня услуг. Очевидно, что если учреждение имеет несколько различных направлений услуг, некоторые из которых связаны между собой, другие же не имеют ничего общего между собой. Однако может быть и обратная ситуация в зависимости от диспозиции. При такой диспозиции самыми ресурсоемкими стратегиями ориентации на рынок могут быть:

- **рыночная специализация** (применяется тогда, когда вы имеете несколько категорий услуг, которые можете предложить только одному сегменту потребителей);
- **специализация по услуге** (подойдет вам, если вы имеете только один продукт, но при этом можете предложить его сразу нескольким сегментам).

Далее необходимо рассмотреть уровень бизнес-единицы бизнес-стратегии образовательной организации. При выборе конкурентной маркетинговой стратегии на уровне бизнес-единицы необходимо определение уровня конкуренции на рынке и позиции организации среди конкурентов. Разберем конкурентные стратегии по типу конкурентного преимущества. Здесь целесообразно привести данные в табличном виде, указанном в таблице 3.

Таблица 3 – Пример конкурентных стратегий по типу конкурентного преимущества

Доля рынка	Преимущество в затратах	Преимущество в продукте
Весь рынок (или несколько сегментов рынка)	Дифференцирование	Лидерство по издержкам
Один сегмент рынка	Фокус на издержках	Фокус на дифференцировании

Стратегия дифференцирования потребует от учреждения уникальности услуги по уровню качеству, которое имеет наибольшее значение для целевого клиента. Учреждению подойдет данная стратегия, если:

- компания или продукт находятся на такой стадии жизненного цикла, как зрелость;
- у учреждения имеется достаточно большое количество денежных средств на разработку такого продукта;
- отличительное свойство товара составляет его ключевую ценность для целевой аудитории;
- на рынке отсутствует ценовая конкурентная борьба.

Стратегия лидерства по издержкам предполагает то, что вы имеете возможность производить продукт с наименьшими на рынке издержками, что позволяет стать лидером и по цене. Учреждению подойдет данная стратегия, если:

- учреждение имеет технологии, которые позволяют ему минимизировать затраты на производство;
- учреждение может экономить средства на масштабе производства;
- учреждению повезло с географическим положением;
- учреждение имеет привилегии при покупке/добыче сырьевых ресурсов;
- на рынке господствует ценовая конкуренция.

Фокус на издержках и дифференцировании предполагает ваше преимущество над конкурентами только в одном, выбранном организацией сегменте, по фактору издержек или отличительны свойств услуги. Выбрать, на чем именно держать фокус (на издержках или дифференцировании), помогут факторы выбора, которые были разобраны выше относительно каждой из стратегии. Стратегия фокусирования имеет следующие факторы:

- существует возможность выделения на рынке четко обособленного сегмента со специфическими потребностями;
- в данном сегменте низкий уровень конкуренции;
- у учреждения недостаточно ресурсов, чтобы охватить весь рынок.

Кроме стратегий по типу конкурентного преимущества, в Стратегию можно внедрить некоторые конкурентные стратегии по роли организации на рынке. В

рамках данного раздела у организации может быть роль лидера, последователя лидера, середнячка отрасли, а также аутсайдера рынка.

Если учреждение является **лидером** рынка, то оно может использовать стратегию уникального торгового предложения, либо довлеть над конкурентами объемом услуг на рынке. Если учреждение является **последователем лидера**, то такому учреждению необходимо принять наступательную позицию и в первую очередь необходимо:

- определить слабые стороны лидера и «бить» по ним;
- сконцентрировать свои силы на тех параметрах продукта, которые являются «слабой» стороной для продукта лидера, но при этом важны для целевого потребителя.

Середнячку отрасли подойдет фланговая война, она предполагает:

- поиск низкоконкурентного рынка/сегмента;
- неожиданная атака «с фланга».

Аутсайдеру же необходимо выбрать один сегмент рынка и попытаться отвоевать аудиторию, которая осталась от остальных участников рынка.

Последний уровень стратегии, который необходимо рассмотреть, это продуктовый уровень стратегии или операционная стратегия учреждения. Он включает в себя стратегию позиционирования продукта на рынке, стратегию по элементам комплекса маркетинга, стратегию по каждому продукту в рамках стратегии продуктовой линии.

Стратегия позиционирования может подразделяться на:

- позиционирование на особом сегменте (например, молодые мамы, спортсмены, клерки);
- позиционирование на функциональных особенностях продукта. На функциональные особенности делают упор в основном компании, специализирующиеся на высокотехнологичных продуктах и услугах. Например, Iphone, увидев потребность целевой аудитории в отличном качестве фото, позиционирует себя как смартфон с камерой не хуже профессиональной;
- позиционирование на дистанцировании от конкурентов (так называемый «голубой океан»). Существует такая стратегия позиционирования, как стратегия «голубого океана». Согласно данной стратегии конкурентный рынок – «алый океан», где компании борются за каждого клиента. Но организация может создать «голубой океан», то есть выйти на рынок с таким продуктом, который не имел бы конкурентов. Этот продукт должен быть дифференцирован от конкурентов по ключевым факторам для потребителя. Например, Цирк дю Солей предложил абсолютно новый формат цирка, который отличался по цене (был значительно дороже), не имел представлений с животными и изменил формат арены (больше нет круглого шатра), ориентировался в основном на взрослую аудиторию. Все это позволило Цирку дю Солей выйти из конкурентного рынка и «играть по своим правилам»;
- позиционирование на фирменном персонаже. Таких примеров достаточно много: кролик Квики от «Несквик», Дональд Макдональд от «Макдоналдси» пр.

Правда иногда персонаж оказывает и отрицательное воздействие на имидж компании или продукта. Однако существует и негативные примеры. К примеру, «Скелетоны» от Данон не имели популярности среди мам из-за нагнетающих образов мультгероев, использованных в рекламе;

- первооткрыватель: если учреждение первым предложило продукт, то можете избрать при позиционировании стратегию первооткрывателя;
- позиционирование, основанное на особом процессе обслуживания.

3.3. Внедрение маркетинговой стратегии в образовательной организации дополнительного профессионального образования

Для обобщения положений стратегии, а также для построения организационной структуры ее внедрения возможно использовать матрицу распределения работ по методике ARCI. **Матрица распределения работ ARCI** устанавливает степень ответственности каждого участника проектной команды за выполнение отдельных этапов и задач проекта. При составлении матрицы распределения работ используется так называемая методика ARCI. Методика ARCI является удобным и наглядным средством планирования ответственности членов проектной команды при выполнении задач на каждом из этапов проекта. Термин ARCI является аббревиатурой.

Ответственный (Accountable) – полностью отвечает за исполнение этапа/задачи, вправе принимать решения по способу реализации. В качестве ответственного за задачу может назначаться только один человек.

Исполнитель (Responsible) – исполняет задачу, не несет ответственность за выбор способа ее решения, но отвечает за качество и сроки реализации. У каждой задачи должен быть хотя бы один исполнитель.

Консультант (Consult before doing) – оказывает консультации в ходе решения задач проекта, контролирует качество реализации.

Наблюдатель (Inform after doing) – может оказывать консультации в ходе решения задач проекта, не несет ответственности.

Матрица распределения работ составляется для отражения организационной структуры привлечения внебюджетных средств от реализуемых организацией услуг. Матрица распределения работ должна быть использована структурными подразделениями учреждения для определения ответов на вопросы «Какие услуги?», «Кто?» и «Как?» продвигает. Матрица распределения работ представлена в таблице 4.

На основании матрицы можно выделить отдельную специфику взаимодействия в рамках организационной структуры привлечения внебюджетных средств, которая строится на следующих принципах, неотраженных в Матрице распределения работ.

1. Руководитель учреждения организует работу структурного подразделения либо специалиста, обеспечивающего маркетинговое продвижение образовательных услуг, а также осуществляет продвижение услуг по средствам связей, выстроенным руководством организации. Также руководителю следует составить годовой план привлечения внебюджетных средств таким образом,

чтобы объем часов по внебюджетной деятельности не делал невозможным выполнение структурным подразделением задач по основной работе.

2. Специалисты, отвечающие за маркетинг в организации, опираясь на годовой план и услуги, которые могут оказать структурные подразделения, задействованные в плане, решают комплексную задачу по продвижению услуг в необходимом объеме согласно Плану.

3. Структурные подразделения, получив от вышеуказанных специалистов гарантированный рынок сбыта в объеме, достаточном для реализации Плана, проводят деятельность по организации услуг на рынке в достаточном объеме согласно Плану.

4. Руководитель может осуществлять общее оперативное руководство деятельностью по реализации плана.

Таблица 4 – Матрица распределения работ (на примере ГБУ ДПО «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования»)

Матрица ARCI	Операция (в рамках компетенций) по услугам				
	Налаживание связей с МР и ГО	PR- продвижение	Определение объема потребности в услугах	Предложение услуг в комплексе	Предложение услуг по отдельности
СП (структурное подразделение)					
Ректорат	С	I	I/С (в рамках Плана на год)	I	I
Учебный отдел	A	A	A	A	С
Центр профессиональной переподготовки	R	R	R	R	A
Центр проектирования инноваций	R	R	R	R	A
Центр информационно-коммуникационных технологий	R/A	R/A	R/A	R/A	A

Выводы по разделу 3

В третьем разделе работы представлены рекомендации по стратегированию денежного потока ГБУ ДПО «Челябинский институт переподготовки и

повышения квалификации работников образования». Результаты от внедрения такого механизма приведены ниже.

При этом необходимо отметить, что в современных условиях развития системы образования последней приходится отстаивать свои позиции на вновь образующихся рынках. Такая ситуация характерна для всех отраслей экономики в кризисные периоды, однако для сферы образования кризисная ситуация в мировой экономике ощущается особенно остро. В начальном периоде развития рыночной экономики образовательные учреждения финансировались за счет государственного бюджета, целью их финансово-хозяйственной деятельности было освоение заданного объема бюджетных ассигнований. Однако, со временем ситуация менялась и в современных реалиях рынок образовательных услуг – это уже устойчивая система, определенная совокупность участников процесса обмена благами (в данном случае, речь идет об образовательных услугах), в которой субъекты, принимающие участие в таком обмене, осуществляют тесное взаимодействие для достижения определенных экономических целей. Рынок образовательных услуг на сегодняшний момент является высоко конкурентным. Такая ситуация вынуждает образовательные организации искать иные способы обеспечения своей финансово-хозяйственной деятельности.

При этом необходимо отметить, что в данном случае речь о конкуренции идет уже не только в рамках товарно-денежных отношений. На сегодняшний день организациям, осуществляющим образовательную деятельность и учрежденным государственными структурами, приходится конкурировать, в том числе, за государственное задание. По решению учредителя государственное задание может быть пересмотрено. В вышеуказанных документах уделяется особое внимание так называемым «большим вызовам» – объективно требующая реакции со стороны государства совокупность проблем, угроз и возможностей, сложность и масштаб которых таковы, что они не могут быть решены, устранены или реализованы исключительно за счет увеличения ресурсов. Для адекватного ответа на такие вызовы хозяйствование государства должно быть крайне эффективным, а значит и хозяйствование каждой отдельной организации должно быть эффективным. В данном случае, говоря об эффективности, государство уже не имеет своей целью побуждать хозяйствующие субъекты к полному исполнению бюджета на текущий финансовый год. В сегодняшних реалиях государство требует от хозяйствующих субъектов эффективного использования доведенных до них бюджетных ассигнований и обязывает последних отчитываться о достижении показателей эффективности.

При этом показатели эффективности должны быть достигнуты не только по всем направлениям деятельности хозяйствующего субъекта, но и в рамках всех источников его финансового обеспечения.

В свою очередь, получение средств от приносящей доход деятельности является неочевидным для государственных учреждений. Получение таких средств связано с жесткой конкуренцией на рынке образовательных услуг. Конкуренция особенно высока в дополнительном профессиональном образовании. Существенную долю рынка таких услуг занимают частные

образовательные организации с более гибкой ценовой политикой и отношением к клиентам. В связи с такой рыночной диспозицией, государственной организации, осуществляющей образовательную деятельность, становится достаточно проблематично заниматься перспективным стратегическим планированием.

Таким образом, существует определенное противоречие в рамках финансово-хозяйственной деятельности государственных образовательных организаций, связанное с необходимостью ранжирования источников финансового обеспечения по приоритетам исполнения обязательств, возникающих при получении денежных средств и формирования денежного потока из вышеуказанных источников финансирования. Может возникнуть одна из двух ситуаций-экстремумов, при которых учреждение либо не получит финансирования ни из одного источника, либо получит финансирование из нескольких источников и будет вынуждено работать в экстремальном порядке.

Если руководитель учреждения сможет нивелировать такое направление развития, опираясь на имеющийся опыт, то описанный в статье стратегический подход к формированию финансового потока учреждения будет способствовать достаточному финансовому обеспечению деятельности государственной образовательной организации, а также поможет вести такую деятельность строго в соответствии с законодательством Российской Федерации.

При апробации такого подхода в ГБУ ДПО «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования» были получены результаты, представленные в таблице 5.

Таблица 5 – результаты внедрения механизма стратегирования денежного потока (на примере ГБУ ДПО «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования»)

№ п/п	Наименование услуги	Кассовый приход от реализации услуги		Изменение кассового прихода по услуге за полугодие (%)	Изменение кассового прихода по услуге за год (%)
		1 полугодие 2019 года (руб.)	2 полугодие 2019 года (руб.)		
1	Оказание преподавательских услуг	5000000	7000000	40%	30%
2	Оказание услуг по предоставлению общежития	45000	450000	1000%	550%
3	Оказание услуги по перевозке пассажиров автобусами	10000	300000	3000%	1550%
4	Оказание услуг по сдаче в аренду нежилых помещений	48000	164000	341%	221%

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предложенные механизмы не только позволяют увеличить плановые кассовые поступления от оказания услуг целевой группе потребителей, но и формализовать новые источники финансового обеспечения уставной деятельности из внебюджетных источников.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовое обеспечение образовательного процесса является достаточно важной частью финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта системы образования. Однако, в изменяющемся мире с учетом внедрения новаторских подходов к финансированию финансово-хозяйственной деятельности в рамках доведенных лимитов бюджетных обязательств становится крайне важно разделять денежные потоки по различным источникам финансового обеспечения для более эффективного использования финансовых ресурсов для управления задачами учреждения.

Для более эффективного хозяйствования в рамках выпускной квалификационной работы была разработана система стратегирования потоков по различным источникам финансового обеспечения в рамках механизма привлечения дополнительного финансирования для обеспечения уставной деятельности государственных образовательных учреждений дополнительного профессионального образования. Также были разработаны рекомендации для учреждений по привлечению дополнительного финансирования, что наряду с вышеуказанным механизмом имеет высокую **теоретическую и практическую значимость**.

Использование предложенного механизма поможет руководителям организаций системы образования более эффективно использовать финансовые рычаги управления образовательной организацией и в конечном итоге позволит более эффективно предоставлять образовательные услуги на основании более эффективно обеспеченной материальной базой, особенно в рамках новой концепции «Учитель будущего» национального проекта «Образование».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174
2. Федеральный закон от 12.01.1966 г. № 7–ФЗ «О некоммерческих организациях». – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824
3. Постановление правительства Челябинской области от 28.12.2017 № 732–П «О государственной программе Челябинской области „Развитие образования в Челябинской области“ на 2018–2025 годы»
<http://www.minobr74.ru/Upload/files/732-%D0%9F.pdf>
4. Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 (ред. от 19.07.2018) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432
5. Указ Президента РФ от 01.12.2016 № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207967.
6. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (утвержден протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 24 декабря 2018 года № 16)
<http://static.government.ru/media/files/urKHm0gTPPnzJlaKw3M5cNLo6gczMkPF.pdf>
7. Анисовец, Т. А. Экономика образования и образовательного учреждения : учебно-методическое пособие (компендиум) / А. Анисовец. – Т. 2.2. – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ, 2012. – 180 с.
8. Белоновская И.Д. Маркетинг в образовании : учеб. для вузов / И.Д. Белоновская, Г.С. Голошумова. – М. : Академия, 2010. – С. 197–208.
9. Беркович М.Л., Демин А.А., Демина Н.К. Стратегирование денежного потока по источникам финансирования как один из путей решения проблемы финансового обеспечения деятельности государственных образовательных учреждений // Вопросы экономических наук. 2019. № 6 (100) – С. 15–18.
10. Ванькина, И. В. и др. Маркетинг образования : учебное пособие для вузов / И. В. Ванькина, А. П. Егоршин, В. И. Кучеренко. – М. : Университетская книга : Логос, 2007. – 336 с.
11. Волкова О.Н. Моделирование состава и структуры бюджетных нормативов подушевого финансирования образовательных учреждений // Финансы и кредит. 2009. № 36. – С. 42–50.
12. Гневашева В.А. «Общественное благо» и формирование рынка образовательных услуг // Знание. Понимание. Умение. 2006. №4. – С. 73–77.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obschestvennoe-bлаго-i-formirovanie-rynka-obrazovatelnyh-uslug>
13. Гневашева В.А. Социально-экономическая значимость образования как общественного блага // Экономика образования. 2009. №4-2. – С. 26–32.
URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskaya-znachimost-obrazovaniya-kak-obschestvennogo-bлага-1>

14. Гневашева В.А. Значимость понятия «Общественное благо» при формировании рынка образовательных услуг // Экономика образования. 2012. №1. – С. 112–114. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/znachimost-ponyatiya-obschestvennoe-bлаго-pri-formirovanii-rynka-obrazovatelnyh-uslug>
15. Голубков Е.П. Основы маркетинга : учебник / Е. П. Голубков. – 2-е изд. – М. : Финпресс, 2000. – 656 с.
16. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финпресс, 2000. – 464 с.
17. Егоршин А.П. Менеджмент, маркетинг и экономика образования : учебное пособие / под ред. А. П. Егоршина. – Н. Новгород : НИМБ, 2001. – 624 с.
18. Еникеева С.Д. Рынок образовательных услуг и методы его регулирования : учебное пособие / С. Д. Еникеева. – М. : МАКС-Пресс, 2011. – 108 с.
19. Жильцов Е.Н. и др. Экономика сферы платных услуг : учеб. пособие / Е.Н. Жильцов, И. А. Восколович, В. Н. Казаков. – Казань : [б. и.], 1996. – 204 с.
20. Котлер, Ф. и др. Маневры маркетинга. Современные подходы к росту и обновлению / Ф. Котлер, Д. К. Дайн, С. Мейсини ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 224 с.
21. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
22. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: экспресс-курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
23. Коокуева В.В. Финансирование образования в Российской Федерации и в зарубежных странах // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. №4. – С. 46–55. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansirovanie-obrazovaniya-v-rossiyskoj-federatsii-i-v-zarubezhnyh-stranah>
24. Крутова И.Н. Финансирование образования в странах финно-угорского региона: опыт Финляндии // Регионология. 2011. № 3. – С. 209–215. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansirovanie-obrazovaniya-v-stranah-finno-ugorskogo-regiona-opyt-finlyandii/viewer>
25. Куликов Н.М. Общественные блага: проблема многогранности понятия // Дискуссия. 2014. №10 (51). – С. 209–215. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obschestvennyye-bлага-problema-mnogogrannosti-ponyatiya>
26. Мамонтов С.А. Маркетинговые аспекты асимметрии рынка труда и рынка образовательных услуг / С. А. Мамонтов // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2013. – № 1. – С. 7–12.
27. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / под ред. проф. В.А. Алексунина. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. – 614 с.
28. Панкрухин, А. П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании : учебное пособие / А. П. Панкрухин. – М. : Интерпракс, 2006. – 240 с.

29. Панкрухин, А. П. Элементы комплекса маркетинговых коммуникаций / А.П. Панкрухин // PR в образовании. – М., 2004. – С. 4.
30. Панкрухин, А. П. Реклама образовательных услуг / А. П. Панкрухин // Alma Mater. – 2007. – № 8. – С. 59.
31. Панкрухин, А. П. Маркетинг / А. П. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2006. – 656 с.
32. Рубин Ю.Б. Рынок образовательных услуг: от качества к конкурентоспособным бизнес-моделям (часть 1) // Высшее образование в России. 2011. №3. – С. 50–64. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-obrazovatelnyh-uslug-ot-kachestva-k-konkurentosposobnym-biznes-modelyam-chast-1>
33. Сахарова О.Н. Индекс развития человеческого потенциала: место России в современном мире // Вестник ТИУиЭ. 2014. №1 (19). – С. 63–81 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/indeks-razvitiya-chelovecheskogo-potentsiala-mesto-rossii-v-sovremennom-mire>
34. Стовбыра Т.А. Экономика образования : учебное пособие / Т.А. Стовбыра. – Оренбург : Константа, 2012. – 79 с.
35. Сухарев О.С. Институциональный анализ производства общественных благ // Пространство экономики. 2013. №1. – С. 65–80 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnyy-analiz-proizvodstva-obschestvennyh-blag>
36. Тишина В.Н. Некоторые принципы реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации // Вестник ЧелГУ. 2002. №2. – С. 33–38 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-printsipy-reformirovaniya-mezhbyudzhethnyh-otnosheniy-v-rossiyskoy-federatsii>
37. Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления : учеб. для студентов вузов / О. А. Третьяк. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 403. – С. 203.
38. Трубинова Т.С. Проблемы финансирования бюджетных образовательных учреждений в современных условиях/Т.С. Трубинова, Л.А. Иванченко // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2015. – № 11. – С. 612–613 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-finansirovaniya-byudzhethnyh-obrazovatelnyh-uchrezhdeniy-v-sovremennyh-usloviyah>
39. Хайкин М.М. Логистика в сфере услуг : учеб. пособие / М. М. Хайкин. – СПб. : СПбГУЭФ, 2012. – 112 с.
40. Хофнер К. Образование как общественное благо: методы и формы его предоставления К. Хофнер // Высшее образование в Европе. – 2003. – Т. 28. – № 3.
41. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: учебник /В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 528 с.
42. Энциклопедия профессионального образования: в 3 т. / под ред. С.Я. Батышева. – М. : АПО, 1998. – 852 с.
43. Юрга В.А. Структура и механизмы финансирования системы высшего профессионального образования как условие инновационного развития высшей школы (российский и зарубежный опыт) – С. 1–11 URL: <http://www.>

fa.ru/institutes/efo/science/Documents/%D0%AE%D1%80%D0%B3%D0%B0
%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F.pdf

44. Официальный сайт исследования российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий. – <https://edmarket.digital>
45. Официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях . – <https://bus.gov.ru/pub/home>
46. Официальный сайт главного информационно-вычислительного центра Министерства образования и науки Российской Федерации – URL: <https://miccedu.ru>
47. Cheung B. Higher education financing policy: mechanisms and effects. University of South Australia, 2003.
48. Completion-based funding for higher education. – URL: <http://www.mhec.org/pdfs/0209completionbasedfunding.pdf>
49. Education at a Glance, 2010. OECD indicators.
50. Kaullychurn S. Performance-based funding models for tertiary education: A new policy instrument for small Island developing states. Charles Gide Justice & Economics Toulouse. 2011. June 16 & 17.
51. Paper prepared for the seminar Funding Higher Education: A comparative overview organised by the National Trade Confederation of goods, services and tourism (CNC). – URL: http://www.utwente.nl/mb/cheps/summer_school/Literature/Brazil%20funding%20vs2.pdf (дата обращения: 04.04.2019).
52. Berkovich M.L., Simchenko N.A., Belkina O.V. Strategic concepts for the development of human resources in higher education services // Education Transformation Issues #3, The collection includes 9th the International Scientific-Practical Conference “Education Transformation Issues” by SCIEURO in London 27-29 December 2019, p. 28-56.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Информация о выполнении государственного задания Государственным бюджетным учреждением дополнительного профессионального образования «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования» в 2016 – 2018 годах

Таблица 5 – Информация об исполнении государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в 2016 году

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Реализация дополнительных профессиональных программ повышения квалификации	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	1. Доля слушателей, прошедших итоговую аттестацию по дополнительным профессиональным программам повышения квалификации от общего количества слушателей, осваивающих дополнительные программы повышения квалификации	%	98	99
					2. Процент профессорско-преподавательского состава с учеными степенями и (или) учеными званиями, работающего на штатной основе	%	54	54
					3. Количество слушателей	Человек	6761	6761

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Реализация дополнительных профессиональных программ профессиональной переподготовки	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	1. Доля учебных занятий учебно-тематических планов образовательных программ, имеющих практическую направленность (практикумы, семинары, стажировки) от общего числа занятий, предусмотренных учебным планом	%	65	65
					2. Процент профессорско-преподавательского состава с учеными степенями и (или) учеными званиями, работающего на штатной основе	%	54	54
					3. Количество слушателей	Человек	251	251
Проведение научно-методической работы по разработке и реализации концепции развития естественно-математического и технологического образования в Челябинской области	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Количество сборников материалов	-	3	3
					Внедрение в практику образовательных учреждений инновационной, опытно-экспериментальной работы, в том числе учебно-методических материалов	%	75	75

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Научно-методическая работа по сопровождению обучения детей с особыми образовательными потребностями	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Количество сборников материалов		3	3
					Внедрение в практику образовательных учреждений инновационной, опытно-экспериментальной работы, в том числе учебно-методических материалов	%	2	2
Проведение научно-методической работы по формированию информационных и методических материалов для различных целевых аудиторий	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Количество сборников материалов		10	10
					Внедрение в практику образовательных учреждений инновационной, опытно-экспериментальной работы, в том числе учебно-методических материалов	%	75	75
					Количество научно-исследовательских работ	%	1	1

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Научно-методическая работа регионального ресурсного центра методического обеспечения деятельности по реализации дополнительных общеобразовательных программ, организации дополнительного образования и координации деятельности образовательных организаций, реализующих дополнительные общеобразовательные программы	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Внедрение в практику образовательных учреждений инновационной, опытно-экспериментальной работы, в том числе учебно-методических материалов		3	3

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Методическое, информационное, организационное и техническое обеспечение оценки качества образования в Челябинской области	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов, образовательные организации	В интересах общества	-	-	Доля образовательных организаций, получивших услуги по информационному, организационному и техническому обеспечению оценки качества образования от общего числа образовательных организаций	%	0,5	0,5

Таблица 6 – Информация об исполнении государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в 2017 году

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Реализация дополнительных профессиональных программ повышения квалификации	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	1. Доля слушателей, прошедших итоговую аттестацию по дополнительным профессиональным программам повышения квалификации от общего количества слушателей, осваивающих дополнительные профессиональные программы повышения квалификации	%	98	99
					2. Процент профессорско-преподавательского	%	54	54

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
					состава с учеными степенями и (или) учеными званиями, работающего на штатной основе			
					3.Количество слушателей	Человеко-час	303087,5	303248,75
Реализация дополнительных профессиональных программ повышения квалификации	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	1. Доля слушателей, прошедших итоговую аттестацию по дополнительным профессиональным программам повышения квалификации от общего количества слушателей, осваивающих дополнительные профессио	%	98	99

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
					нальные программы повышения квалификации			
					2.Процент профессорско-преподавательского состава с учеными степенями и (или) учеными званиями, работающего на штатной основе	%	54	54
					3.Количество слушателей	Человек-час	482310	483022,75
Реализация дополнительных профессиональных программ профессиональной переподготовки	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	1. Доля учебных занятий учебно-тематических планов образовательных программ, имеющих практическую направленность (практикум	%	60	60

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
					ы, семинары, стажировки) от общего числа занятий, предусмотренных учебным планом			
					2.Процент профессорско-преподавательского состава с учеными степенями и (или) учеными званиями, работающего на штатной основе	%	54	54
					3. Количество слушателей	Человеко-час	139762,5	139762,5
Проведение научно-методической работы по разработке и реализации концепции развития естественно	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы	В интересах общества	-	-	Количество публикаций в журналах, индексируемых в российских и	-	2	2

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
- математического и технологического образования в Челябинской области	местного самоуправления городских округов, муниципальных районов				международных информационно-аналитических системах научного цитирования			
					Количество полученных результатов в интеллектуальной деятельности	-	2	2
					Количество научных исследований работ	-	1	1
Научно-методическая работа по сопровождению обучения детей с особыми образовательными потребностями	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципа	В интересах общества	-	-	Количество публикаций в журналах, индексируемых в российских и международных информационно-аналитических		10	10

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	льных районов				системах научного цитирования			
					Количество полученных результатов интеллектуальной деятельности		2	2
					Количество научных исследований		1	1
Проведение научно-методической работы по формированию информационных и методических материалов для различных целевых аудиторий	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Количество публикаций в журналах, индексируемых в российских и международных информационно-аналитических системах научного цитирования		3	3
					Количество		8	8

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
					полученных результатов интеллектуальной деятельности			
					Количество научно-исследовательских работ		1	1
Научно-методическая работа регионального ресурсного центра методического обеспечения деятельности и по реализации дополнительных общеобразовательных программ, организации дополнительного образования и координации деятельности	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Количество публикаций в журналах, индексируемых в российских и международных информационно-аналитических системах научного цитирования		2	2
					Количество полученных результатов интеллектуальной		4	4

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
образовательных организаций, реализующих дополнительные общеобразовательные программы					деятельности			
					Количество научно-исследовательских работ		1	1
Проведение научно-прикладных исследований по обеспечению независимой оценки качества образования в Челябинской области	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Количество публикаций в журналах, индексируемых в российских и международных информационно-аналитических системах научного цитирования		1	1
					Количество полученных результатов интеллектуальной деятельности		-	-

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оказание услуги по осуществлению сбора, обобщения и анализа информации о качестве образовательной деятельности и организаций	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Количество оказанных услуг		1	1
					Количество временных затрат	Человеко-час	4480	4480

Таблица 8 – Информация об исполнении государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в 2018 году

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Реализация дополнительных профессиональных программ повышения квалификации	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	1. Доля слушателей, прошедших итоговую аттестацию по дополнительным профессиональным программам повышения квалификации от общего количества слушателей, осваивающих дополнительные профессиональные программы повышения квалификации	%	98	99
					2. Процент профессорско-преподавательского	%	54	54

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
					состава с учеными степенями и (или) учеными званиями, работающего на штатной основе			
					3.Количество слушателей	Человеко-час	362852	364268
Реализация дополнительных профессиональных программ повышения квалификации	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	1. Доля слушателей, прошедших итоговую аттестацию по дополнительным профессиональным программам повышения квалификации от общего количества слушателей, осваивающих дополнительные профессио	%	98	99

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
					нальные программы повышения квалификации			
					2.Процент профессорско-преподавательского состава с учеными степенями и (или) учеными званиями, работающего на штатной основе	%	54	54
					3.Количество слушателей	Человек-час	431396	430695
Реализация дополнительных профессиональных программ профессиональной переподготовки	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	Физические лица, имеющие или получающие среднее профессиональное образование	Очная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения	1. Доля учебных занятий учебно-тематических планов образовательных программ, имеющих практическую направленность (практикум	%	60	60

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
					ы, семинары, стажировки) от общего числа занятий, предусмотренных учебным планом			
					2.Процент профессорско-преподавательского состава с учеными степенями и (или) учеными званиями, работающего на штатной основе	%	54	54
					3. Количество слушателей	Человеко-час	131376	131455
Проведение научно-методической работы по разработке и реализации концепции развития естественно	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы	В интересах общества	-	-	Количество публикаций в журналах, индексируемых в российских и	-	2	2

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
- математического и технологического образования в Челябинской области	местного самоуправления городских округов, муниципальных районов				международных информационно-аналитических системах научного цитирования			
					Количество полученных результатов в интеллектуальной деятельности	-	2	2
					Количество научных исследований работ	-	1	1
Научно-методическая работа по сопровождению обучения детей с особыми образовательными потребностями	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципа	В интересах общества	-	-	Количество публикаций в журналах, индексируемых в российских и международных информационно-аналитических		10	10

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	льных районов				системах научного цитирования			
					Количество полученных результатов интеллектуальной деятельности		2	2
					Количество научных исследований работ		1	1
Проведение научно-методической работы по формированию информационных и методических материалов для различных целевых аудиторий	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Количество публикаций в журналах, индексируемых в российских и международных информационно-аналитических системах научного цитирования		3	3
					Количество		8	8

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
					полученных результатов интеллектуальной деятельности			
					Количество научно-исследовательских работ		1	1
Научно-методическая работа регионального ресурсного центра методического обеспечения деятельности и по реализации дополнительных общеобразовательных программ, организации дополнительного образования и координации деятельности	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Количество публикаций в журналах, индексируемых в российских и международных информационно-аналитических системах научного цитирования		2	2
					Количество полученных результатов интеллектуальной		4	4

Показатель, характеризующий содержание услуги (работы)			Показатель характеризующий условия выполнения услуги (работы)		Показатель качества услуги (работы)			
Наименование государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Потребитель государственной услуги (работы) (наименование показателя)	Условие (наименование показателя)	Наименование показателя	Ед. изм.	Утверждено в государственном задании на год	Исполнено на отчетную дату
1	2	3	4	5	6	7	8	9
образовательных организаций, реализующих дополнительные общеобразовательные программы					деятельности			
					Количество научно-исследовательских работ		1	1
Проведение научно-прикладных исследований по обеспечению независимой оценки качества образования в Челябинской области	Органы государственной власти, физические лица, юридические лица, органы местного самоуправления городских округов, муниципальных районов	В интересах общества	-	-	Количество публикаций в журналах, индексируемых в российских и международных информационно-аналитических системах научного цитирования		1	1
					Количество полученных результатов интеллектуальной деятельности		-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Информация о кассовых поступлениях Государственным бюджетным учреждением дополнительного профессионального образования «Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации работников образования» в 2016 – 2018 годах

Таблица 9 – Информация о кассовых поступлениях за период 2016 – 2018 году

Наименование показателя	2016 год	2017 год	2018 год
Изменение балансовой стоимости нефинансовых активов, руб.	-	-	-
Общая сумма требований в возмещение ущерба по недостачам и хищениям материальных ценностей, денежных средств, а также от порчи материальных ценностей, руб.	0		0
Изменение дебиторской задолженности за отчетный год, руб.	-		-
Изменение кредиторской задолженности за отчетный год, руб.	-		-
Общая сумма кассовых поступлений от субсидий на выполнение государственного задания, руб.	59088970,00	61756340,00	75152154,00
Общая сумма кассовых поступлений от субсидий на целевые субсидии, руб.	59088970,00	33122300,00	26631900,00

Наименование показателя	2016 год	2017 год	2018 год
Общая сумма кассовых поступлений от бюджетных инвестиций, руб.	0	0	0
Общая сумма кассовых поступлений от оказания учреждением платных услуг (выполнение работ) и иной приносящей доход деятельности, руб.	27915195,34	22290785,89	22909174,83
Сведения о кассовых выплатах, руб.:			
Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	54159613,11	42275545,27	132834035,70
Услуги связи	1141114,90	1030410,93	1149258,98
Транспортные услуги	1964959,98	1732196,84	192630,06
Коммунальные услуги	3056639,37	3541659,39	4689322,22
Арендная плата за пользование имуществом	0	0	133633,64
Работы, услуги по содержанию имущества	7114365,79	2826776,51	4921426,64
Увеличение стоимости основных средств	3200874,71	937645,70	1749671,78
Увеличение стоимости нематериальных активов	0	0	0
Увеличение стоимости материальных запасов	3784723,27	3075937,67	2492921,30
Прочие работы, услуги	48054549,51	36452387,58	42669396,58
Прочие выплаты	1058137,23	968581,23	0
Прочие расходы	1113858,57	69150,00	84801,00
Реализация дополнительных профессиональных программ повышения квалификации, чел.	9005	786272	794963

Наименование показателя	2016 год	2017 год	2018 год
Реализация дополнительных профессиональных программ профессиональной переподготовки, чел.	0	139762	131455
Проведение прикладных научных исследований	0	5	0
Общая площадь объектов недвижимого имущества, из них:	41706228,67	4796300,32	46185000,87
Общая площадь объектов недвижимого имущества переданного в аренду	161154,71	161600,00	161160,00
Общая площадь объектов недвижимого имущества переданного в безвозмездное пользование	0		0
Балансовая стоимость движимого имущества, всего, из них:	87236822,01	87236822,01	87065000,21
Балансовая стоимость движимого имущества переданного в аренду,	0	0	611000,57
Балансовая стоимость движимого имущества	3921000,00	0	0
Общая площадь объектов недвижимого имущества, всего, из них:	63,8	63,8	63,8
Общая площадь объектов недвижимого имущества, переданного в аренду	63,8	63,8	63,8
Общая площадь объектов недвижимого имущества, переданного в безвозмездное пользование	0	0	0

Наименование показателя	2016 год	2017 год	2018 год
Объем средств, полученных в отчетном году от распоряжения в установленном порядке имуществом	909549,93	0	0