

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ
НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТА

МАГИСТЕРСКАЯ ПРОГРАММА
«УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЕМ»

Направление 081100.68
«Государственное и муниципальное управление»

Т. А. Анисовец

ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Учебно-методическое пособие



Санкт-Петербург
2012

УДК 378.1
ББК 74.04
А67

*Одобрено на заседании кафедры институциональной экономики
НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург*

Анисовец, Т. А. Экономика образования и образовательного учреждения: учебно-методическое пособие (компендиум) [Текст] / Т. А. Анисовец ; Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012. – 180 с. – 70 экз. – ISBN 978-5-906156-05-1

Учебно-методическое пособие «Экономика образования и образовательного учреждения», предназначено для магистрантов, обучающихся по магистерской программе «Управление образованием» по направлению 081100.68 «Государственное и муниципальное управление» и включает все компоненты, составляющие образовательный процесс для реализации данной программы по учебной дисциплине «Экономика образования и образовательного учреждения».

Темы 1, 2, 3 являются общей теоретической частью курса. Темы 4, 5, 6 – практическое применение материала на практике. Тема 7 является основой для финансового практикума.

Практическая часть пособия состоит из заданий для самостоятельной работы магистрантов. Задания составлены в целях формирования компетенций, включенных в образовательный стандарт по данному направлению подготовки, соответствуют образовательной программе подготовки магистра и базовому учебному плану НИУ ВШЭ по направлению 081100.68 «Государственное и муниципальное управление».

УДК 378.1
ББК 74.04

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Тема 1. Введение в экономику образования.....	6
Тема 2. Производство образовательных услуг.....	29
Тема 3. Финансовые аспекты образования и роль государства в образовании	61
Тема 4. Ценообразование на услуги ОУ	86
Тема 5. Рынок труда преподавателей.....	113
Тема 6. Сущность хозяйственного механизма, его своеобразие в образовании	157
Тема 7. Эффективное управление финансами в образовательном учреждении	167
Рекомендуемые журналы и интернет-ресурсы	178

ВВЕДЕНИЕ

Специалисту в сфере государственного управления для принятия управленческих решений необходимо знать ответы на такие вопросы, как:

- Приводит ли к улучшению качества образования увеличение издержек на образование?
- Как влияет оплата труда учителей на результаты образования школьников?
- Как финансировать школы для достижения лучших результатов?

Цель изучения дисциплины «Экономика образования и образовательного учреждения» – обеспечить необходимый, установленный образовательным стандартом НИУ ВШЭ, уровень базовой подготовки магистрантов в области экономики образования, сформировать достаточный уровень экономической подготовки для принятия решений при управлении системой и учреждением; мотивировать на самоформирование культуры экономического мышления, требуемого для объяснения экономической политики в социальной сфере и системе образования в частности; выработать практические навыки принятия ответственных экономических решений в профессиональной деятельности.

По окончании изучения курса «Экономика образования и образовательного учреждения» магистрант должен уметь:

- объяснять сущность основных экономических явлений и процессов в образовании;
- разрабатывать современные стратегии финансирования общего образования и модели управления финансовыми ресурсами образовательных учреждений;
- анализировать общие характеристики и различия в системах финансирования общего образования в разных странах мира;

- анализировать конкурентные особенности рынка образовательных услуг;
- рассчитывать величину, структуру затрат на обучение;
- определять современную ценность будущих благ;
- определять наличие положительных и отрицательных внешних эффектов хозяйствования;
- объяснять, анализировать и оценивать образовательную политику с экономической точки зрения.

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ ОБРАЗОВАНИЯ

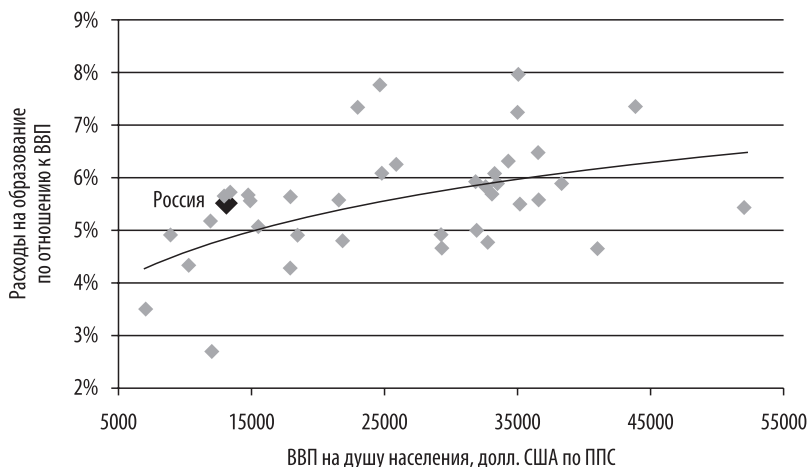
1.1. Возникновение экономики образования и ее место в системе экономических наук

Экономика образования – одно из самых молодых направлений в экономической теории, которое появилось во второй половине XX века. Первоначально исследователей интересовала взаимосвязь образования с экономическим ростом страны. Несколько позже образование стало рассматриваться как инвестиционная сфера, которая дает некоторую отдачу на протяжении всей жизни индивидуумов. Ближе к концу 90-х годов образование стало «одной из отраслей», наряду с другими отраслями экономики, и поэтому исследователи анализировали ресурсы образования, производственную функцию образования. И с точки зрения экономики, образование – одна из крупнейших отраслей в любой стране мира.

Согласно материалам приложения к Докладу на совместном заседании Государственного Совета Российской Федерации и Комиссии при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России от 31 августа 2010 года «Российское профессиональное образование в контексте международных индикаторов»: «Отношение расходов на образование к ВВП характеризует долю национального благосостояния, которую страна расходует на образование и дает лишь самую общую оценку финансирования. Эта общая оценка зависит от расходов на одного учащегося на разных уровнях образования и от численности учащихся на каждом уровне, и, шире, от возрастной структуры населения. Тем не менее, во многих странах этот показатель используется как исходный пункт при планировании расходов на образование в рамках бюджетного процесса.

Величина этого показателя, как видно, в значительной степени определяется уровнем экономического развития страны – более богатые страны тратят на образование не только абсолютно, но и относительно больше средств. При этом значение показателя существенно

варьируется по странам: от менее чем 3% в Турции до 8% в Исландии. Расходы России на образование по данному показателю лежат в рамках общей тенденции и составляют сумму эквивалентную 5,5% ВВП, что даже несколько выше суммы, соответствующей уровню ее экономического развития».



Также авторами выделены три периода в эволюции статуса тематики образования:

«1975–1983 гг.: тема образования практически не находит отражения в основных документах саммитов “Группы восьми” и встреч министров финансов стран “Группы восьми”.

1984–1998 гг.: тема образования все чаще присутствует в основных документах саммитов “Группы восьми” и встреч министров финансов стран “Группы восьми”, преимущественно в связи с проблематикой сокращения безработицы, обеспечения экономического роста и расширения возможностей трудоустройства.

1999–2006 гг.: тема образования самостоятельно фигурирует в основных документах саммитов “Группы восьми” и встреч министров финансов стран “Группы восьми”, в том числе в качестве приоритета; образование часто рассматривается в контексте проблематики развития, помощи развивающимся странам, а также ИКТ; по направлению образования принимаются конкретные решения и обязательства, разрабатываются специальные программные документы и инициативы».

На процесс образования, на его эффективность влияет множество факторов. Как и в других сферах, актуальным стало применение методов эконометрики при исследовании различных явлений.

Все исследования можно классифицировать в два направления:

- неоконсерваторы – это последователи М. Фридмена, которые считают, что основная проблема образования – это проблема государственной монополии в этой сфере. Поэтому последователи этого направления считают, что усиление конкуренции будет способствовать лучшим результатам;
- сторонники государственного регулирования.

У экономики образования, как и у экономической теории, есть принципиальное отличие от точных и естественных наук: она имеет дело не с отдельным человеком на необитаемом острове, но с членом общества, подверженного воздействию традиций, национального менталитета и политических институтов. Поэтому инструментарий исследователя имеет национальную специфику.

Объектом экономики образования как науки является сфера (система) образования как часть экономики страны, народного хозяйства, включающая образовательные учреждения и систему управления.

В нашем курсе мы будем исследовать образовательные учреждения дошкольного и среднего общего образования.

С точки зрения экономической теории, все экономические агенты:

- сопоставляют произведенные затраты на производство с полученными результатами;

- оценивают альтернативную стоимость использования ограниченных ресурсов;
- оптимизируют соотношение выгод и издержек.

Экономика образования – это экономические отношения экономических агентов по поводу распределения, использования, обмена ограниченных ресурсов для достижения наилучшего результата.

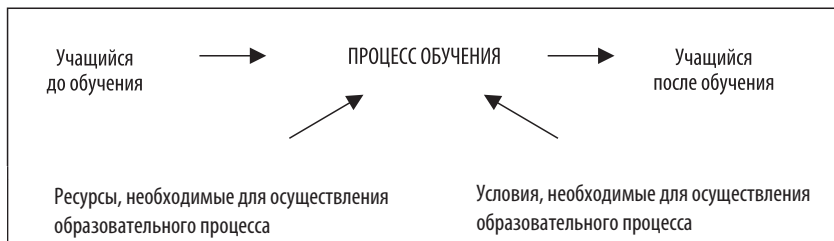
Предметом экономики образования является изучение:

1. Распределения ограниченных ресурсов между альтернативными способами их применения для получения результатов, соизмеряемых с затратами этих ресурсов.
2. Обмена одних объектов (ресурсов, результатов) на другие, в котором происходит их соизмерение.

Экономические отношения в сфере образования выражают деятельность людей при предоставлении образовательных услуг в условиях использования ограниченных ресурсов и соизмерении производимых затрат с достигаемым результатом. Развитие экономических отношений базируется на поиске альтернативных способов использования ограниченных ресурсов и оптимизации соотношения выгод и издержек.

Исходя из данного положения и выстраивается **логика формирования экономической системы (механизма) образовательного учреждения** – как в условиях ограниченных бюджетных средств создать возможности эффективного функционирования образовательного учреждения в процессе производства образовательных услуг (функционирование образовательного процесса).

Производственный процесс в образовании можно рассмотреть следующим образом:



Общий подход к изучению экономики образования сводится к принципам, идентичным не только в экономической теории, но и в любой другой общественной или естественнонаучной сфере:

1. Изучению подлежат объективные факты, явления.
2. Процесс изучения предполагает расчленение сложных процессов на части, рассмотрение каждой из которых позволяет узнать свойства и особые черты частей их взаимодействия друг и другом.
3. Методом проникновения в характерные черты изучаемых предметов, явлений, процессов выступает движение мысли от простого, отдельного, к сложному, всеобщему (индукция) или наоборот – от общего к отдельному (дедукция).

Экономика образования выполняет следующие **функции**:

1. Объясняет наблюдаемые явления. В любой науке есть свои аксиомы. Иногда их несколько, как например, в стереометрии их 5. Как и в экономической теории, аксиомой в исследованиях образования является то, что субъект (или экономический агент) при выборе из множества вариантов своего поведения преследует цель максимизации своего выигрыша. В повседневной жизни мы встречаемся и с иррациональным поведением, но для целей анализа исследователи чаще всего не принимают во внимание. Необходимо добавить то, что выигрыш потребителя может быть как в текущем периоде, так и в будущем. Поэтому всегда существует альтернатива – деньги «сейчас» или в «будущем».

2. Прогнозирует поведение экономических агентов. Результаты прогнозов зависят от точности исходных данных, анализа экономических закономерностей, точности прогноза. Тем не менее, прогнозы являются только лишь тенденциями и не обязательно работают в каждом конкретном случае.

Анализ ex post и ex ante

В макроэкономике выделяют два вида анализа – анализ ex post и анализ ex ante. В экономике образования также можно применить этот подход. Анализ **ex post** представляет собой анализ статистических данных. То есть помогает выполнять первую функцию – объяснять наблюдаемые явления, разрабатывать политику в сфере образования, проводить межстрановые сравнения. Второй подход – **ex ante** – это подход, позволяющий прогнозировать поведение экономических агентов.

Методология: теории и модели

В исследованиях (как уже было сказано ранее) используются как общенаучные методы, так и специальные. Конечной задачей таких исследований является разработка теорий и моделей.

Исследования начинаются со сбора и изучения данных, присущих образовательной сфере. Их обобщение, выделение наиболее существенных и абстрагирование от второстепенных, исследование причинно-следственных связей позволяет установить мотивы поведения экономических субъектов и построить модель.

Экономическая модель сферы образования – это абстрагируемо выстроенная взаимосвязь между существующими переменными, которая позволяет прогнозировать результат деятельности.

Экономические переменные сферы образования – это величины, натуральные или относительные, которые характеризуют сферу образования.

После построения моделей исследователи формулируют гипотезы и подтверждают или опровергают свои выводы фактическими данными.

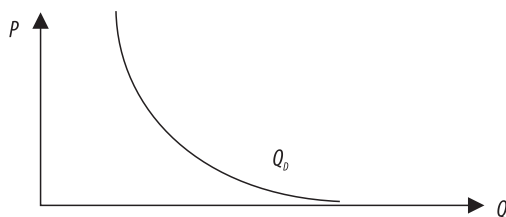
Все экономические **переменные** делятся на два вида:

- **экзогенные** – величины, которые задаются в модели заранее исследователем;
- **эндогенные** – величины, которые получаются в результате построения модели.

Модели можно представлять в различных интерпретациях – функции, графики, таблицы, схемы. Одну и ту же модель можно представить в различных формах.

Примеры моделей в образовании:

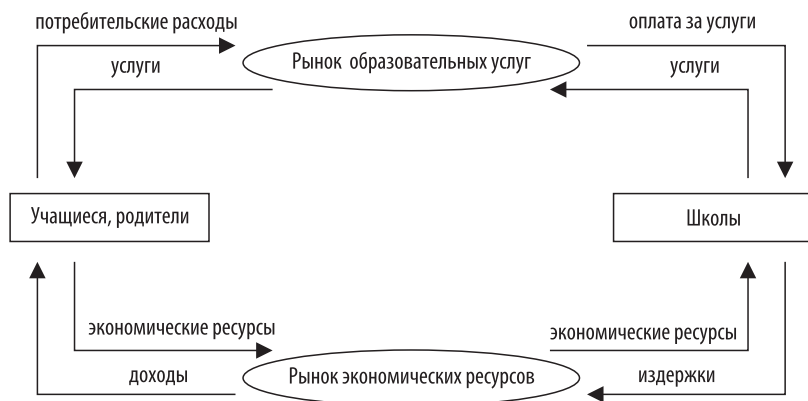
- **модель в форме функции** – производственная функция образования – $Q = K^{1/2} L^{1/4}$, где Q – объем выпуска, K – объем применяемого капитала, L – объем применяемого труда.
- **модель в виде графика** – функция спроса на образовательную услугу:



– **модель в виде таблицы** – таблица полезности образовательных услуг:

N едини- цы	Вид благ			
	Дополнительные занятия по английскому языку	Углубленное изучение математики	Занятия волейболом	...
I	15	12	10	...
II	10	11	8	...
III	8	10	6	...
IV	7	7	3	...
V	5	6	1	...
...

– **модель в виде схемы** – модель кругооборота:



Вспомним, что с точки зрения экономики, все экономические агенты стремятся максимизировать свой выигрыш. При этом речь идет о чистом выигрыше, как разности между общим выигрышем и затратами, которые были понесены для его достижения.

Следует различать затраты (это затраченные на полученный результат средства или часы работы) и неполученные выгоды от возможных альтернативных вариантов использования ресурсов (альтернативные издержки).

В построении моделей широко используется технический прием, который изначально использовался в микроэкономике – предельный анализ. Исследователю не всегда важно (а иногда и невозможно) опре-

делить показатель в натуральном измерении, важнее знать, каким образом каждый дополнительный выбор влияет на ту цель, которую хочет достигнуть экономический агент. Например, в последнее время очень популярны исследования, которые пытаются определить, на сколько рублей нужно больше давать школам на содержание учащихся, чтобы результат ЕГЭ был увеличен на 1 балл.

Экономические законы в экономике образования

Необходимо понимать, что экономические законы действуют на протяжении того времени, пока существуют соответствующие экономические отношения. Экономические законы, связанные с темами экономики образования в полной мере соответствуют и этой сфере. Например:

- закон возрастающих альтернативных издержек;
- законы спроса и предложения;
- закон убывающей предельной полезности;
- закон убывающей предельной производительности.

1.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Сфера услуг – это совокупность отраслей, подотраслей и видов деятельности, функциональное назначение которых в сфере общественного производства выражается в производстве и реализации материальных и духовных (нематериальных) услуг.

Услуги – виды деятельности, в процессе выполнения которых не создается новый материально-вещественный продукт, но изменяется качество имеющегося продукта.

ГОСТ 30335-95/ГОСТ Р 50646-94 дает нам такие определения услуги и прочей терминологии, используемой в данной сфере:

Услуга – результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя.

Материальная услуга – услуга по удовлетворению материально-бытовых потребностей потребителя услуг.

Социально-культурная услуга – услуга по удовлетворению духовных, интеллектуальных потребностей и поддержание нормальной жизнедеятельности потребителя.

В классификации ВТО выделяют более 150 видов услуг. Услуги становятся более крупной статьей общих производственных издержек фирмы. Уменьшается доля затрат на сырье, материалы, транспорт, увеличивается

на информационные, компьютерные, финансовые, консалтинговые услуги, маркетинг, связи с общественностью. В высокотехнологичных отраслях расходы на услуги превратились в самую крупную статью производственных издержек.

Обслуживание – деятельность исполнителя при непосредственном контакте с потребителем услуги.

Исполнитель – предприятие, организация или предприниматель, оказывающие услугу потребителю.

Потребитель – гражданин, получающий, заказывающий, либо имеющий намерение получить или заказать услуги для личных нужд.

Предоставление услуги – деятельность исполнителя услуги, необходимая для обеспечения выполнения услуги.

Технологический процесс исполнения услуги – основная часть процесса предоставления услуги, связанная с изменением состояния объекта услуги.

Заказ на услугу – договор между потребителем и исполнителем услуги, определяющий юридические, экономические и технические отношения сторон.

Время обслуживания – период времени, в течение которого потребитель взаимодействует с исполнителем услуги.

Время исполнения услуги – установленный норматив времени на исполнение услуги.

Правила обслуживания – документ, содержащий требования и нормы, регламентирующие порядок и условия обслуживания.

Условия обслуживания – совокупность факторов, воздействующих на потребителя услуги в процессе обслуживания.

Состав сферы услуг:

- сектор социально-культурных услуг (образование, культура, здравоохранение, туризм, развлечения);
- сектор материально-бытовых услуг (ЖКХ, бытовое обслуживание, система рекреационных услуг, общественное питание);
- сектор деловых, информационных и инженерно-технологических услуг (банковское и страховое обслуживание, информационно-сетевые).

Следует отметить, что в прошлом понятие услуги в основном связывалось с материально-бытовыми и социально-культурными, а сейчас с наукоинтенсивными (научные исследования и разработки, компьютерные информационные, маркетинг, аудиторские, консалтинг, рекламные, службы занятости и т.д.). Одна из причин – практика аутсорсинга.

Начиная с 80-х годов, многие крупные фирмы избавляются от непрофильных видов деятельности, которые отделяются в самостоятельные предприятия и сферы деятельности.

В разных источниках литературы, нормативных документах под **«образованием»** можно найти различные определения этого понятия. Перечислим некоторые:

- образование – все целенаправленные и систематические действия, предназначенные для удовлетворения образовательных потребностей (Международная стандартная классификация образования (МСКО) ЮНЕСКО);
- образование – целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов)» (Закон РФ «Об образовании»).

Также нет единообразия по отношению к понятию **«образовательная услуга»**:

- услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности (ст. 38 п. 5 Налогового Кодекса РФ);
- работа отдельного педагога или педагогического коллектива, направленная на целесообразное (предварительно запрограммированное) изменение социально-психологической (в частных проявлениях – профессиональной, квалификационной и т.д.) структуры личности обучаемого (*Кожухар В.М.* К определению содержания образовательной услуги //Маркетинг в России и за рубежом. 2005. №3. С. 31–41);
- комплекс таких услуг, которые непосредственно связаны с реализацией главных целей образования, осуществлением его миссии (*Панкрухин А.П.* Маркетинг образовательных услуг //Маркетинг в России и за рубежом. 1997. №7–8. С.79–85);
- система знаний, информации, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения многоликих потребностей человека, общества и государства (*Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.Г.* Экономика образования. М.: Российское педагогическое агентство, 1998).

Результатом деятельности системы образования является продукт – образовательная услуга, обладающая определенной полезностью (благом), способностью удовлетворить потребности потребителя.

Результатом образовательной услуги в современных условиях является оценка образовательных достижений по способности применения полученных знаний и умений в реальной ситуации, часто эти результаты называют компетенциями.

В связи с этим следует различать комплекс образовательных услуг, полученный учащимся (результатом этого является продукт труда учителей), и комплекс компетенций, который приобрел учащийся (результатом является совместный итог деятельности учителей и учащегося).

Образовательные услуги являются результатом (продуктом) образовательного процесса, а знания и навыки выпускников составляют содержание ее.

Отличительные черты услуг:

- неосвязаемость (нематериальный характер);
- неотделимость от лиц, потребляющих услуги (индивидуальный характер потребления);
- неспособность к хранению (невозможно накапливать и перевозить).

Специфичность товара «образовательная услуга» в форме услуг по обучению определяется следующими его характеристиками:

- они **невещественны**;
- они **неотделимы** от своего источника (производителя);
- они **производятся и потребляются одновременно**;
- **потребитель участвует** сам в производстве услуги;
- их **стоимость постоянно изменяется**;
- **потребитель повышает стоимость товара** «рабочая сила» на рынке труда.

У индивида всегда существуют потребности. Потребности – это недостаток чего-либо, необходимый для поддержания и развития жизнедеятельности человека. Самой популярной теорией мотивации в экономической теории является иерархия потребностей А. Маслоу. Согласно этой теории все потребности делятся на:

- первичные (неэластичные);
- вторичные (эластичные).

У потребителей неограниченные потребности. Потребности удовлетворяются в сфере образования услугами. Все экономические агенты действуют в условиях ограничения ресурсов. Ограниченность ресурсов имеет относительный характер, она проявляется в принципиальной невозможности одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех агентов.

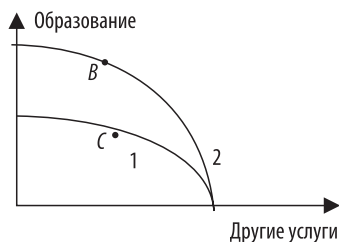
Таким образом, можно сформулировать определение экономики образования:

Экономика образования – это наука, которая пытается решить вопрос как экономическим агентам удовлетворить неограниченные потребности в образовании с помощью ограниченных ресурсов.

Экономическими агентами на рынке образования являются (в соответствии с классификацией экономической теории):

- **домохозяйства**. Они представлены двумя категориями: потребители услуг – учащиеся и родители, а также потребители результатов образования – работодатели, вузы, ссузы.
- **фирмы** – образовательные учреждения дошкольного образования и среднего общего образования, а также преподаватели. Они производят образовательные услуги при использовании ограниченных ресурсов. Необходимо уточнить, что в данной категории могут быть не только юридические лица, но и частные лица, например, репетитор по физике с точки зрения теории является производителем образовательных услуг. Важным дополнением является то, что эти категории самостоятельно принимают решение об объеме оказываемых услуг, приобретении ресурсов.
- **государство**, являющееся координатором и регулятором отношений в сфере образования. Мы не принимаем в данном случае во внимание тот факт, что большинство образовательных учреждений являются государственными.

Кривая производственных возможностей (КПВ)



Общество первоначально находится в точке C на внутренней кривой. Чтобы выйти на внешнюю кривую производных возможностей, соответственно, нужно создать новые производительные мощности. Для этого надо перейти из точки C в точку B, т.е. сократить производство других услуг, а значит, и само потребление. Пусть введены новые школы в эксплуатацию. Общество может перейти на более высокую границу

производственных возможностей и выбрать на ней точку, соответствующую большему объему образовательных услуг и других услуг. Мы всегда сталкиваемся с выбором, так как ресурсы ограничены. Постоянно отвечаем на вопрос: как максимально удовлетворить неограниченные потребности при ограниченных ресурсах.

Альтернативные издержки – издержки одного блага, выраженные в другом благе, которыми пришлось пренебречь (пожертвовать). Еще их называют издержками неиспользованных возможностей или вмененными издержками.

Особенности КПВ:

1. При построении графика количество факторов производства и уровень знаний считается неизменным.
2. Каждая точка на КПВ представляет некий максимальный объем производства двух любых благ.
3. Кривая изображает некоторую границу.
4. Барьер ограниченности ресурсов не допускает какого-либо сочетания производства в точке, расположенной вне КПВ.
5. Точка внутри КПВ указывает на то, что ресурсы используются не полностью и не наилучшим образом.
6. КПВ выпукла вверх.

Закон возрастающих альтернативных издержек – закон, отражающий взаимосвязь между возрастанием производства одного продукта за счет сокращения другого. В условиях ограниченности одного из ресурсов и сокращающейся доходности, когда общество находится на границе производственных возможностей, для того, чтобы увеличить производство одного из благ, придется сокращать производство другого во все возрастающем размере.

В процессе выбора человечество решает три главные экономические задачи, эти же задачи характерны и для экономики образования:

1. Что производить?
2. Как эти товары производить? (кто должен, какие технологии).
3. Для кого следует производить?

1.3. Рынок образовательных услуг и его основные черты

Рынок образовательных услуг – это система экономических отношений между экономическими агентами по поводу купли-продажи образовательных услуг.

В силу того, что значительная часть образовательных услуг предоставляется для потребителей в среднем образовании бесплатно, деятельность производителей этих услуг не имеет стоимостной оценки (поскольку нет того субъекта, который готов заплатить за эту услугу). Эта особенность порождает значительные трудности в стимулировании производителей образовательных услуг к предоставлению услуг высокого качества.

Если для благ, имеющих непосредственную стоимостную оценку, стимулом к обеспечению высокого качества является более высокая цена за соответствующую продукцию, которую готов заплатить покупатель, то для образовательных услуг их высокое качество может быть простимулировано лишь опосредованным косвенным образом.

Так, вместо оценки качества образовательной услуги потребителем могут использоваться экспертные оценки уровня и качества знаний учащихся или результаты экзаменационных и тестовых испытаний. Косвенность этих оценок обусловлена тем, что соответствующие уровни знаний зависят не только от усилий учителя, но и от способностей учащегося – в этом проявляется «особенность» образовательной услуги.

В таких условиях, когда рынок и рыночные оценки не работают на стимулирование производства высококачественных образовательных услуг, некоторые механизмы, присущие рынку, могут, тем не менее, быть применены для создания стимулов на уровне образовательного учреждения.

Основным из таких механизмов является механизм конкуренции. Речь может идти, например, о конкуренции детских садов за воспитанников при внедрении системы поддушевого нормативного бюджетного финансирования. Школы и дошкольные учреждения приобретают стимулы к принятию на работу таких преподавателей и воспитателей, которые привлекали бы к себе учащихся своими профессиональными способностями. Тем самым, конкуренция за бюджетные средства, привлекаемые в образовательное учреждение, косвенно порождает и конкуренцию на рынке труда преподавателей – без непосредственной стоимостной оценки результатов их труда с точки зрения конкретного потребителя образовательных услуг.

Такого рода конкурентные механизмы, не предполагающие прямой покупки производимых благ, в экономической теории принято называть квази-рынком.

Стоимость в современной экономической теории понимается как та сумма денег, которую субъект готов заплатить за приобретаемое благо. Иначе говоря, стоимость появляется там, где есть хотя бы два субъекта,

вступающих в отношения обмена. В отсутствие обмена могут существовать только издержки, но не стоимость.

Важнейшими инструментами анализа рынка образовательных услуг являются **спрос и предложение**.

Спрос – это желание и возможность потенциальных потребителей приобрести данную услугу в данном месте, в данное время и по данным ценам.

Предложение – это готовность (т.е. желание и возможность) образовательного учреждения предложить данную услугу в данном месте, в данное время и по данным ценам.

На рынке образовательных услуг действуют законы спроса и предложения.

Закон спроса – чем выше цена, тем меньшее количество услуги потребители желают приобрести. То есть между объемом спроса и ценой существует обратная связь.

Связан этот закон с законом убывающей предельной полезности.

Закон убывающей предельной полезности – закон взаимосвязи между:

- количеством потребляемого блага и
- степенью удовлетворения от потребления каждой его дополнительной единицы.

По мере того как потребитель увеличивает потребление товара или услуги, предельная полезность каждой дополнительной единицы такого товара или услуги сокращается.

Экономическая наука опирается на следующие основные положения:

1. Потребитель стремится получить на свой ограниченный доход наибольшее, со своей точки зрения, удовлетворение – **максимальную субъективную полезность**.

2. Субъективная полезность, которую приносит потребителю каждая последующая купленная единица данного товара, меньше субъективной полезности, приносимой каждой предыдущей единицей товара. При этом суммарная, общая полезность увеличивается все медленнее. **Прирост суммарной субъективной полезности при потреблении каждой новой единицы товара называется предельной полезностью**.

На рис. 1 показаны общая и предельная полезности некоего товара.

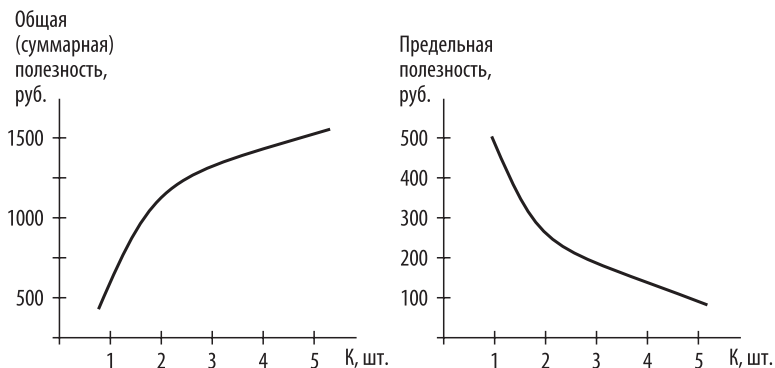


Рис. 1. Общая и предельная полезность товара в денежном выражении

Но как исчислили полезность товара? Дело в том, что его полезность выражается и подтверждается покупателем посредством приобретения товара по данной цене. Действительно, соглашаясь платить за товар, покупатель признает его субъективно полезным лично для себя. Таким образом, кривая предельной полезности обычно совпадает с кривой спроса.

Закон предложения – экономический закон наличия прямой зависимости между ценой и величиной предложения товара или услуги в течение определенного периода.

При взаимодействии спроса и предложения определяется **рыночная цена образовательных услуг**. Причем, если рыночная цена сложилась выше точки равновесия, то наблюдается избыток услуг (избыток предложения, дефицит спроса). Если рыночная цена находится ниже точки равновесия, то существует дефицит образовательных услуг (дефицит предложения, избыток спроса).

Особенности спроса и предложения в образовании

- Спрос на услуги всегда индивидуален, предшествует их производству, имеет местный характер, практически невзаимозаменяем.
- Потребление услуг, в отличие от потребления материальных благ, не имеет ограничений.
- Высокая общественная значимость образовательных услуг.
- Неравномерность спроса на услуги по временам года, периодам суток, дням недели и невозможность накапливать, хранить услуги.
- В сфере образования своеобразно проявляется эффект затрудненности сравнений: чем меньшее место в услуге занимает веще-

ственный компонент, тем труднее клиентам сопоставлять услуги разных учреждений. Иногда клиенты не могут объективно оценить и сравнить качество услуг даже после их получения.

- Цена рассматривается покупателем как символ качества.
- Образование выполняет одновременно две функции для потребителя – это и потребительское благо, и инвестиции в человеческий капитал.
- Как правило, образование данного уровня получается только один раз, сменить учреждение достаточно сложно и требует больших издержек.
- Наличие одновременно платных и бесплатных услуг по схожим программам, выбрать между которыми потребитель не всегда может самостоятельно.
- Часть понесенных затрат финансируется за счет бюджетных средств, часть – за счет платных образовательных услуг.
- Нет ясности в максимизации выпуска, точнее, что подразумевается под «выпуском» – качественные или количественные показатели.

Можно сказать, что рынок образовательных услуг похож на рынок любого другого товара-услуги, но, тем не менее, у него есть ряд своих особенностей. Самой главной чертой образовательного рынка является то, что **спрос** на данном рынке предъявляется **не только учащимися** и их родителями, но и работодателями, вузами, ссузами, которые в дальнейшем будут пользоваться этими же услугами, но уже через нанятого работника, студента. Следующей отличительной чертой является **высокая социальная значимость** данного рынка, что предусматривает вмешательство государства на этот рынок чаще, чем на другие. Также на рынке образовательных услуг высока **асимметричность информации**.

Общественные блага

Чистое общественное благо – это такое благо, которое неделимо на отдельные порции в процессе потребления, а потому потребляется коллективно всеми людьми, независимо от того, готовы они оплатить его потребление или нет.

У чистых общественных благ есть два свойства:

- **неисключаемость** в потреблении;
- **неконкурентность** в потреблении (или неизбирательность в потреблении).

Спрос на общественные блага не во всем идентичен спросу на частные блага. Прежде всего, каждый потребитель не может произвольно изменять количество используемого им общественного блага, а вынужден потреблять данное количество целиком. Все потребители получают определенную выгоду от потребления общественного блага одновременно. Следовательно, предельная общественная выгода от потребления дополнительной единицы общественного блага складывается из суммы всех предельных выгод его потребления.

В противовес чистое частное благо обладает противоположными свойствами – исключаемостью и конкурентностью в потреблении.

Многие товары и услуги по своим характеристикам находятся *между* чистыми общественными и чистыми частными благами. Например, товары или услуги, которые являются не конкурентными, но исключаемыми, т.е. обладают лишь одним свойством чистых общественных благ.

Кроме понятия частных и общественных благ в экономической теории выделяется еще два важных их вида: коллективные (или клубные) и социально значимые блага. К коллективным относятся блага, которые неконкурентны в потреблении, однако, доступ к которым может быть эффективно ограничен. Коллективные блага, в отличие от общественных, в силу возможности ограничения доступа к ним могут предоставляться на платной основе.

Социально значимые блага образуют особый класс, выделяемый по другим признакам, нежели частные, общественные и коллективные. Потребление практически любого частного блага приводит к тем или иным внешним эффектам. Если такие эффекты имеют позитивный характер и значительны по своим масштабам, то общество заинтересовано в том, чтобы эти блага потреблялись в больших объемах. Поскольку объем потребления обратно пропорционален цене блага, увеличить потребление можно, снизив цену частного блага. Именно поэтому социально значимыми, предоставляемыми по льготным ценам или бесплатно благами называются частные блага со значительными положительными внешними эффектами. Типичный пример социально значимого блага – образовательная услуга.

Образовательные услуги относятся к **смешанным общественным благам**, обладая при этом свойствами как чистого общественного блага, так и частного общественного блага.

Также образовательные услуги являются **доверительными благами**. По мнению автора данного термина – Ф. Нельсона – это особая группа товаров, измерение качественных характеристик которых

сопряжено с запретительно высокими издержками. Его выводы базировались на предпосылке об асимметричной информации.

Асимметричная информация существует, когда одна сторона рыночной сделки владеет информацией, недоступной для другой стороны рыночной системы.

Наиболее существенная особенность рынков доверительных услуг состоит в том, что чаще продавец и является единственным источником информации о качестве предоставляемых услуг. Также продавец является и экспертом на рынке. Других источников информации нет. Поэтому у потребителей может возникнуть ситуация, когда они не в состоянии самостоятельно оценить необходимый объем услуг, так как издержки по выявлению данной информации слишком велики.

Существуют экономические механизмы сокращения таких «провалов» рынка. Одним из таких механизмов является информирование потребителей о производителях образовательных услуг. В этом качестве могут выступать различные рейтинги, мониторинги.

С 16 по 30 июля 2012 года Российский новый университет (РосНОУ), издательство «Просвещение» и Высшая школа экономики подготовили «Общероссийский мониторинг сайтов общеобразовательных учреждений 3.0». В названии есть указание 3.0 – это был третий мониторинг в современной истории России. В мониторинге приняла участие 631 школа из 72 регионов России. Санкт-Петербург представили 20 учреждений. В этом выпуске из критериев оценки были исключены субъективные, так или иначе связанные со вкусовыми предпочтениями эксперта. Рассматривалось только освещение на сайтах нескольких тем, которые имеют вполне измеримые показатели, например, об оснащенности школы, баллы ЕГЭ. Полный набор баллов получила только одна школа, хотя рейтинг был в заявительном порядке, и критерии оценки были известны участникам заранее.

С точки зрения «внешних эффектов», при потреблении образовательных услуг имеют место как эффекты для отдельной личности в виде увеличения «человеческого капитала» и вследствие этого рост ее доходов, так и *выгоды обществу* в целом в виде снижения преступности, повышения уровня квалификации, культуры и политической активности всего населения.

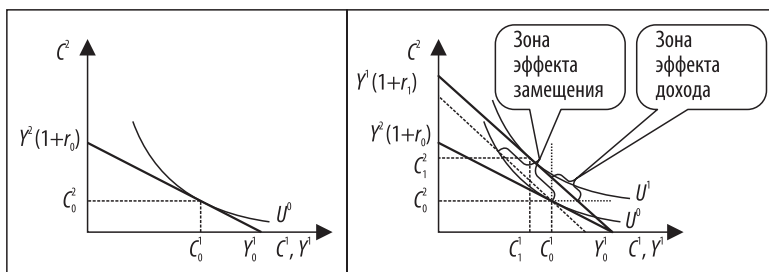
Поскольку от потребления образовательной услуги эффекты имеют и государство, и отдельный гражданин, то между ними должно быть распределено финансовое бремя на ее оказание. То есть на эти услуги спрос формируется как со стороны государства, так и со стороны потребителей услуг.

Люди сравнивают блага во времени. Попробуем посмотреть, как люди обычно реагируют на изменение соотношения благ настоящего и будущего.

Для этого рассмотрим модель, в которой индивид в настоящем имеет благо, которое он может потратить или сейчас, или в следующем периоде, когда, как он точно знает, нового поступления блага не будет (по крайней мере, без дополнительных расходов по его приобретению). Можно сказать, что существующее благо представляет собой бюджетное ограничение, в которое должны вписываться различные наборы потребления благ настоящего и будущего, причем благо будущего приводится к настоящему времени по следующей формуле:

$$Y^1 = C_0^1 + C_0^2 \frac{1}{1+r_0},$$

где Y^1 – наличие блага в текущем (первом) периоде, C_0^1 и C_0^2 – варианты потребления этого блага с распределением по двум периодам без остатка, r_0 – коэффициент изменчивости блага. Рациональный потребитель в этом случае так распределит потребление во времени, чтобы максимизировать свое благосостояние «во времени».



Если коэффициент изменчивости блага во времени повысится ($r_0 \rightarrow r_1$; $r_1 < r_0$), то кривая бюджетного ограничения повернется вокруг точки Y^1 на оси абсцисс по часовой стрелке. Это значит, что для потребителя станут доступными новые варианты распределения блага во времени и, следовательно, повышение благосостояния. Причем, как и в случае с обычной парой благ и изменением цены одного из них, можно говорить об эффекте дохода и эффекте замещения. В случае межвременного выбора эффект дохода состоит в том, что потребитель может увеличить потребление и в настоящем, и в будущем, то есть и в первом периоде, и во втором. Эффект замещения здесь направлен от относительно дорожающего потребления блага в настоящем в пользу потребления в будущем. Причем

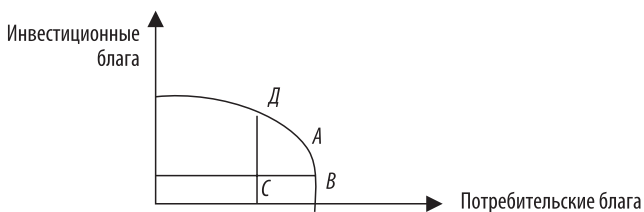
этот эффект перекрывает часть эффекта дохода, направленную на повышение потребления блага в настоящем. Здравый смысл подсказывает, что в рассматриваемом примере в настоящем следует ожидать скорее уменьшения потребления, а не его увеличения.

Модель межвременного выбора – это типичный случай микроэкономического анализа ситуации. Главный вывод из графической модели состоит в том, что повышение процента приводит к сдвигу потребления в будущее, а его понижение – к сдвигу потребления в настоящее, в текущий период. Поскольку досуг – это разновидность потребления, постольку и он как бы сдвигается в будущее при росте процента и, наоборот, возрастает в настоящем при понижении процента. Вместе с сокращением досуга растет время труда и, следовательно, производство благ.

Получается в некотором смысле противоречивая ситуация: при росте процента люди в среднем хотят потреблять меньше, а работать больше (и наоборот). Но на уровне общества в целом производство и потребление должны совпадать как до, так и после изменения ссудного процента.

Вопросы и задания

1. Что понимается под законом спроса?
2. Сформулируйте закон убывания предельной полезности.
3. Какой тип анализа представляет собой исследование диаграммы 1 «Уровень экономического развития стран и величина расходов на образование по отношению к ВВП» – анализ **ex post** или **анализ ex ante**?
4. Рассмотрите представленную кривую производственных возможностей.



- А. Какой экономический смысл имеют точки А, В, С, D?
- Б. Что представляет собой движение от А к В; от В к С, от С к А, от А к D (возможно-невозможно, эффективно-неэффективно)?

Литература для дальнейшего чтения

Основная литература

1. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И. и др. Экономико-финансовые основы управления современной школой: учеб. пособие. М.: Изд-во АПКППРО, 2009. 88 с.
2. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И. и др. Экономика школы: модели финансирования, автономия, развитие сети. М., 2008. 192 с.
3. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Клячко Т.Л. и др. Образовательное учреждение в условиях введения подушевого финансирования и отраслевой системы оплаты труда: учеб.-метод. комплект материалов для подготовки тьютеров. М.: АПКППРО, 2007. 92 с.
4. Беляков С.А. Новые лекции по экономике образования. М.: Макс-Пресс, 2007.
5. Вишлеевский А.Б. Экономика образования: учеб. пособие: в 2 кн. М., 2003. 224 с.
6. Захарчук Л.А. Экономика образовательного учреждения: учеб. пособие. М.: Изд-во «Форум», 2007. 104 с. (Профессиональное образование).

Дополнительная литература

На русском языке:

1. Агранович М.Л., Полетаев А.В., Фатеева А.В. Российское образование в контексте международных показателей. М.: Аспект Пресс, 2005. 86 с.
2. Багдасарьян Н.Г. Ценность образования в модернизирующемся обществе. Педагогика. 2008. № 5. С. 3–9;
3. Гидденс Энтони. Социология. Сравнение систем школьного образования в промышленно развитых странах, 2008.

На английском языке (с 2008 по 2011 гг.):

1. Brewer Dominic J., Patrick J. McEwan (ed.). Economics of Education. Amsterdam: Elsevier, 2009.
2. Brunello Giorgio, Margherita Fort, Guglielmo Weber. Changes in Compulsory Schooling, Education and the Distribution of Wages in Europe // The Economic Journal. 2009. Vol. 119. Issue 536. P. 516–539.
3. Hanushek Eric A. and Ludger Wößmann. How Much Do Educational Outcomes Matter in OECD Countries? // Economic Policy. 2011. No 26 (67). P. 427–491.

4. *Hanushek Eric A., Steven Machin, Ludger Woessmann eds.* Handbook of the Economics of Education. Vols. 3, 4. Amsterdam: North Holland, 2011.

5. *Iranzo Susana, Peri Giovanni.* Schooling Externalities, Technology, and Productivity: Theory and Evidence from U.S. States // Review of Economics and Statistics. 2009. Vol. 91. No 2. P. 420–430.

6. *Machin Stephen.* The new economics of education: methods, evidence and policy // Journal of Population Economics Springer. 2008. Vol. 21(1). P. 1–19.

7. *Meghir Costas, Steven Rivkin.* Econometric Methods for Research in Education. In: Eric A. Hanushek, Stephen Machin and Ludger Woessmann (eds.) Handbook of the Economics of Education. Vol. 3. Amsterdam: North Holland, 2011, p. 1–87.

ТЕМА 2. ПРОИЗВОДСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

2.1. Производственная функция в образовании

Объектами, по поводу которых складываются отношения в экономике образования с позиции экономической теории, являются ресурсы производства и его результаты. Как и в других разделах экономической теории, в экономике образования анализируются **четыре основных вида ресурсов**: труд, капитал, земля и предпринимательские способности. В последние 10 лет в научной литературе появилось новый ресурс – информация, но плата за нее не определена, и поэтому в учебной литературе этого ресурса нет.

Труд – это целенаправленная деятельность человека, способная видоизменять природное вещество для придания ему необходимой для потребления формы, платой за труд является заработная плата.

Под **капиталом** в микроэкономике понимают все средства производства, созданные человеком в предыдущих производственных процессах, с помощью которых проходит процесс производства. Это здания, машины, сооружения, все то, что участвует в процессе производства. Необходимо заметить, что деньги (акции, облигации), с точки зрения экономической теории, капиталом не являются. Платой за капитал является процент.

К ресурсу **земля** относятся те группы предметов труда, что ранее не поддавались обработке или силы природы, которые используются в производственном процессе. Плата за землю называется рента.

Предпринимательские способности – это умение отдельных людей рисковать и выигрывать при организации производственного процесса, особые способности отдельных людей сознательно идти на риск, мобилизацию ресурсов, их организацию в производственном процессе и творческое использование ради получения дохода. Платой за предпринимательство является прибыль.

Экономические ресурсы обладают набором **свойств**:

- **ограниченность**. Как правило, мы имеем дело не с абсолютной, а с относительной ограниченностью ресурсов. Это не означает, что того или иного ресурса вообще нет, а то что отсутствующая возможность его получения на предыдущих условиях. Увеличение же привлечения этого ресурса в производство обходится дороже.
- **взаимозаменяемость** (субституты – заменители). Это означает, что в определенной мере одни виды ресурсов могут быть замененные другими. Чаще всего капитал и труд рассматриваются как заместители друг друга. Хотя ресурсы и способны к взаимозаменяемости, но такая способность ограничена: полностью заменить труд капиталом или наоборот практически невозможно.
- **взаимодополняемость** (комплементы – дополнители). Эффективное использование каждого ресурса возможное лишь при определенном соотношении с другими.

Производственная функция в общем виде представляет собой зависимость между выпуском продукции (Q) и применяемыми затратами. Производственные функции применяются для анализа влияния различных сочетаний факторов на объем выпуска.

Если исследуется связь между объемом выпуска и издержками производства, то такая функция называется функцией издержек.

Если исследуется связь между необходимыми инвестициями и производственными мощностями, то такая функция является инвестиционной функцией.

Эти примеры являются частными случаями производственной функции.

Рассмотрим четыре вида производственных функций.

Первый тип. $Q = aK + bL$. Так выглядит математическая запись производственной функции в случае абсолютного взаимозамещения ресурсов (совершенные субституты).

Второй тип. $Q = \min\{aK; bL\}$ – «леонтьевская» производственная функция в случае абсолютной дополняемости ресурсов (совершенные комплементы).

Третий тип. $Q = K^a L^b$ – производственная функция Кобба – Дугласа, характеризующаяся отдачей от масштаба от убывающей (если сумма степеней меньше 1), постоянной (если сумма степеней равна 1) до возрастающей (если сумма степеней больше 1). Отдача от масштаба. Если затраты L и K изменяются в λ раз, как правило возрастают, то выпуск из-

меняется в λ^n раз: $f(\lambda L; \lambda K) = \lambda^n f(L; K)$. При этом, если $n = 1$, то имеем неизменную отдачу от масштаба; если $n > 1$ – возрастающую отдачу от масштаба; если $n < 1$, то имеет место убывающая отдача от масштаба. При неизменной отдаче средние издержки фирмы – издержки на единицу продукции не изменяются. Функция была выведена математиком Ч. Коббом и экономистом П. Дугласом в 1928 году на основе статистических данных обрабатывающей промышленности США. Самая известная производственная функция.

Четвертый тип. $Q = \gamma[kK^{1-(1/\sigma)} + (1-k)L^{1-(1/\sigma)}]^{\sigma\nu/(\sigma-1)}$ – производственная функция с постоянной эластичностью замещения (ее еще называют CES-функция), в ней Q – конечный выпуск, K – затраты капитала, L – затраты труда, γ – параметр масштаба, k – степень капиталоемкости технологии определяется в пределах $0 < k < 1$, ν – степень однородности функции или технологическая отдача от масштаба, σ – эластичность замещения одного фактора производства другим.

Большое количество зарубежных исследований производственной функции общего образования посвящено изучению статистических свойств взаимосвязи между различными результатами деятельности школ и используемыми ресурсами. Чаще всего исследуется взаимосвязь от таких показателей (перечисление идет по степени убывания влияния):

- показатели, связанные с учителями – образование, опыт, знания, зарплата;
- показатели, связанные с учебной деятельностью – учебный план, длительность занятий;
- показатели уровня материально-технического оснащения школ – библиотеки, учебники, компьютеры;
- количество учеников на одного преподавателя.

Формальный анализ производственных функций в образовании сводится к оцениванию параметров зависимости

$$A = f(F, P, S, I), \text{ где}$$

A – успеваемость учащихся, F – характеристики семей учащихся, P – характеристики образовательной среды в учебном заведении, S – характеристики непосредственно процесса обучения, I – характеристики учащихся.

В 70-х гг. Мостеллер проанализировал влияние сокращения размера класса на качество обучения (On equality of educational opportunity. N-Y.: Random House, 1972). Свое исследование он проводил в штате Тен-

несси. Этот эксперимент показал, что сокращение размера класса увеличивает достижения учащихся, но только в начальной школе. А в целом размер класса никоим образом не влияет на качество обучения.

Рассматривая общее образование с позиции производственной функции, необходимо отметить главную проблему исследователя – трудность измерения результата производства образовательных услуг. Конечно, чтобы оценить уровень овладения обязательным минимумом знаний, умений и навыков, можно посмотреть результаты экзаменов. Существуют исследования, в которых в качестве объясняемой переменной используются такие показатели, как рейтинг учебного заведения, отношение обучающихся к образовательному процессу, посещаемость занятий, доля отчисленных за неуспеваемость учащихся. Сейчас все чаще стали встречаться исследования, в которых результатом считают результаты ЕГЭ.

2.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Процесс обучения занимает достаточно длительный период (получение среднего полного образования составляет в нашей стране 11 лет), а эффект от получения образования достигается в основном уже после прохождения обучения и имеет долгосрочный характер, растягиваясь во времени.

Существует множество исследований о влиянии образования на экономические показатели – как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне всей страны. Тем не менее, нет достаточно четких и однозначных выводов о том, как образование воздействует на эти показатели. В качестве обоснования такой неоднозначности можно привести тот факт, что человеческий капитал сложно измерить количественно и качественно. Также еще нет общепринятой методологии подобных исследований.

Одной из важнейших особенностей образовательного продукта считается наличие внешних эффектов. Исследуются экстерналии образования и с позиций микроэкономики, и с позиций макроэкономики. Микроэкономисты исходят из того, что увеличение производительности труда одной группы работников может приносить выгоды другим работникам, в частности тем, кто связан с первыми единой технологической цепочкой. Рост качества производимой продукции приводит к увеличению прибыли всей фирмы, и таким образом, влияет на доходы не только квалифицированного персонала, но и всех работников фирмы. Менее образованные работники получают выгоды и от того, что

квалифицированные работники усовершенствуют технологии, которые используются в производственном процессе и используются всеми работниками. Макроэкономический подход исследует опосредованное влияние на рождаемость и качество здравоохранения.

Первоначально исследовалось только влияние образования на отдельного индивида, однако, далее исследования стали проводится и в сфере влияния на благосостояние других индивидов, общества в целом.

Исследованием различий в вознаграждении за каждый год обучения в зависимости от того, является ли оно избыточным, недостаточным или соответствующим занимаемой должности, занимался С. Руб. В своей работе *Over Education in the Labor Market: A Comment and Re-Analysis of a Meta-Analysis* (Rubb S. Over Education in the Labor Market: A Comment and Re-Analysis of a Meta-Analysis // *Economic of Education Review*. 2003. No 22 (6). P. 621–629.) он использовал логарифм линейной функции заработной платы для индивида i :

$$\ln Wi = \alpha + \beta r * Sir + \beta o + \beta u * Siu + \delta * \Theta i + \epsilon i$$

$$Sio = Sia - Sir$$

$$Siu = Sir - Sia,$$

где Wi – заработная плата индивида, Sr – требуемое количество лет обучения, Sa – фактическое количество лет обучения, o – избыточное образование, u – недостаточное образование, r – образование, соответствующее занимаемой должности, Θ – вектор других переменных, в числе которых и опыт работы.

Руб установил, что премия за избыточное обучение практически совпадает по абсолютной величине с величиной штрафа за недостаточное обучение, но меньше величины вознаграждения за необходимый уровень обучения:

$$\beta r > \beta o \approx |\beta u|.$$

Еще одним из эффектов образования является воздействие на уровень безработицы. Во многих странах ОЭСР, чем выше уровень образования, тем меньше уровень безработицы в стране.

По получателю выгоды от образования эффект от инвестиций в образование можно разделить на частный и общественный. Важным показателем эффективности политики государства в сфере образования является не только создание человеческого капитала, но и эффективное использование его на пользу национальной экономики. Экономическая выгода государства от роста доли более образованных людей с большей производительностью и высокими доходами заключается в увеличении поступлений подоходного налога, социальных платежей и

снижении бюджетной нагрузки по социальным трансфертам. Кроме прямых экономических выгод образование влияет на здоровье человека. Чем более образованных людей в стране, тем больше доля здоровых людей. Другой выгодой является более активное формирование институтов гражданского общества. Исследования ОЭСР свидетельствуют о прямой связи уровня образования людей с их интересом к политической и общественной жизни общества.

Также образование не только способствует экономическому росту, но и содействует решению социальных проблем, в частности, снижению социально-экономического неравенства.

Главным показателем, характеризующим социально-экономическое неравенство, служит коэффициент Джини. Этот показатель ежегодно рассчитывается по более чем 150 странам и публикуется ПРООН (Программа Развития ООН). В докладе о развитии человеческого потенциала за 2009 год (Human Development Report 2009. Overcoming barriers: Human mobility and development, United Nations Development Programme.) говорится о том, что существует тесная связь между индексом Джини и такой характеристикой образовательной системы, как доля населения с образованием не ниже полного среднего. Чем выше в стране доля населения, имеющего, по крайней мере, полное среднее образование, тем ниже уровень социально-экономической дифференциации, измеряемой индексом Джини по доходам (коэффициент корреляции — 67%). Эта зависимость продемонстрирована на диаграмме 2.

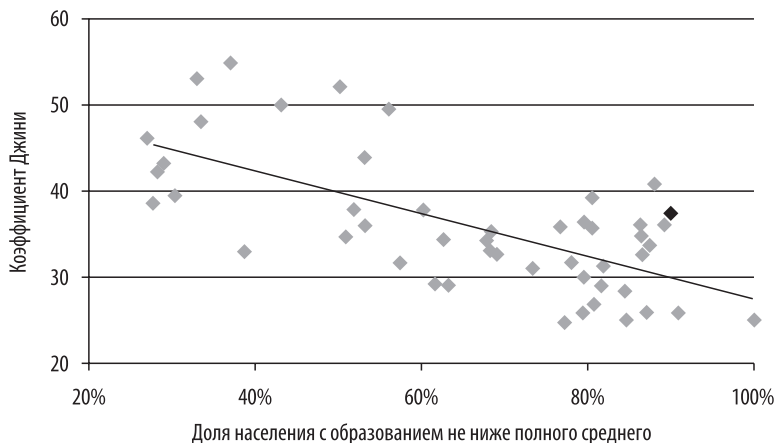


Диаграмма 2. Уровень образования населения и социально-экономическое неравенство

Выгоды от образования могут быть рыночными и нерыночными. Выгоды могут быть частными и общественными. Если бы все выгоды образования были частными, а также не было «провалов» рынка, то тогда бы домохозяйства полностью финансировали свое образование, но в реальности образование это та сфера, которая связана с недостатками рыночной системы, поэтому государство субсидирует производство образовательных услуг.

2.3. Подходы к оценке эффективности образования

В числе важнейших *методологических принципов*, учет которых необходим при осуществлении оценки эффективности систем образования, необходимо назвать следующие:

- принцип объективности – ориентирует на выбор и применение оценочных методик, критериев и показателей, которые максимально точно и адекватно позволяют судить об эффективности той или иной образовательной системы, процесса;
- принцип системности – означает систематичность оценки эффективности, определение эффективности с учетом действия всех внутренних и внешних факторов, повторяемость оценочных процедур с определенной временной частотой, учет и взаимосвязь всех видов эффективности;
- принцип комплексности – предполагает комплексное использование различных источников информации, оценочных методик, критериев и показателей;
- принцип непрерывности – означает определение эффективности систем образования на всех этапах их функционирования, во всех критических точках;
- принцип технологичности – требует реализации простых, экономичных, удобных, понятных, доступных технологий и методик оценки эффективности; использования технических, аппаратных, компьютерных, программных средств.

Определение показателей эффективности

Первый подход в определении показателей эффективности – это создание модели образовательной системы в целом или ее части. Выделение показателей на основе модели системы образования или ее сегмента – достаточно привлекательный вариант. Он особенно подходит для стабильной системы образования, когда сложилась система от-

ветственности, четко определены задачи образовательных учреждений, известны, и что очень важно, согласованы критерии эффективности их работы.

Второй подход в определении показателей эффективности – построение системы (дерева, иерархии) целей работы образовательной системы. Выделение групп показателей производится на основе соотношений «цель-результат» или «вклад-результат». Однако в настоящее время построение такой системы встречает многочисленные трудности. Современная ситуация в образовании отличается нестабильностью. В этих условиях появляются неожиданные результаты, не связанные с выделенными целями. Ряд априорно заданных целей не превращается в результаты в силу особенностей развития, когда образовательной системе приписываются функции, выполнение которых (в силу разных, объективных и субъективных, причин) невозможно. Часть показателей, выделенных в рамках данного подхода, невозможно использовать в силу их недискриминативности, а часть важных показателей остается за рамками проектировочного поля.

Третий подход в определении показателей эффективности – выделение некоторых закономерностей (законов) развития и функционирования образовательных систем, определение более или менее однозначных критериев работы образовательной системы и на их основе формирование системы показателей. Основной недостаток этого подхода – множественность реализуемых педагогических систем и отсутствие системы согласования выделяемых критериев, то есть отсутствие работающей системы стандартизации в образовании. Критерии обычно выделяются в зависимости от принимаемого методологического подхода. В условиях плюрализма подходов определить единую систему подходов чрезвычайно сложно.

Четвертый подход в определении показателей эффективности вытекает из потребностей управленческой практики. Он состоит в обследовании тех показателей, которые отражают актуальные проблемы управления. Этот подход представляется сегодня наиболее приемлемым для деятельности информационных служб управлений образованием на региональном и районном уровнях. Он может с успехом использоваться для задач проблемного мониторинга, однако не дает возможности поддерживать стратегическое развитие образовательных систем, выделять противоречия в момент их появления, прогнозировать развитие системы, то есть служить основой для базового мониторинга. Четвертый подход исходит из определения реального состояния образовательной системы и граничных условий ее жизнедеятельности.

На этой основе разрабатываются системы показателей. Этот подход в известной степени подразумевает движение обратное, нежели в предыдущих, то есть не от оснований к методикам, а от существующих методик к основаниям.

Существует несколько моделей оценки эффективности обучения индивида.

Четырехуровневая модель оценки эффективности обучения Д. Кирпатрика. Эффективность обучения оценивается на четырех уровнях: 1 – реакция, 2 – научение, 3 – поведение, 4 – результаты. По мнению автора методики, оценка на четвертом уровне является самой сложной и дорогостоящей, и ее проведение не всегда целесообразно в связи с высокой стоимостью.

Методология расчета возврата инвестиций на обучение Д. Филлипса. Согласно его методологии, каждый из показателей, рассчитанных на предыдущих четырех уровнях, можно выразить в денежном эквиваленте и рассчитать возврат на инвестиции по формуле:

$$ROI = \frac{\text{Доход от обучения} - \text{Стоимость обучения}}{\text{Стоимость обучения}} \times 100\%.$$

Модель оценки Б. Блума, которая позволяет оценивать эффективность достижения непосредственно учебных целей. Данная модель, которую еще называют Таксономия Блума, представлена шестью уровнями достижения учебных целей программы обучения: 1 – знание, 2 – понимание, 3 – применение, 4 – анализ, 5 – синтез, 6 – оценка. Эта модель активно используется для определения эффективности обучения школьников.

Целевой подход Тайлера использует 3-й уровень модели Кирпатрика.

Прикладная теория Поля Скривенса требует внешнего оценщика, не осведомленного о поставленных перед обучением целях и задачах. Он должен определить ценность программы по итогам обучения.

Модель Стафлебима CIRP известна как системная модель и состоит из четырех основных компонентов:

- Контекст – определяется цель, преследуемая аудиторией, и потребности, которые должны быть удовлетворены.
- Вход – определяются ресурсы, возможные альтернативные стратегии, а также самый простой способ удовлетворить установленные потребности.
- Процесс – оценивается, насколько хорошо выполняется разработанный план.
- Продукт – оцениваются полученные результаты.

Эта модель изучает и сам процесс, и его результат. Однако оценивание вероятных результатов непосредственно перед обучением не проводится.

Схема CIRO или модель Берда использует 1-й и 4-й уровни модели Кирпатрика в случае, если оценивается эффективность подготовки. Основными компонентами являются контекст, вход, реакция и результат.

При оценке эффективности образования используют показатели финансово-инвестиционной эффективности.

Методика бипараметрической оценки МакГи рассматривает результативность и эффективность обучения. Введены понятия результативности и эффективности, производительности обучения.

Методика измерения эффективности должна учитывать специфику обучающих мероприятий, спектр которых достаточно широк.

Чистый частный экономический эффект от мероприятий по обучению персонала (то есть был достигнут успех, издержки предприятия уменьшились) определяется следующим образом:

$$En = Co - Ct - Ce,$$

где Co – стоимость бизнес-процесса (единицы производимой продукции) до обучения, ден. ед.; Ct – стоимость бизнес-процесса после обучения, ден. ед.; Ce – стоимость программы обучения, ден. ед.

Если показатель En неотрицательный – следовательно, деятельность приносит чистый эффект.

В случае сопоставления нескольких вариантов обучения целесообразно определить эффективность. **Экономическая эффективность обучения** (связь между ресурсами и деятельностью) может быть выражена формулой:

$$\mathcal{E}n = (Co - Ct) / Ce,$$

где Co – стоимость бизнес-процесса (единицы производимой продукции) до обучения, ден. ед.; Ct – стоимость бизнес-процесса после обучения, ден. ед.; Ce – стоимость программы обучения, ден. ед.

Если $\mathcal{E}n$ – меньше единицы, то обучение неэффективно.

Показатель доходности (соотношение чистого дохода к затратам):

$$Дn = (Co - Ct - Ce) / Ce * 100\%.$$

Если $Дn$ больше нуля, то затраты на обучение возвращаются в виде дополнительного эффекта.

О.С. Сухарев выделяет три базовых подхода к оценке эффективности системы образования: инвестиционный (чистая дисконтированная стоимость обучения и срок окупаемости), качественный и экстернальный (Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика, 2009, с. 168):

Инвестиционный подход основан на оценке эффективности инвестиций в человеческий капитал. Измеритель воздействия на систему инвестиций рассчитывается при помощи коэффициента общей рентабельности инвестирования в человеческий капитал:

$$K_{Ropt} = \frac{Z_{max}}{D_{max}},$$

где K_{Ropt} – коэффициент общей рентабельности инвестирования в человеческий капитал; Z_{max} – максимальные затраты на инвестирование в человеческий капитал; D_{max} – максимальный полученный доход.

Кроме этого, необходимо учитывать срок окупаемости, который должен определяться исходя из равенства дисконтированных капитальных затрат в системе образования величине экономических результатов, достигаемых к t -му году:

$$\sum_{t_1}^{t_2} (R_t - Z_t) \cdot \alpha_t = K_d^{T=t_2-t_1},$$

где R_t – экономические результаты, достигаемые на t -м; Z_t – затраты в году t , без учета капиталовложений; α_t – коэффициент дисконтирования; K_d – сумма дисконтированных капиталовложений за срок окупаемости

$$T = t_2 - t_1 \rightarrow \min.$$

Качественный подход предполагает количественную оценку качественных изменений в системе. Например, изменение доли заработной платы работников, снижение трудоемкости на единицу продукции и выпуска и общий рост производительности труда. Также система обучения персонала может оцениваться такими качественными показателями, как приращение знаний, качество обучения, информационная емкость выполняемой работы и качество продукции.

Экстернальный подход заключается в оценке дополнительных положительных эффектов, которые обеспечивает система образования и обучения кадров. Тогда эффективность системы образования можно представить как отношение совокупного положительного экстернального эффекта к общим затратам на поддержание ее функционирования в течение срока обучения (пять лет для вуза, одиннадцать – для школы, три-четыре года – для техникума, два-три года для профессионального училища):

$$E_0 = \frac{\sum_{i=1}^T E_{+i}}{Z_{i+n}},$$

где E_0 – эффективность системы образования; Z – затраты системы образования за время учебы; E_{+i} – положительный экстернальный эффект в i -м году на промежутке времени T , пока он не будет исчерпан, поскольку со временем без переобучения и повышения квалификации данный эффект для агентов, прошедших обучение на интервале $i + n$, где n – срок обучения, ко времени T может стать равным нулю.

Первая попытка количественной оценки человеческого капитала была предпринята У. Петти, который считал, что ценность людей (как и земли) составляет 20-кратный доход, который они приносят. Финансовые вычисления при определении цены рабочего пытался использовать А. Маршалл.

Существуют разные методы измерения стоимостной величины человеческого капитала. Самый известный и обоснованный базируется на принципе капитализации будущих доходов (Л. Туроу, Т. Шульц). Он основывается на гипотезе о предпочтении благ во времени. Величина стоимости любого актива определяется не ценой его производства, а экономическим эффектом от его использования. Дисконтируемая сумма будущих доходов и составляет величину применяемого капитала. Многие экономисты теории человеческого капитала использовали положения теории предельной полезности. Одним из них являлся Л. Туроу.

Большинство инвестиций в образование носит долгосрочный характер, поэтому при принятии решений в долгосрочном периоде необходимо учитывать фактор времени. Если индивид, делающий сегодня инвестиции в размере K , рассчитывает получить через t лет доход в размере R_t , то сегодняшняя ценность будущего (ожидаемого) дохода состав

ит величину $PV = \frac{R_t}{(1+i)^t}$, где PV – сегодняшняя ценность дохода R_t ,

ожидаемого через t лет, i – сложившаяся на рынке заемных средств банковская ставка процента. Действительно, индивид может принять альтернативное решение – открыть банковский депозит на сумму K . Тогда его доход через t лет составит величину $R_t = K(1+i)^t$. Отсюда, $K = \frac{R_t}{(1+i)^t}$.

Величину $\frac{1}{(1+i)^t}$ называют коэффициентом дисконтирования для t -го года, дробь $\frac{R_t}{(1+i)^t}$ называют дисконтированной или приведенной стоимостью.

Обратите внимание, что ожидаемые доходы и требуемые инвестиции можно приводить не только к началу периода, но и к любому выбранному году. Главное, чтобы обеспечивался принцип сравнимости и сопоставимости различных вариантов.

Если через 1, 2, ... T лет ожидается получение дохода соответственно $R_1, R_2, \dots, R_1, R_2, \dots, R_T$, то сегодняшнюю ценность такого потока дохода можно определить по формуле

$$PV = \sum_{t=1}^T \frac{R_t}{(1+i)^t}.$$

Сторонники данных подходов предпринимали попытки подсчитать значение стоимости общего объема человеческого капитала, как для отдельного индивида, так и для национальной экономики. Конкретные методики весьма различались между собой, в большинстве исследований оценивали лишь общие средства образования и поэтому результаты получились далеко неодинаковые.

Если рассматривать экономическую сторону, то уровень дохода, рассчитанный по формуле дисконтирования, составляет нижнюю границу оправданности инвестиций. При этом следует учитывать, что, с точки зрения затрат, увеличение человеческого капитала не только основывается на вложенных денежных средствах, но и предполагает трудовые усилия со стороны работника. В свою очередь, с точки зрения результатов, последние включают и неденежную составляющую, но она, в свою очередь, редко затрагивается в исследованиях ученых.

2.4. Модели оценки эффективности образования

Существует два способа оценки вклада образования в экономическое развитие страны. В производственной функции в общем виде имеется два вида факторов – капитал и труд. В зависимости от того, к какому фактору относится образование, оно и влияет на оценку вклада в экономический рост.

Первый подход, автором которого является Т. Шульц, основан на классической производственной функции Кобба – Дугласа. Шульц ввел особый фактор роста – образование.

Модель экономического роста имеет следующий вид:

$$Y = AK^aL^bH^c,$$

где Y – объем продукции; A – параметр функции; L, K, H – объемы труда, физического и человеческого капиталов; b, a, c – коэффициенты эластичности выпуска по этим производственным факторам.

На экономический рост среди других факторов оказывает влияние фактор накопления производственного опыта.

Автор **второго подхода** – Э. Денисон. В этой модели образование – качественная характеристика труда, поэтому образование повышает качества труда и таким образом влияет на экономический рост.

Модель экономического роста имеет следующий вид:

$$Y = AK^a(LE)^b = A^*K^{a^*}L^{b^*}E^b,$$

где E – индекс качества рабочей силы, получаемый путем взвешивания численности образовательных категорий по их относительной заработной плате.

Существуют две основные теории в определении выгод образования:

- теория человеческого капитала Г. Беккера;
- теория сигналов М. Спенса (или теория фильтров).

Согласно первой теории – **теории человеческого капитала** – расходы на образование представляют собой инвестиции в «человеческий капитал». Человеческий капитал – это: качественные характеристики рабочей силы, способности человека к трудовой деятельности, его умения, знания, навыки, которые могут принести отдачу на рынке труда. Затраты времени и денежных средств, необходимые для получения образования и профессиональной подготовки, можно рассматривать как инвестиции в человеческий капитал. Получив образование, люди получают знания и умения, которые увеличивают их производительность. Этот вывод подтверждается практикой многих стран: лица, получившие образование более высокого уровня, действительно, в среднем имеют более высокие доходы.

С экономической точки зрения, для принятия правильного инвестиционного решения каждый индивид должен сопоставить экономические издержки и выгоды каждой альтернативы. То есть посчитать альтернативную стоимость своего решения – продолжать ли ему обучение, либо появиться на рынке труда. Продолжение учебы потребует прямых дополнительных издержек. Они будут включать расходы на оплату обучения, приобретение учебных материалов, возможные дополнительные расходы, вызванные необходимостью жить вне дома, если выбранное учебное заведение находится в другом населенном пункте, и т.п. Кроме того издержками получения образования будут упущенная выгода – доходы, не полученные учащимся вследствие того, что он тратит свое время на учебный процесс, а не на зарабатывание денег.

Решения об инвестициях в человеческий капитал обладают высокой степенью неопределенности будущих индивидуальных выгод в сравне-

нии со многими другими видами инвестиций. И это обстоятельство может побудить многих потенциальных потребителей образовательных услуг к принятию неверных решений.

В экономической литературе существует несколько подходов к классификации видов человеческого капитала. Одна из квалификаций предполагает рассмотрение человеческого капитала, состоящего из трех компонентов: витальный, социальный и духовный.

Витальный капитал – это «свободная энергия», которой человек обладает с рождения. В течение жизни человек выполняет некоторую работу, утрачивая витальный капитал. Таким образом, одновременно с физиологическим старением человека происходит постепенное уменьшение витального капитала.

За счет социальных расходов государства в течение жизни человек приобретает социальный капитал. Эти расходы включают расходы на образование, здравоохранение и социальные выплаты.

Духовный капитал человек усваивает через самосовершенствование, к нему относятся совесть, порядочность, мышление, взаимопомощь. В отличие от витального капитала социальный и духовный капиталы растут со временем.

С помощью различных моделей экономического роста современная экономическая наука позволяет оценить вклад человеческого капитала в экономический рост. Из всех существующих моделей, где человеческий капитал используется в качестве фактора экономического роста, является интересной для анализа **модель Мэнкью – Ромера – Уэйла**.

В модели экономического роста Мэнкью – Ромера – Уэйла принята за основу модель Солоу. Однако производственная функция содержит дополнительный производственный фактор – человеческий капитал:

$$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta [A(t) [L(t)]]^{1-\alpha-\beta},$$

где: $Y(t)$ – выпуск; $K(t)$ – капитал; $L(t)$ – труд; $A(t)$ – уровень технологии и изменяется во времени с заданным темпом; α – вклад увеличения капитала в изменение выпуска; β – доля человеческого капитала в росте выпуска ($0 < \alpha < 1$, $0 < \beta < 1$). Темп прироста населения n и темп прироста технического прогресса g считается постоянными, также неизменными предполагаются норма сбережений физического s_K и человеческого s_H капитала.

В расчете на эффективную единицу труда производственная функция имеет следующий вид:

$$y(t) = k(t)^\alpha h(t)^\beta.$$

где человеческий капитал на единицу эффективного труда $h(t) = H / AL$, физический капитал на единицу эффективного труда $k(t) = K / AL$.

Путем математических преобразований получаем уравнение зависимости среднедушевого дохода от роста населения и накопления физического и человеческого капитала:

$$\ln\left(\frac{Y}{L}\right)^* = \ln A - \frac{\alpha + \beta}{1 - \alpha - \beta} \ln(n + g) + \frac{\alpha}{1 - \alpha - \beta} \ln s_k + \frac{\beta}{1 - \alpha - \beta} \ln s_h.$$

В российской практике есть пример расчетов, основывающихся на данной модели, эти результаты описаны в статье А.В. Комаровой и О.В. Павшок (*Комарова А.В., Павшок О.В.* Оценка вклада человеческого капитала в экономический рост регионов России (на основе модели Мэнкью – Ромера – Уэйла) // Вестник Новосибирского государственного университета. 2007. № 3. С. 191–201). Были проведены расчеты для 78 регионов России по шести массивам данных (1998–2003 гг.). Для анализа данная выборка была разбита на две группы: регионы, ВРП которых превышает средний уровень, и регионы, ВРП которых меньше чем средний уровень по стране. В первую группу в зависимости от года вошло от 21 до 27 регионов, во вторую – 51–57 регионов.

Таким образом, по расчетам авторов статьи, вклад человеческого капитала (в зависимости от группы регионов и способа оценки человеческого капитала) колебался от 10 до 28%, в среднем он составил 18%. Также была выведена закономерность – чем выше ВРП региона, тем больше вклад человеческого капитала. Для регионов с ВРП ниже среднего уровня средний вклад составил 15%, а для регионов с ВРП выше среднего уровня – 21%. В целом за рассматриваемый период наблюдается рост доли человеческого капитала в экономический рост страны по каждой группе регионов и по каждому способу оценки человеческого капитала. Это позволяет говорить о существовании очевидной тенденции увеличения значимости человеческого капитала для российской экономики. Полученные оценки близки к результатам Мэнкью – Ромера – Уэйла для развитых стран, а также приблизительно соответствуют основным предположениям этой модели.

В модели М. Спенса агенты выбирают уровень образования, а работодатель не имеет возможности определить производительность каждого работника до начала работы. В основе теории сигналов лежит предпосылка о том, что способности индивидов к получению образования соответствуют их производительному потенциалу. Важным результатом модели Спенса стало доказательство существования разделяющих равновесий, в которых низко- и высокопроизводительные агенты получают разный объем образования, что позволяет работодателю

безошибочно распознавать производительность каждого агента, не наблюдая ее напрямую. При этом в базовой модели получение образования не влияет на будущую производительность работников; оно исполняет только роль сигнала на рынке труда, в отличие от расширенной модели, в которой получение образования также повышает и производительность.

Рыночные сигналы, по Спенсу, являются крайне необходимыми инструментами, которые сглаживают информационные провалы на рынках труда, потребительских товаров и финансовых рынках.

Спенс доказывает, что на рынке труда экономическое равновесие базируется на ожиданиях, а не реальной производительности. Например, во многих странах способным ученикам на образование даются гранты, и они имеют больше шансов попасть в престижные вузы. Поэтому можно сделать вывод, что процент более производительных работников повышается с престижностью вуза. Также М. Спенс обосновал вывод, что сигналы имеют смысл лишь тогда, когда они уникальны.

Некоторые модели **сочетают подходы** теории человеческого капитала с теорией сигналов. Например, Л. Раут исследует равновесные траектории модели перекрывающихся поколений с человеческим капиталом и сигналами, чтобы показать, что в подобной экономике могут возникать стационарные траектории, которые не оптимальны по Парето. Это может происходить потому, что работодатели формируют неверные представления о ценности образования и, соответственно, о получающих его агентах.

В 1967 году Й. Бен-Порэт опубликовал модель жизненного цикла предложения труда, получения доходов, потребления и нерыночных выгод от образования. Д. Хекману через почти 10 лет удалось добиться сопоставимости различных результатов в динамике. Модель Хекмана исследует поведение людей в зависимости от начального запаса человеческого капитала и финансового богатства, рыночной ставки процента, способностей и ставок налогов.

Базовая модель домохозяйства с одним работником

Принципиальным предположением в этой модели является то, что человеческий капитал функционирует на основе нейтрального эндогенного технического прогресса по модели Харрода с временем в качестве аргумента. Человеческий капитал воплощен в людях и является продуктивным как в рыночном смысле, так и в производстве самого себя, если он используется в личное время агента. Человеческий капи-

тал является прямым источником потребительских выгод, так как оказывает воздействие на эффективность проведения свободного времени агента, используемого в его потреблении.

Описание семейных предпочтений включает представление, что человеческий капитал дает вне рыночные выгоды, воплощен в личности человека и заключается в моментальной функции полезности человека в возрасте (t):

$$U[X(t), cL(t) H(t)],$$

где $X(t)$ – поток потребляемых в семье благ; $L(t)$ – время досуга; $H(t)$ – величина человеческого капитала в момент; c – положительный коэффициент продуктивности.

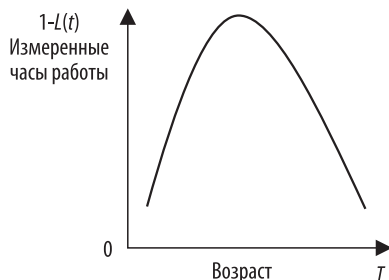
Текущий доход человека является потоком ежегодного дохода, эквивалентного по ценности FW .

Анализ жизненного цикла типичного потребителя

В модели рассмотрены возрастные профили параметров жизненного цикла типичного потребителя. Он предположил, что предельная полезность дохода остается фиксированной на протяжении жизни потребителя. Дж. Хекман считал также, что ставка процента, очищенная от налога, превосходит норму предпочтения во времени, что цена товаров $P(t)$ остается постоянной на протяжении жизненного цикла и что товары, как и эффективное время, являются нормальными. Потребление эффективного досуга и товаров растет монотонно на протяжении жизненного цикла потребителя. Причиной такого результата является то, что человеческий капитал увеличивает продуктивность времени на рынке и времени дома в одинаковой пропорции.

А вот затраты инвестиционного времени на производство человеческого капитала стремятся к нулю с возрастом человека.

Зависимость отработанного времени от возраста



Построение экономико-математических моделей жизненного цикла человека позволяет не только выявить теоретические аспекты и механизмы производства и использования человеческого капитала и провести эмпирическую проверку различных теоретических положений и гипотез, но и разработать практические рекомендации по совершенствованию налоговой и бюджетной политики правительства с целью стимулирования накопления и более эффективного использования человеческого капитала в стране.

Нормы отдачи

Первые эмпирические исследования отдачи от инвестиций в образование были неэконометрическими. Исследователи просто классифицировали годовые заработки по годовой выборке из переписи США по возрасту и срокам обучения. Сначала эти данные использовались для оценки средних упущенных выгод во время получения образования, а потом применяли стандартные формулы для вычисления внутренней нормы отдачи инвестиций. Так поступали в 50–60 гг. Дж. Минцер, У. Хансен, Г. Беккер.

Иногда использовались в анализе прямые затраты на образование и заработки в ходе образования, но так как эти показатели являются зависимыми друг от друга, они не стали популярными. Далее в анализ вводились новые характеристики – такие как: оставшаяся часть трудовой жизни людей, налоги на доходы.

В течение 15 лет **Джадд, Брич, Мук** исследовали эффективность обучения через понятия эндогенных и экзогенных переменных (The Determinants of Educational Outcomes: The Impact of Families, Peers, Teachers, and Schools. Cambridge, MA: Ballinger Publishing Co., 1979). Их подход распознает и измеряет внутришкольные и внешкольные факторы, которые вносят вклад в результаты обучения, особенно в навыки чтения и устный счет по математике. Пять категорий эндогенных переменных были рассмотрены в исследовании: характеристики учащихся;

- характеристики семей;
- характеристики группы одноклассников;
- характеристики преподавателя;
- характеристики школы.

В работе используется линейный регрессионный анализ.

В работе *Returns to Investment in Education: A Further Update* Псаха-ропулоса и Патриноса (Returns to Investment in Education: A Further

Update // Education Economics. Vol. 12. No 2. P. 111–134) исследуются общие соотношения и тенденции в отдачах от образования. В этой работе показано сокращение нормы отдачи для более высоких ступеней образования, что объясняется законом убывания предельной производительности факторов производства. С точки зрения этих исследователей, наиболее выгодным является начальное образование. Также была выявлена связь, что чем беднее страна, тем большая отдача от образования наблюдается в ней. Полученные ими результаты представлены в нижеследующей диаграмме 3.

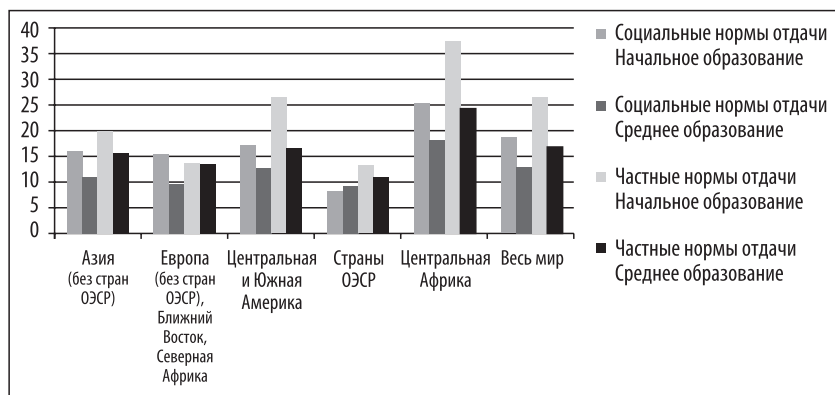


Диаграмма 3. Нормы отдачи от образования
(в процентах, период 1970–1990 гг.)

2.5. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ

В условии неэффективного использования бюджетных средств на образование, и в тоже время увеличение интереса в настоящее время к этой сфере, проблема эффективного финансирования расходов на образование приобретает не только экономическое, но и социальное значение. За последние несколько лет условия, в которых работают муниципальные образования, и субъекты федерации претерпели серьезные изменения. Вследствие централизации финансовых ресурсов, дробления муниципальных образований сократился объем финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении органов власти регионов и муниципальных образований. В России принято постановление Правительства РФ о поэтапном внедрении бюджетирования, ориентированного на результат. Бюджетирование, ориентированное на результат – это

не только возможность разделить бюджет по-новому, не просто новый способ финансирования, это мощный инструмент, обладающий значительным аналитическим потенциалом, который при грамотном применении может позволить повысить эффективность работы органов местного самоуправления. В 2005–2006 гг. были проведены работы по внедрению элементов бюджетирования, ориентированного на результат. Был определен перечень бюджетных услуг, конечные результаты этих услуг, рассчитаны стоимость, качество и результативность бюджетных услуг, а также эффективность бюджетных расходов.

Существует два вида критериев эффективности:

- результативность (результаты должны быть выше результатов того же учителя, выше результатов, типичных для школ данного региона, результаты учащегося должны в максимальной степени соответствовать его возможностям);
- затраты времени как интегральный показатель эффективности любого труда.

Чтобы измерить эффективность сферы образования, необходимо знать три ключевые показателя:

- 1) количество учеников, воспитанников;
- 2) общий объем финансирования;
- 3) конечный результат, с помощью которого измеряется качество образовательного процесса.

Могут использоваться разные показатели качества образовательного процесса: количество золотых и серебряных медалей, количество учеников закончивших образовательную программу соответствующей ступени и т.д.

Для определения эффективности деятельности сферы школьного образования необходимо вычислить три показателя:

1. Показатель экономической эффективности, который определяется как частное от деления показателя бюджетной услуги на стоимость предоставляемой услуги. В образовательном учреждении это деление количества учащихся на затраты на их обучение.

Если разделить затраты на обучение на количество учащихся, то получим норматив расходных обязательств в расчете на одного ученика.

2. Показатель результативности, или качества образовательного процесса, который рассчитывается путем деления количества учеников, закончивших на «хорошо» и «отлично», на общее количество учеников.

Показатель эффективности бюджетных расходов рассчитывается путем деления количества учеников, закончивших на «хорошо» и «отлично», на затраты на обучение. В свою очередь, если умножить показа-

тель экономической эффективности на показатель результативности, можно получить показатель эффективности бюджетных расходов на образование. В связи с этим можно сделать вывод, что для повышения эффективности расходов необходимо:

- сокращать расходы на образование, не ухудшая качества, т.е. при сохранении результативности повышать экономической эффективности;
- повышать качество образования, не увеличивая расходы на него, т.е. при сохранении экономической эффективности повышать результативность.

Следовательно, чтобы повысить эффективность расходов на образование надо предоставлять образовательные услуги либо качественнее, либо дешевле, либо совместить и то и другое.

В настоящее время комплексная и глубокая модернизация системы образования – это императив образовательной политики России, ее главное стратегическое направление. Модернизация образования – это политическая и общегосударственная задача. Во всех развитых странах образовательные реформы были успешны, если проводились сильной государственной властью совместно с обществом.

Цель модернизации образования состоит в создании механизма устойчивого развития системы образования, обеспечения ее соответствия вызовам нового века, социальным и экономическим потребностям развития страны, запросам личности, общества, государства.

Целью модернизации образования является создание механизма устойчивого развития многоуровневой системы образования, реализации развивающего потенциала системы образования в условиях быстро меняющейся образовательной среды.

В проекте доклада экспертной группы №8 «Развитие сферы образования и социализации в среднесрочной перспективе» в рамках предложений по актуальным вопросам социально-экономической стратегии России до 2020 года предложено несколько сценариев развития сферы образования:

«Реставрационный сценарий»

Этот сценарий предполагает отказ от продолжения начатых преобразований и даже реставрацию ключевых норм и институтов XX века. Он, на первый взгляд, может показаться искусственным, но в реальности отражает позицию части российского общества, которая видит решение текущих и перспективных проблем в возвращении к «советской» системе образования.

В рамках данного сценария: ...

- будет восстановлена закрытая ведомственная система управления и оценки качества – планы развития, образовательные программы и результаты школ станут непрозрачными для родителей и общества;
- будет остановлен процесс институциональных преобразований (новая система оплаты труда, нормативное подушевое финансирование, ФЗ-83).
- будут ликвидированы гимназии и лицеи, все учреждения возвращены к типовым штатам и ориентированы на выполнение единой общеобразовательной программы, будет обеспечен равный доступ к образованию минимального уровня.

Описанный выше реставрационный сценарий предполагает обеспечение равенства в образовании в условиях сохранения социально-экономического неравенства (в качестве некоего островка безопасности и благополучия). Другой возможный сценарий – стабилизационный. Он нацелен на выравнивание образовательных возможностей в условиях дифференцированного общества, создает условия для эволюционного изменения системы образования в соответствии с изменяющейся социальной, культурной и технологической средой.

Стабилизационный сценарий

В рамках этого сценария:

1. **Конкретизируются и нормативно закрепляются социальные обязательства государства в сфере услуг по образованию и социализации** для всех обучающихся, проводится четкое разделение бесплатных и платных услуг для населения, формируются механизмы, обеспечивающие выполнение данных обязательств и защиту прав потребителей в сфере платных образовательных услуг.

2. Обеспечивается **“эффективный контракт”** с педагогическими работниками:

- в Законе “Об образовании в РФ” закрепляется норма, обеспечивающая уровень заработной платы педагогических работников образовательных организаций не ниже средней заработной платы работников, занятых в сфере экономики субъекта РФ, на территории которого расположена соответствующая образовательная организация;
- уровень заработной платы педагогов общеобразовательных учреждений к 2017 г. доводится до 115% средней по экономике, педагогических работников дошкольного и дополнительного образования – до 80% от средней заработной платы по экономике;

- вводятся стандарты профессиональной деятельности для педагогов и руководителей и основанная на данных стандартах система аттестации.

3. Обеспечиваются возможности равного доступа к бюджетным ресурсам организаций всех форм собственности, работающих в сфере образования и социализации детей...

...6. Реализуются национальные проекты и программы, направленные на решение в субъектах РФ острых проблем доступности качественного образования. Субсидии из федерального бюджета (принцип “деньги в обмен на обязательства”) выделяются на реализацию программ:

- повышения доступности услуг дошкольного образования;
- улучшения инфраструктуры школьного образования, модернизации сетей образовательных учреждений;
- реализации новых образовательных стандартов;
- поддержки школ, обучающихся наиболее сложные категории учащихся, в том числе, детей из социально незащищенных семей;
- повышения результатов школ с низким качеством образования (в том числе через партнерство с сильными школами).

“Стабилизационный” сценарий также предполагает **завершение институциональных преобразований**, направленных на формирование прозрачной, ориентированной на результат системы финансирования и управления (ЕГЭ, ГИА, новая система оплаты труда, ФЗ-83). В противном случае меры по закреплению и ресурсному обеспечению обязательств могут оказаться неэффективными или повлекут за собой избыточные государственные расходы.

Модернизационный сценарий

В рамках данного сценария принципиальной инновацией становится перенос акцента от процессуального подхода (запуск новых институтов и процессов), к **четкой ориентации на достижение новых результатов, нового качества российского образования**. Этот принцип должен быть реализован как при осуществлении реформ и проектов (в т.ч., например, комплекса мер по модернизации региональных систем общего образования), так и в повседневной практике управления и преподавания. **Новый этап развития школьного образования должен быть ориентирован на достижение нового качества человеческого капитала России, создание системы образовательных сервисов для удовлетворения разнообразных запросов подрастающего поколения.**

В общем виде основные результаты реализации модернизационного сценария формулируются следующим образом:

- обеспечение готовности выпускников школ к дальнейшему обучению и деятельности в современной высокотехнологической экономике;
- достижение выпускниками школ высокого уровня развития социальных компетенций и гражданских установок...

...1. Для достижения указанных результатов, в первую очередь, потребуется создать **современную национальную систему оценки качества образования**, которая включает:

- регулярные общероссийские исследования, опирающиеся на передовой мировой опыт (в т.ч. в проведении PISA);
- систему мониторинга учебных и внеучебных достижений (электронное портфолио) и результатов социализации учащихся;
- инструменты оценивания на уровне школы (мониторинги, самооценка и партнерский аудит) и класса (оценка индивидуального прогресса учеников), в т.ч. формирующее оценивание...

... В новой системе оплаты труда при распределении стимулирующих выплат будет учитываться динамика профессионального развития педагога.

2. Для обеспечения равенства **доступа к качественному образованию**, снижения доли выпускников основной школы, не достигших базового уровня функциональной грамотности, предполагается:

В городской и сельской местности:

- предоставлять субсидии на реализацию дополнительных образовательных программ школам, обучающим наиболее сложные категории учащихся ("школа полного дня" и др.);
- предоставлять субсидии на реализацию программ развития, обеспечивающих повышение качества образования школам, обучающим наиболее сложные категории учащихся и демонстрирующим низкие результаты...

... 3. Для **снижения бюрократической нагрузки** будет проведена оптимизация существующей системы проверок образовательных учреждений, бумажная отчетность уступит место системе электронного документооборота.

4. Достижение нового качества образовательных результатов требует большей гибкости и вариативности **организационно-управленческих и финансово-экономических механизмов** в системе образования. Для этого будут осуществлены:

- переход от сметного к программно-целевому бюджетному планированию и финансированию, который обеспечит интеграцию бюджетных ресурсов и их направление на достижение количественно измеримых результатов деятельности;
- создание нормативных условий и экономических стимулов для диверсификации организаций, предлагающих образовательные услуги (особенно актуально для сфер дошкольного и дополнительного образования детей);
- внедрение механизма расширенной академической и административной автономии образовательных организаций, добившихся высокого качества образовательных результатов обучающихся (принцип «свобода в обмен на качество»);
- пересмотр санитарных норм и правил с целью повышения гибкости требований и ограничения регламентации развития новых образовательных технологий;
- передача профессиональному сообществу ряда функций в области контроля и надзора, оценки качества образования, аттестации педагогов, аккредитации образовательных программ, повышения квалификации и др. (по аналогии с саморегулируемыми организациями в коммерческом секторе);
- введение института образовательного договора о порядке и условиях обучения между образовательным учреждением и родителями;
- законодательное закрепление реальных полномочий управляющих советов образовательных учреждений (в т.ч. участие в назначении руководителя).

5. Готовность школы к деятельности в условиях **становления нового технологического уклада** будет обеспечена за счет следующих мер:

- изменение структуры учебной нагрузки в течение учебного года и продолжительности обучения в общеобразовательной школе, в т.ч. для реализации программ внеучебной деятельности, обменов образовательными программами и школьниками в летние месяцы;
- обновление образовательных программ по естественным наукам и технологиям, в т.ч. через создание сети федеральных инновационных площадок;
- окончательный переход от оплаты за проведенные часы к штатно-окладной системе оплаты труда педагогических работников...

...6. Достижение новых результатов также должно быть поддержано **обновлением состава и компетенций управленческих и педагогических кадров**. Это будет реализовано через:

- введение новых стандартов педагогического образования и проведение экспериментов, направленных на повышение эффективности педагогических вузов, подготовки педагогов в непрофильных вузах;
- введение стандартов профессиональной подготовки и повышения квалификации руководителей (администраторов), предполагающих их подготовку как эффективных управленцев и педагогических лидеров;
- модернизация педагогического образования, разработка и введение педагогической магистратуры в классических университетах;
- замещение архаичных форм повышения квалификации на базе региональных институтов новыми моделями, предполагающими индивидуализацию траекторий профессионального развития педагога, построенными на основе практик сотрудничества учителей и образовательных учреждений: поддержка стажировок педагогов на площадках, где транслируются лучшие образовательные практики (в т.ч. за рубежом);
- создание новых возможностей для карьерного роста педагогов путем введения статусов, связанных с расширенными областями деятельности (наставничество, исследования, экспертиза);
- развитие механизмов привлечения лучших выпускников вузов (в т.ч. непедagogических) в школы (введение высокой стартовой заработной платы для молодых кадров, выделение грантов на предоставление жилья и льготная ипотека), в т.ч. создание школ с молодыми педагогическими коллективами.

Инновационный сценарий

Этот сценарий предусматривает поиск ответов на вызовы завтрашнего дня при одновременной реализации стабилизационного сценария. Для этого нужен **выход за рамки системы в сферу неформального (открытого) образования и социализации**, использование новых ресурсов и возможностей.

Инновационный сценарий опирается **на заинтересованность семей** в развитии потенциала детей и предусматривает стимулирование их активности и инвестиций в сферу неформального образования и социализации. При этом под инвестициями следует понимать не только финансы, но и нематериальные ресурсы (внимание, личное время, активность), которые родители уделяют образованию и социализации детей. Усиление спроса семей на сферу неформального образования и социализации будет обеспечено, в том числе, за счет

запуска механизмов “конкуренции” между семьями за “успешность” ребенка. Одним из таких механизмов станут олимпиады и конкурсы, результаты которых значимы для образовательной карьеры ребенка и отражаются, например, в портфолио.

1. Стимулируется развитие сектора неформального образования и социализации за **счет механизмов государственно-частного** (поддержка детских индустрий, медиапроекты) и **социального партнерства**, поддержки (налоговые льготы, гранты) общественных (НКО, религиозные организации, ученические и молодежные общественные объединения) и **частных инициатив** и т. д.

2. Формируется **децентрализованная система регулирования** сектора неформального образования и социализации: отказ от традиционных государственных инструментов лицензирования и аккредитации, опора на механизмы саморегулирования (ассоциации, как поставщиков, так и потребителей услуг). При этом государство осуществляет субсидирование получения услуг дополнительного образования через введение именных сертификатов для социально-незащищенных категорий детей (из многодетных семей, семей с низкими доходами, находящихся в сложной жизненной ситуации и др.).

...Стимулирование развития сектора неформального образования и социализации, в т.ч. усиление конкуренции, не приведет к всеобщей платности образования, а будет способствовать повышению доступности платных услуг.

Ограничением инновационного сценария является неразвитость инфраструктуры и архаичность культуры современного внешкольного образования и услуг по социализации. Его достоинством является опора на растущие новые ресурсы, на интерес и энергетику не только школ, но существенно более широкого сообщества.

Таким образом, образовательная политика выходит на некоторые развилки между сценариями. **Первая** развилка связана с принятием решения о завершении начатых институциональных изменений или о возвращении к модели советского образования. **Вторая** связана с возможностью ограничиться стабилизационным сценарием и решить сегодняшние проблемы или предложить ответы на современные и будущие вызовы для системы образования. **Третья** развилка (в случае выхода за стабилизационный сценарий) связана с выбором приоритетного объекта преобразований и инвестиций для ответов на вызовы “завтрашнего дня”: вкладывать усилия и средства в привычную и понятную систему школ и детских садов или “выйти” в сферу открытого образования, задействовать новые ресурсы и возможности.

Представляется, что в условиях ресурсных и политических ограничений реалистичным и оптимальным является сочетание стабилизационного и модернизационного сценариев с включением отдельных мер инновационного сценария.

Предлагаемый **пакет ключевых мер** отражает указанное сочетание сценариев и **представляет собой новый этап модернизации отечественного образования**, в котором акцент перенесен с реформы институтов и укрепления инфраструктуры на достижение нового качества образовательных результатов через обновление не только школы, но и внешкольной сферы образования и социализации.

Представленный пакет первоочередных мер в среднесрочной перспективе должен обеспечить повышение конкурентоспособности России и развитие ее человеческого потенциала, однако, совершенно очевидно, что реализация этих мер **будет создавать условия для более интересного, полного и позитивного взросления уже сегодняшнего поколения школьников**. Это может стать дополнительным залогом успешности и необратимости преобразований».

Вопросы и задания

1. Какой экономический показатель отражает взаимосвязь между всеми возможными вариантами сочетаний факторов производства и объемом образовательного продукта?
2. Что означает ограниченность ресурсов?
3. Если учебный процесс выстроен таким образом, что каждый учитель занимается в отдельном классе, какого типа будет производственная функция данного образовательного процесса?
4. Определите, какой вариант обучения предпочтительнее, если банковский процент составляет 12% годовых, учащийся выбирает из двух вариантов обучения, в каждый из которых необходимо единоразово вложить 20 тысяч рублей, а оценка чистой денежной выгоды от обучения приведена в таблице:

Год	Вариант 1	Вариант 2
1	9000 рублей	8000 рублей
2	16 000 рублей	11 000 рублей
3	-	6000 рублей

Литература для дальнейшего чтения

Основная литература

1. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И. и др. Экономико-финансовые основы управления современной школой: учеб. пособие. М.: Изд-во АПКППРО, 2009. 88 с.
2. Вифлеемский А.Б. Экономика образования: учеб. пособие: в 2 кн. М., 2003. 224 с.
3. Захарчук Л.А. Экономика образовательного учреждения: учеб. пособие. М.: Изд-во «Форум», 2007. 104 с. (Профессиональное образование).

Дополнительная литература

На русском языке:

1. Агранович М.Л., Полетаев А.В., Фатеева А.В. Российское образование в контексте международных показателей. М.: Аспект Пресс, 2005. 86 с.
2. Багдасарьян Н.Г. Ценность образования в модернизирующемся обществе // Педагогика. 2008. № 5. С. 3–9.
3. Сабуров Е.Ф., Деркачев П.В. Модель расчета стоимости и эффективность финансирования образовательной услуги общего образования // Вопросы образования. 2006. № 1. С. 197–214.
4. Тамбовцев В.Л. Конечные результаты отрасли образования и проблемы их измерения // Вопросы образования. 2006. №1. С. 5–24.
5. Гидденс Энтони. Социология. Сравнение систем школьного образования в промышленно развитых странах, 2008.

На английском языке (с 2008 по 2011 гг.):

1. Björklund Anders, Kjell Salvanes. Education and Family Background: Mechanisms and Policies. In: Eric A. Hanushek, Stephen Machin and Ludger Woessmann (eds.) Handbook of the Economics of Education. Vol. 3. Amsterdam: North-Holland, 2011, p. 201–247.
2. Bressoux Pascal, Kramarz Francis, Prost Corinne. Teachers' Training, Class Size and Students' Outcomes: Learning from Administrative Forecasting Mistakes // The Economic Journal. 2009. Vol. 119, Issue 536. P. 540–561.
3. Brewer Dominic J., Patrick J. McEwan (ed.) Economics of Education. Amsterdam: Elsevier, 2009.
4. Brunello Giorgio, Margherita Fort, Guglielmo Weber. Changes in Compulsory Schooling, Education and the Distribution of Wages in Europe // The Economic Journal. 2009. Vol. 119, Issue 536, P. 516–539.

5. Calvo-Armengol A., Patacchini E., Zenou Y. Peer Effects and Social Networks in Education // Review of Economic Studies. 2009. Vol. 76, Issue 4. P. 1239–1267.

6. Chaudhary Latika. Education inputs, student performance and school finance reform in Michigan // Economics of Education Review. 2009. Vol. 28, Issue 1. P. 90–98.

7. Colegrave Andrew, Margaret J. Giles. School cost functions: A meta-regression analysis // Economics of Education Review. 2008. Vol. 27, Issue 6. P. 688–696.

8. Costrell Robert, Hanushek Eric, Loeb Susanna. What Do Cost Functions Tell Us About the Cost of an Adequate Education? // Peabody Journal of Education. No 83(2). P. 198–223.

9. Falch Torberg, Rønning Marte and Strøm Bjarne. A cost model of schools: School size, school structure and student composition. Forthcoming in N. Soguel and P. Jaccard (eds) // Governance and performance of education systems, Springer-Verlag, 2008.

10. Hanushek, Eric A., Ludger Woessmann. The Economics of International Differences in Educational Achievement. In: Eric A. Hanushek, Stephen Machin and Ludger Woessmann (eds.) Handbook of the Economics of Education. Vol. 3. Amsterdam: North-Holland, 2011, p. 89–200.

11. Hanushek Eric A., Ludger Wößmann. Do Better Schools Lead to More Growth? Cognitive Skills, Economic Outcomes, and Causation. NBER Working Paper 14633, 2009.

12. Hanushek, Eric A. and Ludger Wößmann. How Much Do Educational Outcomes Matter in OECD Countries? // Economic Policy. 2011. No 26 (67). P. 427–491.

13. Hanushek Eric A., Steven G. Rivkin. Generalizations about using value-added measures of teacher quality // American Economic Review. 2010. No 100 (2) P. 267–271.

14. Hanushek Eric A., Steven Machin, Ludger Woessmann eds. Handbook of the Economics of Education. Vols. 3, 4. Amsterdam: North Holland, 2011.

15. Heckman James J., Humphries John Eric, Nicholas S. Mader. The GED. In: Eric A. Hanushek, Stephen Machin and Ludger Woessmann (eds.). Handbook of the Economics of Education. Vol. 3. Amsterdam: North-Holland, 2011, p. 423–483.

16. Iranzo Susana, Peri Giovanni. Schooling Externalities, Technology, and Productivity: Theory and Evidence from U.S. States // Review of Economics and Statistics. 2009. Vol. 91. No. 2. P. 420–430.

17. *Lochner Lance*. Nonproduction Benefits of Education: Crime, Health and Good Citizenship. In: Eric A. Hanushek, Stephen Machin and Ludger Woessmann (eds.). Handbook of the Economics of Education. Vol. 4. Amsterdam: North-Holland, 2011, p. 183–282.

18. *Machin Stephen*. The new economics of education: methods, evidence and policy // Journal of Population Economics Springer. 2008. Vol. 21(1). P. 1–19.

19. *Meghir Costas, Steven Rivkin*. Econometric Methods for Research in Education. In: Eric A. Hanushek, Stephen Machin and Ludger Woessmann (eds.). Handbook of the Economics of Education. Vol. 3. Amsterdam: North Holland, 2011, p. 1–87.

20. *Wößmann Ludger*. Efficiency and Equity of European Education and Training Policies // International Tax and Public Finance. 2008. No 15 (2). P. 199–230.

21. *Wößmann Ludger*. Institutional Determinants of School Efficiency and Equity: German States as a Microcosm for OECD Countries. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik // Journal of Economics and Statistics. 2010. No 230 (2). P. 234–270.

ТЕМА 3. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБРАЗОВАНИЯ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОБРАЗОВАНИИ

3.1. Способы финансирования учебных заведений

Принципиальной особенностью образовательной политики в большинстве развитых стран 60-х гг. XX века становится приоритетность финансирования системы образования, признание ее сферой национальных интересов.

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.

Консолидированный бюджет Российской Федерации составляют федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации.

Федеральный бюджет разрабатывается и утверждается в форме федеральных законов.

Бюджет субъекта РФ и свод бюджетов муниципальных образований, находящихся на его территории, составляют консолидированный бюджет субъекта РФ.

Расходы бюджета РФ на образование – финансирование дошкольного, общего образования, начального, среднего и высшего профессионального образования, переподготовки и повышения квалификации и прочие расходы в области образования.

Источником финансирования муниципальных образовательных учреждений являются также субвенции, выделяемые из муниципального бюджета. Образовательные учреждения могут привлекать дополнительные средства за счет оказания платных услуг, добровольных пожертвований и целевых взносов. Независимо от привлечённых дополнительных средств бюджетное финансирование образовательного учреждения не снижается.

Сегодня в Российской Федерации источники поступления финансовых ресурсов в сферу образования весьма разнообразны. Они складываются из бюджетных и внебюджетных средств, включая собственные средства образовательных учреждений. В свою очередь, внебюджетные средства формируются из средств внебюджетных фондов (занятости, социального страхования и т.п.), организаций, населения, иностранных источников. Бюджетное финансирование осуществляется за счет денежных средств всех уровней бюджетной системы с использованием механизма межбюджетного перераспределения.

Образовательные учреждения по своим организационно-правовым формам могут быть государственными, муниципальными, негосударственными (частными, учреждениями общественных и религиозных организаций (объединений)). С точки зрения источников финансирования, государственные и муниципальные образовательные учреждения могут быть объединены в одну группу, поскольку их финансирование базируется на единстве консолидированного бюджета Российской Федерации, включающего в себя как государственные, так и муниципальные бюджеты.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации осуществлять финансирование образовательных учреждений можно только из бюджета того уровня, к которому относится учредитель соответствующего учебного заведения.

Дошкольные образовательные учреждения и общеобразовательные школы в подавляющем большинстве находятся в ведении муниципальных образований и субъектов Российской Федерации и соответственно финансируются из местных бюджетов и бюджетов субъектов РФ. При этом доля местных бюджетов снижается, а доля региональных бюджетов возрастает.

В материалах приложения к Докладу на совместном заседании Государственного Совета Российской Федерации и Комиссии при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России от 31 августа 2010 года «Российское профессиональное образование в контексте международных индикаторов» говорится:

«Более полное представление о финансировании образования дает дополнение объемных характеристик, рассмотренных выше, структурными: распределением расходов по уровням образования, по источникам финансирования и уровням бюджетной системы. Анализ структуры расходов на образование в не меньшей степени, чем показателей объемов финансирования, обнаруживает индивидуаль-

ные и, что более важно, групповые различия между странами. Если рассматривать распределение общих объемов финансирования по уровням образования, то можно увидеть, что страны первой и второй доходной группы различаются не существенно.

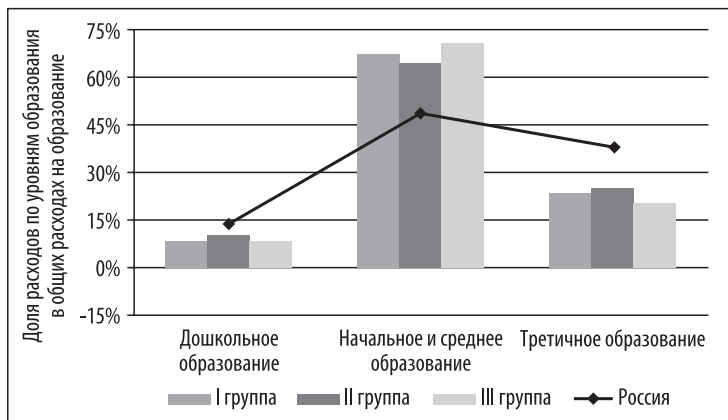


Диаграмма 4. Распределение расходов на образование по уровням образования (медианные показатели по группам стран)

Российская модель финансирования образования в этом смысле значительно отличается от общемировых тенденций: при схожей доле затрат на дошкольное образование, Россия тратит на четверть меньше на среднее образование и в полтора раза больше на третичное образование. Это в значительной степени объясняется двумя факторами – более короткой, чем в большинстве развитых странах и странах со средним уровнем развития, продолжительностью среднего образования и рекордно высокими охватами третичным образованием.

Помимо того, что развитые страны финансируют расходы на образование на более высоком уровне, диаграмма наглядно демонстрирует, что отставание Российской Федерации от среднего уровня ее доходной группы проявляется на ступени третичного образования.

Рассматривая различия в финансировании образования по ступеням в странах с разным уровнем развития можно отметить, что разрыв между расходами на среднее образование между богатыми и бедными странами больше, чем на ступени третичного образования».

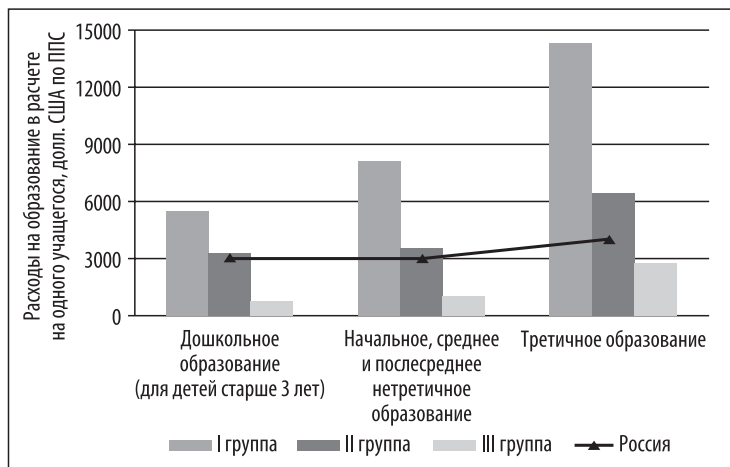


Диаграмма 5. Расходы на образование в расчете на 1 учащегося по уровням образования, долл. США по ППС (медианные показатели по группам стран)

Политика финансирования российского образования

В 2004–2010 гг. расходы на образование росли как из государственных, так и из частных источников. В 2006 г. расходы федерального бюджета на образование резко выросли по сравнению с 2005 г. – на 30% по отношению к предыдущему году. Динамику бюджетного финансирования можно проследить по ниже приведенным данным, взятым из источников официальной статистики.

Таблица 1

Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ на образование 2004–2008 гг., млн руб.

	2004	2005	2006	2007	2008
Образование всего, в т.ч.	471 577	627 833	810 679	1 036 749	1 298 834
Дошкольное образование	91 150	111 102	143 406	189 292	251 454
Общее образование	296 742	354 166	472 399	596 623	733 201

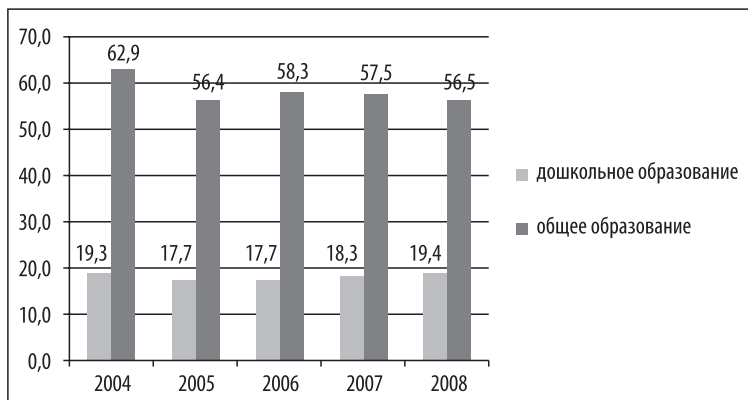


Диаграмма 6. Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ на образование 2004–2008 гг., в % от всех расходов на образование

Согласно данным Федерального казначейства РФ, в соответствии с Отчетом об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов на 1 января 2011 г., объем всех выделяемых бюджетных средств на образование в 2010 году составил 1893,86 млрд руб. Из них на дошкольное, общее, начальное, среднее и высшее профессиональное образование в сумме было потрачено 1690,3 млрд руб. В 2009 г. совокупные бюджетные расходы на указанные уровни образования были равны 1598,8 млрд руб., а в 2008-м – 1445,6 млрд руб.

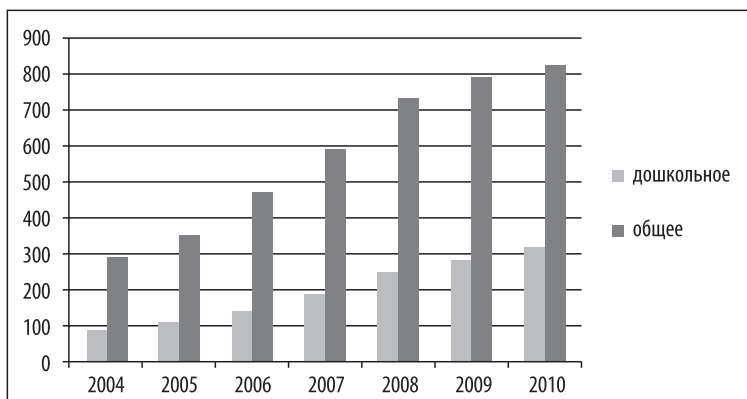


Диаграмма 7. Объемы бюджетного финансирования образования в 2004–2010 гг., млрд рублей

Таблица 2

Динамика расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ на образование, в %

	2005 к 2004	2006 к 2005	2007 к 2006	2008 к 2007
Образование всего, в т.ч.	133	129	128	125
Дошкольное образование	122	129	132	133
Общее образование	119	133	126	123

Приоритетный национальный проект «Образование» (ПНПО), как известно, был развернут в 2006 г. В общем образовании в 2007 г. в рамках ПНПО началась реализация комплексных программ модернизации региональных систем образования, в которых ведущими элементами были: внедрение нормативного подушевого финансирования и отработка новой отраслевой системы оплаты труда работников образования.

В 2007 г. к участию в ПНПО приступило 10 субъектов Федерации. По результатам второго конкурса в 2008 г. к ним присоединился еще 21 регион.

В 2008–2010 гг. темпы роста расходов федерального бюджета на образование существенно снижаются по сравнению с 2007 г. Таким образом, расходы на образование утратили в бюджете 2008–2010 гг. тот выраженный приоритетный характер, которым они обладали в 2006–2007 гг.

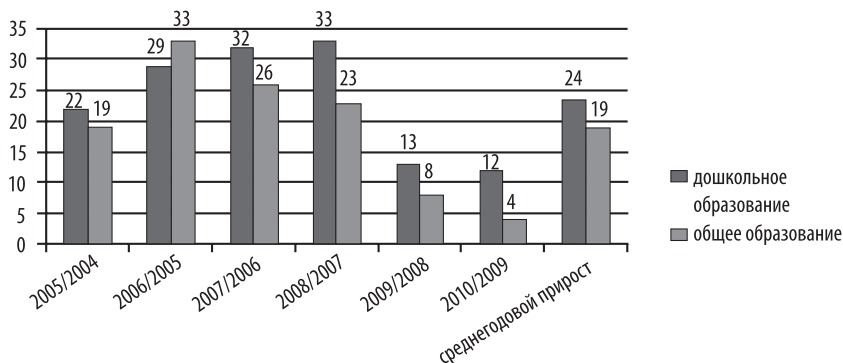


Диаграмма 8. Динамика бюджетного финансирования в разрезе уровней образования в 2004–2010 гг.

В динамике объемы бюджетного финансирования образования росли, среднегодовой прирост за период 2008–2010 гг. составил 8%. По сравнению за весь период 2004–2010 гг. среднегодовой прирост составил 21%, что почти в 2,6 раза больше, чем за последние исследуемые годы.

Таблица 3

Распределение расходов регионального консолидированного бюджета на образование по уровням бюджетов СЗФО, в 2003–2006 гг., в %

Регион	Доля регион. бюд., 2003 г.	Доля мест. бюд., 2003 г.	Доля регион. бюд., 2004 г.	Доля мест. бюд., 2004 г.	Доля регион. бюд., 2005 г.	Доля мест. бюд., 2005 г.	Доля регион. бюд., 2006 г.	Доля мест. бюд., 2006 г.
Российская Федерация	25,6	74,4	28,5	71,5	27,8	72,2	26,2	73,8
Северо-Западный федеральный округ	40,2	59,8	43,8	56,2	41,8	58,2	43,9	56,1
Республика Карелия	20,3	79,7	15,8	84,2	11,6	88,4	11,3	88,7
Республика Коми	12,1	87,9	11	89	7,9	92,1	8,4	91,6
Архангельская область (включая Авт. округ)	8,5	91,5	8	92	8	92	10,9	89,1
Ненецкий автономный округ	39	61	42,1	57,9	39,9	60,1	41	59
Вологодская область	29,2	70,8	25,6	74,4	22,6	77,4	22,3	77,7
Калининградская область	9,5	90,5	7,3	92,7	8,2	91,8	8,9	91,1
Ленинградская область	13,8	86,2	45,8	54,2	48,5	51,5	48,2	51,8
Мурманская область	7,2	92,8	9,3	90,7	6,7	93,3	7,3	92,7
Новгородская область	8,7	91,3	7,9	92,1	7,8	92,2	8,5	92,5
Псковская область	15,4	84,6	20	80	14,4	85,6	14,9	85,1
г.Санкт-Петербург	97,8	2,2	98,5	1,5	98,2	1,8	98,2	1,8

Таблица 4

**Структура расходов регионального консолидированного бюджета
на образование СЗФО, в 2003–2006 гг., в %**

Регион	Доля текущих затрат в расч. рег. конс. б-та на образ., 2002	Доля капиталь- ных затрат в расч. рег. конс. б-та на образ., 2002	Доля текущих затрат в расч. рег. конс. б-та на образ., 2003	Доля капиталь- ных затрат в расч. рег. конс. б-та на образ., 2003	Доля текущих затрат в расч. рег. конс. б-та на образ., 2004	Доля капиталь- ных затрат в расч. рег. конс. б-та на образ., 2004
Российская Федерация	5,4	94,6	92,3	7,7	94,6	5,4
Северо-Западный федеральный округ	4,6	95,4	95,2	4,8	96,2	3,8
Республика Карелия	3,3	96,7	96,2	3,8	96,8	3,2
Республика Коми	3,5	96,5	94,1	5,9	96,1	3,9
Архангельская область (включая Авт. округ)	1,8	98,2	97,1	2,9	98,7	1,3
Ненецкий автономный округ	9,7	90,3	90,6	9,4	86,1	13,9
Вологодская область	4,3	95,7	92,4	7,6	97,4	2,6
Калининградская область	2,7	97,3	97,1	2,9	98,2	1,8
Ленинградская область	4,4	95,6	96,1	3,9	95	5
Мурманская область	11,4	88,6	95,7	4,3	98,5	1,5
Новгородская область	1,7	98,3	98,5	1,5	99,4	0,6
Псковская область	3,7	96,3	95	5	93,9	6,1
г.Санкт-Петербург	4,1	95,9	95,1	4,9	95	5

Таблица 5

Расходы общеобразовательных учреждений СЗФО в расчете на одного учащегося, рубли (с учетом коэффициента удорожания стоимости условной единицы бюджетных услуг), 2000–2003 гг.

Регион	2000	2001	2002	2003
Российская Федерация	4321	5921	9114	10 450
Северо-Западный федеральный округ				
Республика Карелия	3834	4407	7466	8657
Республика Коми	3139	4564	6717	7612
Архангельская область	6475	6399	9706	9121
Вологодская область	5046	7292	8087	10 163
Калининградская область	3084	4697	7891	9081
Ленинградская область	3568	5797	8196	10 550
Мурманская область	2697	3210	10 970	12 550
Новгородская область	4115	5193	8134	10 025
Псковская область	3543	4375	8575	9430
Санкт-Петербург	4233	5670	4128	5531

Основные направления использования финансовых ресурсов

Основными направлениями финансирования системы образования являются:

- заработная плата работников отрасли,
- коммунальные услуги,
- налоговые платежи,
- инвестиционные расходы,
- прочие расходы.

3.2. Финансирование ОУ как основа государственной ГАРАНТИИ ПОЛУЧЕНИЯ ГРАЖДАНАМИ ОБРАЗОВАНИЯ В ПРЕДЕЛАХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

Существуют разные направления финансирования. В рамках обязательного образования модели финансирования рассматриваются как статьи законодательных и нормативных актов в области образования, определяющие образование как бесплатное в каждом государстве. В этом случае наиболее часто используются модели финансирования, основанные на пересмотре соотношения между расходами и доходом

внутри учебного заведения. В дошкольном образовании влияние на образование инструментов рынка, которые управляют ДООУ в условиях рыночной экономики, включает в себя конкуренцию и осуществляется напрямую.

Основное направление новых моделей финансирования образования в разных странах, хотя все они определяются различными стратегиями, заключается в *совместном финансировании образования со стороны государства, частных организаций, семей, самих обучаемых, спонсоров, донорских и благотворительных организаций при участии некоммерческих структур*. Все эти модели отдают предпочтение системе финансирования, повышающей эффективность гибкой, динамичной и направленной на результат системы открытого обучения, поскольку она основана на высокой степени измеримости результатов деятельности индивидуумов и учебных заведений, что также является руководящим принципом общества знания. При реализации такой политики основной бюджет на развитие образования в западноевропейских странах складывается из государственного и местного бюджетов. На сегодняшний день небольшая часть бюджета поступает из разных частных структур, но во всех странах за последние десять лет наблюдается устойчивая тенденция к увеличению этой доли бюджета.

В зарубежных странах уже выработаны новые стратегии в сфере образования – это предоставление автономности учебным заведениям, децентрализации стратегического планирования и разработки политики; формирование новых механизмов распределения государственных средств.

Ханс-Георг Хофман выделяет три модели финансирования образования, сложившиеся в настоящий момент:

1. Модель, ориентированная на свободный рынок.

Разные формы этой модели используются в основном в государствах континентальной Европы. Эта модель побуждает государственные и частные учебные заведения соответствовать способам финансирования, принятым на рынке. Модель предполагает повышение качества учебы учащихся, рост прибыли учебного заведения в соответствии с финансовыми издержками на образование со стороны государства и отдельных лиц согласно потребностям в рабочих местах и стабильности общества. Неолиберализм в финансировании образования ищет новые пути привлечения средств финансирования государственного и частного образования со стороны отдельных лиц. Приверженцы неолиберализма самым решительным образом отстаивают принцип отчетности в управлении образованием в целом и отдельными учебными за-

ведениями в частности в пользу непосредственного внедрения экономики, регулирующей жизнь всего общества, в сферу образования. Сюда же входит и новое понимание обучения. Учебное заведение представляется более децентрализованным автономным производством, производителем образовательных услуг, действующим на рынке так же, как и любая другая фирма. В качестве производителя образовательных услуг в условиях рынка учебное заведение должно само нести ответственность за продажу образовательного и прочего продукта и функционировать на открытом рынке для всех видов продукции, используемых для продажи в учебных заведениях. Автономные учебные заведения сами несут ответственность за свои действия на рынке в условиях конкурентной борьбы и за продажу образовательного продукта пользователям с максимальной прибылью. Неолиберальные модели финансирования поддерживают политику повышения юридической независимости учебных заведений от государства.

Сюда же входит передача разных форм государственного, регионального и муниципального бюджетов учебным заведениям под их ответственность. Эта политика нацелена на повышение ответственности учебных заведений за статьи расходов и сопровождается строгим контролем со стороны властных структур. Неолиберальная политика финансирования отдает предпочтение коренному сокращению расходов на образование со стороны государства и передаче образования во власть рыночных сил. Сюда же входит сокращение роли государства в образовании и невмешательство в принятие решений учебными заведениями, повышение самостоятельности ориентированных на рынок учебных заведений.

Такая политика финансирования включает в себя также изменение системы оплаты преподавателей по результатам и практика вознаграждения работников, особо проявивших себя в подготовке обучаемых.

Однако сегодня сторонники неолиберализма в Европе, Америке, Австралии и Новой Зеландии отдают предпочтение политической стратегии общей ответственности и долевого финансированию образования со стороны государства, регионов, общин, предприятий, деловых организаций, частных благотворительных организаций и частных лиц. Также следует учитывать, что неолиберальные модели финансирования выбирают сегодня политику равных возможностей для каждого успевающего учащегося, входящего в рынок труда на свой страх и риск и несущего временные и финансовые затраты на индивидуальное обучение. Идеология неолиберализма заключается в развитии общества и индивидуумов посредством неравенства образования как главного

фактора для усовершенствования учебной деятельности и сокращения времени на обучение. Бесплатным будет только базовое образование, обязательное для всех, а также обучение в той или иной степени наиболее одаренных и способных. Неолиберальные модели финансирования привязаны к результатам, а не к затратам (вложениям). Такая теория и практика неолиберализма основана на теоретических работах М. Фридмана, Ф.А. фон Хайека, Ф. Чабба и Т.М. Моэ. В области политики эти теории применялись президентами США Рональдом Рейганом и Джорджем Бушем. В Великобритании эту политику в области образования выбрали премьер-министры Маргарет Тэтчер и ее последователь Джон Мэйджор. Под руководством этих идей на национальном уровне деятельность учебных заведений в большой степени определяется финансированием.

2. Модель финансирования образования, ориентированная на общественный рынок.

Последователи этого вида финансирования образования в большей степени заинтересованы в стратегии, продвигающей индивидуума и стимулирующей активное успешное обучение в течение определенного периода времени. Эта система финансирования, выбранная современными социал-демократическими партиями Западной Европы, характеризуется равновесием между личной ответственностью обучаемого и активной помощью государственных, и в большей степени негосударственных, учебных заведений индивидуумам в их учебе и построении карьеры. Теоретической базой является концепция активного государства. Эта модель рекомендует также сокращение государственного финансирования образования и отдает предпочтение повышению вложений индивидуумов в получение образования, принимая во внимания социальную систему. Эта модель открыта для частичной приватизации системы образования. Финансирование образования должно осуществляться через усиление ориентации образовательного продукта, производимого учебными заведениями, на потребителя и через поддержку политики привлечения всех частных потребителей к финансированию учебных заведений. Она также открыта для совместного управления деятельностью учебных заведений всеми заинтересованными участниками, исходя из основного принципа социальной демократической концепции образования нового среднего класса.

Приверженцы образования для средних слоев общества также предпочитают модели финансирования учебных заведений на основании партнерских отношений между государственным и частным секторами для спонсорства, сбережений для образовательных ваучеров и

предоставления учебным заведениям ответственности за их бюджет, как и в случае с неолиберализмом, однако эта система открыта также и для стимулирования деятельности учебных заведений и обучаемых. Финансирование должно поддерживать политику, гарантирующую *равные возможности для всех при вхождении в систему образования, но не результаты*. Финансирование должно быть открыто для элитного образования в общеобразовательных учебных заведениях, использования образования для инноваций в экономике для содействия развитию образования на протяжении всей жизни, позволяющего сократить издержки на формальное образование в системе учебных заведений.

Экономическое теоретическое мышление, подготавливающее новое технологическое развитие, оказывает влияние на социально-демократическое теоретическое мышление и на новые идеи общественного развития. Школа в этом контексте рассматривается как структура, способствующая снижению социальных конфликтов. Финансирование учебной деятельности призвано удовлетворить социальные, технологические и экономические требования. Большое влияние на стратегическое мышление в области новых моделей финансирования образования оказали Д. Шумпетер, Н. Кондратьев, Дж. Гидденс, У. Ромбах и Х. Майер.

3. Антирыночная модель социального финансирования образования, ориентированная на альтернативное интегрированное общество.

В наши дни представители профсоюзов и альтернативно мыслящих научных кругов отдают предпочтение третьей модели финансирования образования. Их позиции таковы: для дальнейшего развития благосостояния государства оно должно взять на себя всю ответственность за финансирование образования. Такая стратегия определяется политикой повышения расходов государства на образование в соответствии с направлением так называемых «длинных волн» в образовании и наряду с изменением социальных, технологических и культурных условий. Государство должно увеличить налогообложение крупной собственности. Образование должно развивать индивидуумов во всесторонне развитых граждан, должно являться заботой всего общества и быть свободным от доминирующего влияния большого бизнеса. Финансирование должно содействовать процессу децентрализации через усиление влияния образовательных сообществ и повышение демократии в принятии решений по вопросам образования на местах и в регионах. Государство должно увеличить расходы на потребности рынка труда и продвигать общественный сектор занятости в связи с проведе-

нием политики систематического дополнительного образования. Финансирование образования должно служить потребностям индивидуума и интересам демократического гражданского общества. Основной аспект изменения политики финансирования образования заключается не только в равенстве начальных возможностей, но также и результатов. Новыми источниками финансирования могут стать налоги с предприятий и других организаций, не подготовленных к обучению индивидуумов. Новые модели финансирования предлагают увеличение преподавательского состава, сокращение рабочего времени персонала учебных заведений, повышение заработной платы преподавателей и сотрудников учебных заведений (сегодня эти предложения на рынке не действуют, поэтому разрабатываются альтернативные модели для установления более тесной связи с основными постулатами второй модели). Теоретической базой для этого направления занимаются Европейский исследовательский институт профсоюзов Европы, находящийся в Брюсселе, специальный Совет исследовательского института профсоюзов Германии, так называемый Исследовательский центр профсоюзов работников образования Германии во Франкфурте.

Анализируя вышеперечисленные модели, можно сказать, что все они считают трудовые ресурсы важнейшим источником благосостояния любой страны.

Новые модели иного распределения расходов на нужды образования со стороны правительства, региональных и муниципальных администраций являются ответом государства на вопрос, каким образом, сократив бюджетное финансирование, сохранить возросшие требования к образованию, предлагаемому государственными и частными учебными заведениями, а также центрами подготовки на предприятиях. В Нидерландах, например, развита так называемая Лондо-система, а также паушальное финансирование и особые виды грантов. Интересен опыт США и Испании, который заключается в перемещении государственного бюджета из различных департаментов администрации в объединенные департаменты образования и экономики. В Англии и Шотландии в последние годы изменились финансовые отношения между правительством (государственный уровень) и LEA (местные бюджеты) и вместе с тем повысилась ответственность отдельных учебных заведений за их бюджет.

Использование норматива бюджетного финансирования общего образования позволяет формировать бюджет образовательных учреждений, определять объективные потребности в финансовых средствах,

обеспечивает прозрачность при формировании и прохождении финансовых потоков в сфере образования. В значительной мере нормативный принцип финансирования является необходимым и неизбежным моментом при проведении последовательной политики децентрализации управления образовательной сферой, развития хозяйственной самостоятельности образовательных учреждений.

Исходная идея нормативно-подушевого финансирования (НПФ) школы была выдвинута М. Фридменом в середине 50-х гг. XX в. Идея состояла в том, что в государственную нерыночную систему общего образования вводился некий рыночный инструмент, позволяющий сочетать преимущества рыночной организации предоставления услуг с гарантиями финансирования школы государством. В первую очередь имелось в виду создание механизма здоровой конкуренции школ за учеников, рост их нацеленности на индивидуальные потребности и особенности школьников, повышение возможностей выбора в школьной системе, а также рост эффективности бюджетных расходов на школу. При этом предполагалось, что школы получат существенно большую, чем ранее, свободу в расходовании поступающих бюджетных средств, в первую очередь в части оплаты труда наиболее эффективно работающих учителей.

В нашей стране переход на подушевое финансирование общего образования был связан необходимостью решения таких проблем, как сокращение соотношения между учащимися и учителями, крайне затратный характер финансирования ряда сельских школ при низком качестве образования, рост в школах доли персонала, не связанного с преподаванием. Переход на НПФ был ориентирован на повышение эффективности бюджетного финансирования, повышение качества бюджетной образовательной услуги общего образования в сочетании с мерами недопущения снижения фактически сложившегося финансирования отдельных образовательных учреждений в течение переходного периода на принципы НПФ (за исключением случаев снижения объема оказываемых учреждением образовательных услуг).

Основа реализации нормативного подхода в финансировании общеобразовательных учреждений – региональные законы о минимальных социальных стандартах, а также утвержденные законами субъектов Российской Федерации или постановлениями региональных органов исполнительной власти методики расчета нормативов бюджетного финансирования реализации основных общеобразовательных программ.

Были выбраны пилотные регионы – Республика Чувашия, Самарская и Ярославская области, в которых, начиная с 2001 г., НПФ апробировался в рамках займа Международного банка Реконструкции и развития «Проект реформы системы образования».

Опыт внедрения НПФ выявил ряд общих проблем, характерных для большинства субъектов РФ, среди них можно выделить следующие:

1. Отсутствие единообразия в определении нормативов финансирования.

Согласно ст. 41 Закона РФ «Об образовании» «нормативы определяются по каждому типу, виду и категории образовательного учреждения, уровню образовательных программ в расчете на одного учащегося, воспитанника, а также на иной основе». То есть никаких жестких требований по определению нормативов финансирования в действующем законодательстве нет: они могут определяться в расчете на один класс, на квадратный метр площади здания и вообще по любой формуле, утвержденной органами власти субъекта.

2. Проблема учета различных коэффициентов, которые не всегда адекватно отражают существующую потребность в финансировании определенных расходов. Так, изменение соотношения тарифов на разные виды коммунальных услуг приведет к необходимости пересчета всей системы коэффициентов.

3. Проблема недоведения средств до получателей.

Даже в рамках реализации комплексных проектов модернизации образования мало регионов использовали НПФ с доведением средств по нормативам непосредственно до школ. Многие регионы при расчете субвенций использовали непрозрачную систему поправочных коэффициентов, доводя средства до школ при формально используемых нормативах в весьма отличных от рассчитанных по формулам размерах.

4. Отсутствие конкуренции на рынке образовательных услуг.

Одной из целей введения НПФ – дать ученику возможность выбрать учебное заведение (идея – школы конкурируют за учеников). Если ученики выбирают лучшую школу, повышается их удовлетворенность качеством работы школы. А повышение наполняемости классов – лишь следствие. На самом деле возможности конкурировать у школ оказалась ограниченной, даже в крупных городах это возможно лишь в рамках одного микрорайона вследствие транспортных проблем. Если же в селе всего одна школа, а в малом городе – две на разных концах города, то никакой конкуренции между ними быть не может. Поэтому такие цели можно ставить только в городской местности, да и то лишь в крупных городах.

5. Использование неполных моделей нормативного финансирования.

Из анализа региональных моделей НПФ школ, исходя из принятых нормативных актов, можно заметить, что подавляющее большинство субъектов РФ использует неполные модели нормативного финансирования – оно реализуется только на уровне передачи субвенций муниципальным образованиям. При этом в большинстве субъектов РФ принципы распределения средств на уровне МО непрозрачны и «нормативы» во многом зависят от фактических расходов, сложившихся за предыдущие годы.

6. Подстройка нормативов под прежнее финансирование.

Практически все регионы стали вводить некие адаптационные надбавки к нормативам, сводящиеся к тому, чтобы оставить финансирование школ в фактически сложившихся объемах. Причем и в порядке эксперимента регионы боятся изменить такой порядок: даже 1–5% школ остерегаются финансировать по принципу «деньги следуют за учеником».

При значительных положительных отклонениях расчетных значений фонда оплаты труда (ФОТ) по нормативу от фактически сложившегося уровня ФОТ при той же численности учащихся для соответствующих ОУ устанавливались ограничения на рост фонда оплаты труда. В случае же отрицательных отклонений устанавливался фактический размер ФОТ в предыдущем финансовом году с индексацией. Меньше денег ОУ не получало – вне зависимости от числа учащихся. Учитывая, что этот регион был назван в числе передовых по реализации НПФ, понятно, что и в других происходило нечто аналогичное.

Таким образом, несмотря на то, что актуальность и необходимость перехода на НПФ не вызывает сомнений, практическая его реализация оказалась неудовлетворительной. Все это обуславливает необходимость доработки как федерального и регионального законодательства в области финансирования общего образования и поиска путей совершенствования его практической реализации.

Анализ российской практики позволил сформировать три модели поведения регионов при определении норматива, его расчете, адаптационном периоде.

Таблица 6

Модели нормативного подушевого финансирования, применяемые в РФ

	Модель I	Модель II	Модель III
Определение норматива	Образовательный стандарт (гарантированный минимум)	Средние удельные расходы	Нормативы по типам и видам образовательных учреждений
Расчет норматива	Основа – часы БУП по программам и годам обучения, использование коэффициентов удорожания по видам программ	Основа – средние удельные расходы независимо от типов и видов ОУ	Основа – модельные типовые штаты в различных типах и видах образовательных учреждений
Особенности	Учитывается специфика контингента учащихся	Норматив определяется отдельно для городских и сельских школ.	Основа расчета норматива – модельные типовые штатные расписания по каждому типу и виду общеобразовательного учреждения. Модельные типовые штатные расписания используются только для определения величин нормативов.
Формула норматива расходов	$R_i^n = 3_i^{yn} + P_{учек}^i$ <p>где: 3_i^{yn} – расходы по заработной плате в i-том муниципальном образовании на реализацию государственного стандарта общего образования в расчете на одного обучающегося по видам классов (s) и по ступеням обучения (n). P – расходы на обеспечение учебного процесса в расчете на одного обучающегося. 3_i^{yn} определяется по формуле:</p> $3_i^{yn} = \frac{a}{3} \cdot b \cdot 1,262 \cdot 1,02 \cdot 1,33 \cdot 12 \times \frac{m}{k \cdot w \cdot c}$	$\Phi_{ic} = Nc \times Yc + Ng \times Yg + A_{ic}$ <p>По завершении адаптационного периода и введения нормативов с учетом различных типов и видов</p> $\Phi_{ic} = \sum_{i=1}^n N_i \cdot Y_i$ <p>где: Φ_{ic} – объем субвенции, передаваемой местному бюджету из бюджета субъекта РФ на реализацию государственного стандарта; Nc – региональный расчетный подушевой норматив для сельской местности; Ng – региональный расчетный подушевой норматив для городской местности;</p>	$3 = \frac{(Ta \cdot Sta) + (Tp \cdot Stp) + (Tu \cdot Stu) + (To \cdot Stu)}{m} \cdot 1,262 \cdot 12 \cdot c / K,$ <p>где: Ta – количество ставок административного персонала (в зависимости от количества классов); Sta – ставка заработной платы административного персонала, соответствующая среднему разряду; Tr – количество ставок педагогического персонала (в зависимости от количества классов); Str – ставка заработной платы педагогического персонала, соответствующая среднему разряду;</p>

<p>Формула норматива расходов</p>	<p>где a – число часов по базисному учебному плану (БУП) при 6-дневной рабочей неделе; d – число часов на ставку (учебная нагрузка педагога в неделю); b – ставка заработной платы педагогов, соответствующая среднему разряду по РТС; 1,262 – коэффициент отчислений по единому социальному налогу; 1,02 – коэффициент увеличения фонда оплаты труда, связанного с повышением стажа, квалификационной категории и т.п.; 1,33 – коэффициент увеличения фонда оплаты труда на величину доплат и надбавок из надтарифного фонда; 12 – количество месяцев в году; m – нормативная наполняемость классов, установленная регионом соответствует средним значениям по ступеням обучения отдельно для городских и сельских школ; k – коэффициент увеличения фонда оплаты труда на административно-управленческий, учебно-вспомогательный и обслуживающий персонал; w – коэффициенты удорожания от различных факторов, утвержденные таблицей 4; c – коэффициент удорожания фонда оплаты труда за работу в сельских учреждениях (25%)</p>	<p>Ус – количество сельских учащихся в данном муниципальном образовании; Уг – количество городских учащихся в данном муниципальном образовании; A_n – адаптационная надбавка данному муниципальному образованию, устанавливаемая на переходный (адаптационный) период (не более 3-х лет), определяемая по формуле: $A_n = \Phi_n - \Phi_{n, \text{н.р.}}$где Φ_n – фактические расходы на обеспечение государственных гарантий общедоступного бесплатного общего образования в данном муниципальном образовании в предыдущем финансовом году (году, предшествующему введению НПО), $\Phi_{\text{н.р.}}$ – объем ассигнований по нормативу. Формула для расчета норматива финансирования по второй модели: $З = \frac{Е}{Р}$где: Е – Всего расходов (оплата труда с начислениями, прочие расходы, непосредственно связанные с учебным процессом); Р – Всего учащихся.</p>	<p>Тн – количество ставок учебно-вспомогательного персонала (в зависимости от количества классов); Стн – ставка заработной платы учебно-вспомогательного персонала, соответствующая среднему разряду; То – количество ставок обслуживающего персонала (в зависимости от количества классов); Сто – ставка заработной платы обслуживающего персонала, соответствующая среднему разряду; 1,262 – коэффициент отчислений по единому социальному налогу; 12 – количество месяцев в году; m – количество детей в классе в среднем по школе; c – коэффициент удорожания фонда оплаты труда за работу в сельских учреждениях (25%); k – число классов в образовательном учреждении.</p>
---	---	--	---

Тема 3. Финансовые аспекты образования и роль государства в образовании

Существует также комплекс федеральных целевых программ (ФЦП) в сфере образования, финансируемых из федерального бюджета. Федеральные целевые программы формируются для решения конкретных задач или выполнения определенных функций с участием многих министерств и ведомств. В этом случае программа выступает как организационная форма, обеспечивающая горизонтальную координацию деятельности независимых компонентов в отраслевой иерархической структуре. Конкретная задача, решаемая программно-целевым методом, должна соответствовать основным направлениям социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу.

Таблица 7

**Распределение объемов финансирования мероприятий Программы
(млн руб.).**

Источник финансирования	Объем финансирования					
	2006–2010 гг. – всего	в том числе				
		2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Всего	61 952,35	9 485,19	10 360,97	12 740,85	13 622,23	15 743,11
Федеральный бюджет	45 335,02	6 335	7 518,44	9 300,87	10 196,93	11 983,78
Другие источники – всего	16 617,33	3 150,19	2 842,53	3 439,98	3 425,3	3 759,33
В том числе:	4115,59	476,26	708,71	953,19	954,52	1022,91
бюджеты субъектов Российской Федерации	12 501,74	2 673,93	2 133,82	2 486,79	2 470,78	2 736,42
Внебюджетные источники	4 115,59	476,26	708,71	953,19	954,52	1 022,91

Проблемы, входящие в компетенцию федеральных органов исполнительной власти, решаются в рамках средств, выделяемых им из федерального бюджета на основную деятельность, а для органов исполнительной власти субъектов РФ – с использованием субвенций, трансфертов, дотаций и т.д. Бюджеты субъектов федерации софинансируют мероприятия ФЦП, в которых данный регион участвует. В таблице приведено соотношение средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и внебюджетных средств в процессе реализации Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 гг.

3.3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ

Говоря о бюджетных расходах можно рассматривать четыре вида эффективности:

- экономичность – соотношение ресурсов образования к расходам бюджета;
- экономическая эффективность – соотношение прямых результатов к используемым ресурсам;
- социальная эффективность – соотношение конечных результатов к прямым результатам;
- социально-экономическая эффективность – соотнесение общественного эффекта образования к используемым ресурсам.

Существует несколько моделей управления бюджетными ресурсами, основаны они на двух подходах:

- затратный;
- результативный.

До недавнего времени наиболее распространенной была затратная модель финансового управления. Сущность затратной модели заключается в отсутствии у бюджетополучателей самостоятельности в принятии решений относительно расходования выделенных им ассигнований. Оценить эффективность расходования бюджетных ассигнований при использовании затратной модели управления бюджетными ресурсами крайне сложно ввиду отсутствия установленных на законодательном уровне конечных результатов деятельности, которые должны быть достигнуты.

Такая модель имеет много негативных последствий и приводит к тому, что:

- Ответственность за принятие финансовых решений концентрируется на самых верхних уровнях управления, оказывающихся перегруженными и зачастую неспособными адекватно воспринимать поступающую информацию. Процесс принятия решений, требующий массы согласований, затягивается. Сами решения иногда становятся неактуальными.
- Снижается уровень ответственности и сдерживается инициатива нижнего звена государственного управления. Отсутствует заинтересованность в экономии средств, эффективном использовании локальных ресурсов. Статус и уровень зарплаты определяется количеством подчиненных, стажем, объемом исполняемых предписаний, т.е. параметрами не связанными с конечными результатами.

- Постоянно действуют стимулы роста расходов на единицу работ и услуг, поскольку чиновники, не имея иных возможностей улучшить себе жизнь, периодически обращаются с требованиями увеличить расходы на содержание, не проводя при этом внутренней рационализации.
- Конечные результаты деятельности оказываются вторичными по сравнению с соблюдением самодовлеющей финансовой дисциплины.

Зная особенности затратного финансирования, многие зарубежные страны перешли на систему бюджетирования по результатам (или ее еще называют БОР – бюджет, ориентированный на результат). В связи с тем, что ресурсы ограничены, а потребности общества – нет, то в БОР ориентация идет на конечный результат. Определяются ключевые показатели, которых необходимо достигнуть, и для их получения выделяются средства. ПНП, принятые в 2005 г. Россией стали как раз первым опытом работы в системе БОР.

Неэффективные расходы

В настоящее время **эффективность** деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления в сфере общего образования оценивается сегодня по доле **неэффективных расходов** в общем объеме расходов консолидированного бюджета субъекта РФ на общее образование. Существует несколько нормативных документов по этой тематике, один из них это порядок расчета объема неэффективных расходов, утвержденный Постановлением Правительства РФ еще в 2009 г. В рамках реализации Указа Президента РФ 2008 г. «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления» субъекты федерации ежегодно отчитываются о бюджетных расходах.

Основным показателем неэффективных расходов согласно данному Постановлению является превышение доли непедагогического персонала учебных заведений. Но согласно законодательству формированием штатного расписания занимается руководитель учреждения, поэтому субъекты не могут напрямую регулировать данную динамику.

3.4. Внебюджетная деятельность и виды внебюджетной деятельности ОУ

Можно выделить два основных фактора, способствующих увеличению внебюджетной составляющей в общем объеме финансирования:

- уменьшение бюджетных ассигнований на образование, обуславливающее необходимость расширения доходов от внебюджетной деятельности как важного фактора «выживания» и развития государственных образовательных учреждений в новых условиях хозяйствования;
- наличие платежеспособной части населения, готовой получать дополнительные образовательные услуги.

Государственные и муниципальные образовательные учреждения имеют право осуществлять реализацию продукции, работ и услуг согласно п. 5 ст. 42, пп. 1,2 ст. 45 и п. 3 ст. 47 Федерального закона «Об образовании».

Государственные и муниципальные образовательные учреждения оказывают платные дополнительные образовательные услуги за рамками соответствующих образовательных программ и государственных стандартов с целью совершенствования образовательного процесса.

Примерный перечень *платных дополнительных образовательных услуг* как основного источника внебюджетных поступлений образовательных учреждений и необходимые условия ведения такой деятельности определены Письмом Госкомвуза России от 21 июля 1995 г. №52-М «Об организации платных дополнительных образовательных услуг».

Образовательные учреждения согласно п. 8 ст. 41 и п. 5 ст. 42 Федерального закона «Об образовании» могут получать от спонсоров, дарителей, благотворителей, учредителей и работодателей целевые денежные средства, в том числе на ведение образовательной деятельности и оказание услуг сторонним потребителям.

По каждому источнику внебюджетных средств формируется своя смета доходов и расходов (как составляющая часть общей сводной сметы) по установленным статьям расходов.

Вопросы и задания

1. Проанализируйте таблицу 3 «Распределение расходов регионального консолидированного бюджета на образование по уровням бюджетов СЗФО, в 2003–2006 гг., в %» – какова динамика финансирования образования по субъектам СЗФО из регионального и местного бюджетов. Как вы думаете, почему доли у разных субъектов отличаются друг от друга?

2. Какие модели финансирования образования вы можете перечислить и в чем их отличия в разрезе вопроса – возможности-результаты учащихся?

3. В чем состоят отличия моделей нормативного подушевого финансирования, применяемые в РФ? Под какую из трех обобщенных моделей подходит модель финансирования в Санкт-Петербурге?

4. Почему модель управления бюджетными ресурсами в Российской Федерации стала использовать результативный подход вместо затратного?

Литература для дальнейшего чтения

Основная литература

1. Абанкина И.В. Финансирование школьного образования в условиях бюджетной реформы // Народное образование. 2010. № 10.

2. Абанкина И.В. Бюджетное финансирование образовательных учреждений: структура и источники денежных средств / И.В. Абанкина, Е.В. Савицкая // Вопросы статистики. 2006. № 7. – с. 45–53.

3. Абанкина И.В., Абанкин Д.А., Белов Н.В. и др. Финансирование общеобразовательных учреждений: региональный аспект. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 227 с.

4. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И. и др. Экономико-финансовые основы управления современной школой: учеб. пособие. М.: Изд-во АПКППРО, 2009. 88 с.

5. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И. и др. Экономика школы: модели финансирования, автономия, развитие сети. М.: Сентябрь, 2008. 192 с.

6. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Клячко Т.Л. и др. Образовательное учреждение в условиях введения подушевого финансирования и отраслевой системы оплаты труда: учеб.-метод. комплект материалов для подготовки тьютеров. М.: АПКППРО, 2007. 92 с.

7. Беляков С.А. Новые лекции по экономике образования. М.: Макс-Пресс, 2007.

8. Беляков С.А. Финансирование системы образования в России. М.: МАКС-Пресс, 2006. 304 с.;

9. Вифлеемский А.Б. Экономика образования: учеб. пособие: в 2 кн. М, 2003. 224 с.

10. Захарчук Л.А. Экономика образовательного учреждения: учеб. пособие. М.: Изд-во «Форум», 2007. 104с. (Профессиональное образование).

Дополнительная литература

На русском языке:

1. *Агранович М.Л., Полетаев А.В., Фатеева А.В.* Российское образование в контексте международных показателей. М.: Аспект Пресс, 2005. 86 с.

2. *Сабуров Е.Ф., Деркачев П.В.* Модель расчета стоимости и эффективность финансирования образовательной услуги общего образования // Вопросы образования. 2006. № 1. С. 197–214.

3. *Тупенко Н.Г.* Нормативно-подушевое финансирование школьного образования в регионах России // Общественные науки и современность. РАН. 2010. № 3.

На английском языке (с 2008 по 2011 гг.):

1. *Chaudhary Latika.* Education inputs, student performance and school finance reform in Michigan // Economics of Education Review. 2009. Vol. 28, Issue 1. P. 90–98.

2. *Hanushek Eric A., Steven Machin, Ludger Woessmann* eds. Handbook of the Economics of Education. Vols. 3, 4. Amsterdam: North Holland, 2011.

3. *Ladd Helen F., Edward B. Fiske* eds. Handbook of Research in Education Finance and Policy, Routledge, 2008.

4. *Loeb Susanna, Anthony Bryk, Eric Hanushek.* Getting Down to Facts: School Finance and Governance in California // Education Finance and Policy. 2008. No 3 (1). P. 1–19.

ТЕМА 4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА УСЛУГИ ОУ

4.1. ОСНОВЫ ПРИНЯТИЯ ЦЕНОВЫХ РЕШЕНИЙ

Фундаментальный принцип коммерческой деятельности: «Никто не покупает продукт или услугу – покупают пользу, которую можно из них извлечь». Потребитель, выйдя на рынок, сталкивается со множеством вариантов удовлетворения своих потребностей, но сравнивает эти варианты и останавливается на наиболее предпочтительном для себя наборе исходя из субъективной шкалы собственных предпочтений. Основным ограничением выбора потребителя выступает его доход: потребитель старается максимизировать полезность при ограниченном доходе, т.е. израсходовать доход наиболее эффективным способом.

Потребительский выбор всегда ограничен бюджетом и ценами.

Качество – это совокупность свойств продукции, обуславливающая ее способность удовлетворять определенные личные и производственные потребности в соответствии с ее назначением. Маркетинговыми исследованиями установлено, что для покупателей существуют верхние и нижние пределы, в рамках которых их восприятие качества товара находится в прямой зависимости от цены. Цена ниже нижнего предела представляется чрезмерно заниженной, а цена выше верхнего предела – слишком завышенной.

Цена – очень мощный рычаг в комплексе маркетинга. Назначим цену на свой товар или услугу равную нулю, и мы получим продажи, равные текущему потенциалу рынка. Назначим цену достаточно большую, намного больше цены, сложившейся на рынке, и наши продажи упадут до нуля. Цена, которая позволит работать прибыльно, находится где-то между этими двумя крайностями.

Эластичность характеризует степень реакции спроса или предложения на изменение различных факторов.

Существует всего пять коэффициентов эластичности:

- *Ценовая эластичность*. Бывает *эластичность спроса* и *предложения*. Отвечает на вопрос – какой спрос, какое предложение? Могут быть пяти видов – абсолютно неэластичный, абсолютно эластичный, единичной эластичности, эластичный, неэластичный.
- Эластичность по доходу. Доход влияет только на спрос, поэтому коэффициент только у спроса. Отвечает на вопрос – какой это товар для потребителя? Может быть 3 варианта: товар может быть некачественным, товар может быть нормальным – и тогда он может быть двух видов – повседневного спроса и товар-роскошь.
- *Перекрестная эластичность*. Отвечает на вопрос – какие товары между собой? Может быть 3 варианта – взаимозаменяемые (субституты), взаимодополняемые (комплементы) и независимые. Анализируются *спрос* и *предложение*.

Ценовая эластичность спроса (предложения) характеризует реакцию потребителей (производителей) на изменение цены, их чувствительность к изменению цены продукции и измеряется коэффициентом ценовой эластичности Ed (Es).

Эластичность спроса относительно цены измеряется на отрезке (диапазон цен) и в точке.

Абсолютное изменение объема спроса и цены составляет:

$$\Delta Q_d = Q_2 - Q_1, \quad \Delta P = P_2 - P_1.$$

Относительное изменение объема спроса и цены равно:

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q}, \quad \frac{\Delta P}{P} = \frac{P_2 - P_1}{P},$$

где $Q = \frac{Q_1 + Q_2}{2}$, $P = \frac{P_1 + P_2}{2}$ – средние величины объема спроса и цены

на отрезке.

Коэффициент ценовой эластичности спроса для нормальных товаров всегда величина отрицательная, так как между объемом спроса и ценой существует обратная зависимость – они изменяются в противоположных направлениях.

Если $Ed = 1$, то имеет место единичная эластичность спроса; если $Ed > 1$ то спрос эластичен; если $Ed < 1$ – спрос неэластичен. Если при изменении цены спрос остается неизменным (например, в случае товаров первой необходимости), то $Ed = 0$ и имеет место совершенно (абсолютно) неэластичный спрос. Если при постоянной цене спрос

изменяется, то $E_d = \infty$, что характерно для совершенно (абсолютно) эластичного спроса.

Эластичность спроса по цене в точке определяется, если известна функция спроса, следующим образом:

$$e_d = -\frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q}.$$

Эластичность предложения по цене измеряется аналогично эластичности спроса.

Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене

Количество товаров-заменителей. Чем больше заменителей у данного товара и чем лучше они его замещают, тем выше прямая эластичность спроса для рассматриваемого товара. Это объясняется тем, что если наш товар подорожал, а товар-заменитель не изменился в цене, рациональный потребитель перейдет хотя бы частично на потребление товара-заменителя, следовательно, объем покупки нашего товара сильно изменится.

Удельный вес расходов на товар в бюджете потребителя. Чем выше удельный вес расходов на товар, тем выше эластичность спроса по цене.

Степень необходимости товара для потребителя. Чем выше степень необходимости, тем ниже эластичность спроса по цене.

Длительность рассматриваемого интервала времени. Чем длительнее рассматриваемый интервал времени, тем выше эластичность спроса по цене.

Коэффициенты эластичности спроса находят широкое применение в решении различного рода экономических задач.

Если эластичность спроса по цене единичная, то прирост дохода равен нулю и, следовательно, выручка всегда остается неизменной после изменения цены товара. Если спрос эластичен, то изменение выручки зависит от того, как изменялась цена товара. Если цена повышалась, то выручка уменьшалась; если цена снижалась, то при эластичном спросе выручка повышалась. Если спрос неэластичен, то при повышении цены выручка растет; при снижении цены выручка понижается. Таким правилом руководствуются предприниматели, принимающие решение, повышать цену товара или снижать при существующей эластичности спроса для того, чтобы увеличить свою выручку.

4.2. ЗАТРАТНЫЕ МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Все методы можно разделить на методы, ориентированные на производителя, на конкуренцию или методы, учитывающие потребительский спрос.

Сущность затратного ценообразования (метод «сладкого чая»)

Методы затратного ценообразования предполагают определение цены товара исходя из издержек и прибыли (как правило, средних издержек и средней прибыли).

Условия применения данного метода ценообразования:

- Цена не является основным фактором, определяющим решение покупателя приобрести именно данный товар.
- Товар: а) не имеет аналогов, уникальный, б) новый, опытный образец, в) редкий, производимый на заказ, г) престижный, д) дефицитный.
- Фирма работает в отрасли с традициями затратного ценообразования или конкуренцией в области затрат.
- Издержки стабильны или незначительно изменяются во времени.

Достоинства методов затратного ценообразования:

- Простота сбора информации и расчетов. Информация об издержках производства более определена и известна производителю, чем о спросе. Нет необходимости корректировать цену при нестабильном спросе.
- Надежность метода, так как информация о затратах подтверждается документами бухгалтерии.
- Возможность минимизировать ценовую конкуренцию, если к этому методу определения цен обращаются все фирмы отрасли, то их цены будут схожими.
- Справедливость по отношению и к покупателям, и к продавцам. При высоком спросе продавцы не наживаются за счет покупателей и вместе с тем имеют возможность получить справедливую норму прибыли на вложенный капитал.

Недостатки методов обоснования цен на базе издержек производства:

- Цена может не совпасть с ценой, которую покупатели готовы заплатить за данный товар, так как при обосновании цены не прини-

маются во внимание внешние по отношению к продавцу факторы, в первую очередь, конкуренция, потребительские свойства товара и его заменителей, спрос на товар.

- Производители игнорируют то, что цена может не находиться в прямой зависимости от издержек производства.
- Метод обоснования цен на базе издержек производства больше годится для определения нижнего предела цены (которая должна ответить на вопрос: можно или нельзя выходить с данным товаром на рынок), чем для определения продажной цены.
- Метод не заинтересовывает в снижении затрат. Особенно при обосновании регулируемых государством цен.
- Величину удельных затрат сложно и даже невозможно определить до установления цены, так как цена определяет объем спроса и продаж.

Установление цен на базе издержек, по мнению многих экономистов, является устаревшей и неэффективной стратегией ценообразования, хотя и часто практикуемой. Такой метод чаще других рекомендуют бухгалтерские службы сферы образования.

Методы затратного ценообразования:

- калькулирование по полным затратам;
- калькулирование по сокращенным затратам;
- метод дохода на капитал;
- метод целевой прибыли (метод «космического археолога»)
- расходы плюс гонорар.

Калькулирование по полным затратам

Для определения цены товара составляется калькуляция себестоимости единицы продукции. При этом перечень статей затрат, их состав и методы распределения по изделиям устанавливаются Налоговым Кодексом и конкретизируются отраслевыми инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости единицы продукции.

В монономенклатурных производствах (где есть только одно наименование предлагаемого товара) все затраты рассматриваются как прямые, а в многономенклатурных (много разных товаров) принято выделять прямые и косвенные затраты.

В нашей стране традиционно определение цен осуществлялось на основе полных (совокупных) издержек производства. При определении цен на базе полных издержек учитываются как прямые переменные затраты, так и постоянные затраты.

Основной *недостаток данного метода* заключается в том, что любой способ определения постоянных расходов на единицу продукции является производным. Цены на продукцию могут значительно отличаться в зависимости от выбранного способа.

Калькулирование по сокращенным затратам

При определении цен по сокращенным затратам учитываются только переменные прямые затраты, то есть те, которые имеют непосредственное отношение к производству данного товара. Эти методы получили широкое развитие в США, ФРГ, Великобритании. Впервые значительное распространение этот метод получил в США под названием директ-костинг или калькулирование по прямым затратам. Косвенные затраты списываются на финансовые результаты в целом, уменьшая валовую прибыль. В Великобритании метод называли маржинал-кост, т.е. приростные, дополнительные затраты на каждую новую единицу продукции или снижение затрат при уменьшении объема производства на одно изделие. Конкретная номенклатура статей затрат у различных фирм может различаться и быть ближе к одной из вышеназванных систем.

Назначение калькулирования по сокращенным затратам:

- Основное преимущество калькулирования по сокращенным затратам заключается в выявлении наиболее выгодных видов продукции. Неизменность постоянных затрат при изменении масштабов производства позволяет утверждать, что рентабельность следует определять как отношение разницы между ценой изделия и сокращенными затратами к сокращенным затратам. То есть при определении выгодности изделий постоянные затраты не должны учитываться. Цель применения данного метода – нахождение оптимального варианта загрузки производственных мощностей, обеспечивающего получение наибольшей прибыли. При произвольном отнесении постоянных затрат на единицу продукции возможно принятие неверных решений о дальнейшем развитии производства.
- Определение цен на базе только переменных прямых издержек позволяет фирме в условиях сильной конкуренции установить более низкий уровень цен на данный товар и за счет этого добиться увеличения продаж и получения приемлемой прибыли.
- Данный метод позволяет исчислить предел цены, ниже которого она не может опуститься. Нижний предел (порог) цены может

различаться в зависимости от конъюнктуры рынка. Расчет нижней границы цены необходим для принятия решения о приеме или отклонении добавочных заказов, об остановке или продолжении производства, об участии в конкурсах на получение контрактов. Для фирмы с неполной загрузкой производственных мощностей приемлем заказ по цене, покрывающей переменные и часть постоянных затрат.

Ограничение в применении калькулирования по сокращенным затратам:

- Обоснование цен на базе только сокращенных затрат нельзя использовать одновременно на все выпускаемые фирмой товары, поскольку постоянные издержки должны быть возмещены фирмой в общей ее выручке.
- Информация, полученная с помощью данного метода не отвечает на вопрос о возможности замены менее прибыльного товара более прибыльным.
- Необходимо оценить влияние прекращения производства одной продукции на спрос на другие товары.

4.3. ПАРАМЕТРИЧЕСКОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Экономическая ценность товара: сущность и последовательность определения

Методики рыночного (ценностного) ценообразования основаны на предположении, что, во-первых, все покупатели обладают полной информацией обо всех товарах аналогичного назначения, присутствующих на рынке, во-вторых, все покупатели являются экономическими людьми, т.е. всегда принимают решения рационально, сопоставляя информацию о цене товара и значении его основных параметров. Данные предположения действительны в реальной практике при продаже товаров производственно-технического назначения, также при продаже дорогостоящих потребительских товаров и услуг. В первом случае функцию информационного обеспечения и принятия ценовых решений выполняет соответствующая служба фирмы, во втором – покупатель самостоятельно.

Экономическая ценность товара – цена лучшего из доступных покупателю альтернативных товаров плюс ценность для него тех свойств данного товара, которые отличают оцениваемый товар от товара альтернативы.

Методы параметрического ценообразования

Основу параметрических методов ценообразования составляют формализованные количественные зависимости между ценами и основными потребительскими свойствами продукции, входящей в параметрический ряд.

Параметрический ряд – это совокупность продукции, которая однородна по конструкции и технологии изготовления, имеет одинаковое или близкое функциональное назначение и различается между собой количественным уровнем основного потребительского свойства.

Условия применения параметрических методов ценообразования:

- широкий ассортимент однотипной продукции, отличающийся одним или несколькими качественными параметрами;
- зависимость покупательского спроса от уровня качества продукции, отражаемого количественным значением параметров;
- возможность сравнений цен и параметров покупателями.

Сфера применения параметрических методов ценообразования:

1. Определение затрат и проектов цен на ранних стадиях проектирования и конструирования новой продукции, когда информация о затратах по новому изделию почти отсутствует или недостаточна, а известны лишь основные параметры будущего изделия.

2. Определение соответствия уровня цены нового изделия, исчисленного на базе издержек производства, сложившимся рыночным ценам, отражающим качественные различия между изделиями.

3. Прогнозирование затрат и цен.

Преимущество данных методов по сравнению с методами затратного ценообразования состоит в том, что полученная на основе таких исследований цена в большей мере отражает складывающиеся на рынке условия формирования цен, чем калькуляция.

Состав параметрических методов ценообразования:

- Метод удельных показателей.
- Метод структурных аналогий.
- Агрегатный метод.
- Корреляционно-регрессионный анализ.
- Экспертные методы.

Все разновидности параметрических методов анализа и определения затрат и цен основаны на обработке статистических данных в пределах однородных групп продукции.

Метод удельных показателей

Удельная цена – это частное от деления цены на значение основного качественного параметра по каждому изделию данного параметрического ряда.

Соотношение между удельной ценой нового товара и товара аналога может быть количественно определено как коэффициент торможения. Коэффициент торможения – понижающий коэффициент, используемый фирмой, чтобы сделать приобретение нового товара более выгодным, чем приобретение товара аналога. Величина коэффициента выбирается фирмой с учетом следующих факторов:

- степень остроты конкурентной борьбы,
- известность торговой марки и имидж фирмы,
- маркетинговая политика предприятия.

Рассмотренная модель метода удельного ценообразования может быть применена только в случае явного доминирования значения одного параметра над остальными и неизменности остальных параметров (либо их равенстве для сравниваемых изделий), т.е. при продажах товаров имеющих несложную конструкцию. Несовершенство данного метода заключается в том, что он не учитывает другие потребительские свойства изделия, игнорирует поведенческие реакции покупателей, спрос и предложение. В практике продажи сложных изделий и услуг следует учитывать, что их оценка их качества представляет собой комплексную характеристику, отражающую значения целого ряда потребительских свойств.

Метод структурной аналогии

По однотипной продукции на основе статистического материала определяется структура ее совокупных затрат, то есть находится удельный вес материальных затрат и заработной платы в полных затратах. Затем каким-либо методом (например, методом удельных показателей) определяются абсолютные величины материальных затрат или заработной платы по новому изделию. Зная абсолютную величину того или иного вида затрат по новому изделию и его удельный вес в структуре совокупных затрат по аналогичной группе продукции, можно рассчитать ориентировочные затраты нового изделия.

Агрегатный метод

Метод заключается в суммировании затрат или цен отдельных конструктивных частей или узлов изделия с добавлением стоимости оригинальных узлов (деталей). Этот метод применяется, когда новая продукция состоит из разных сочетаний основных конструктивных элементов (узлов, комплектующих изделий), цены которых известны, а совокупная цена или совокупные затраты продукции исчисляются как сумма затрат (цен) отдельных конструктивных элементов или определяют путем суммирования (вычитания) цен или затрат добавляемых или сменяемых элементов (узлов, комплектующих изделий).

Экспертный метод

Фактически рассмотренная формула отражает не предпочтения покупателей, а только изменение качественных параметров. На практике покупатели могут неоднозначно оценивать важность (необходимость, неотложность, значимость) изменения отдельных параметров. В этом случае более корректные расчеты цены нового изделия можно получить на основе экспертных методов.

Для оценки значимости параметров товаров для покупателей и соответственно возможных границ изменения цен могут быть использованы экспертные оценки (метод ранговой корреляции, метод парных сравнений и др.).

Пример. Балловый метод

Суть метода состоит в том, что на основе экспертных оценок значимости параметров изделий для потребителей каждому параметру присваивается определенное число баллов, суммирование которых дает своего рода интегральную оценку конкурентоспособности изделия по качественным параметрам. Умножением суммы баллов по новому изделию на стоимостную оценку одного балла, изделия-аналога определяется ориентировочная цена нового изделия.

Количество показателей, оцениваемых баллами, должно быть ограниченным и в то же время достаточно полно характеризовать потребительское качество изделий. Ограничение числа оцениваемых показателей связано с тем, что при большом количестве показателей относительно меньший удельный вес занимает каждый из них и в результате занижается значимость улучшения каждого конкретного показателя. Изделие

может быть хорошо оценено по общей сумме баллов, даже если оно имеет очень низкий уровень качества какого-либо конкретного наиболее важного показателя.

Балловый метод позволяет сравнить качественные показатели, что очень показательно для отрасли образования.

Метод ценообразования на основе конкуренции

На основе конкуренции (с учетом текущих цен) рекомендуется устанавливать цены в тех отраслях сферы услуг, где имеется постоянный устойчивый спрос больших групп потребителей при значительном количестве мелких производителей.

Поскольку эти услуги однородны и стандартны, то очевидно, что на них могут быть сформированы практически единые цены в пределах данного локального рынка, нижней границей которых будут средние издержки производства.

Метод следования за рыночными ценами предусматривает, что каждый продавец, продающий данный товар на рынке или предлагающий соответствующую услугу, устанавливает цены, уважая обычаи ценообразования и уровень цен, сложившиеся на рынке, исходя из реально существующего уровня рыночных цен и при этом существенно не нарушая его. Если данная фирма усиливает дифференциацию своих товаров и услуг по отношению к товарам и услугам фирм-конкурентов, то она вправе установить цены на несколько более высоком уровне по сравнению с обычными. По этой причине такой традиционный метод определения цен, как метод следования обычному уровню цен, применяется, как правило, если товары труднодифференцируемы на рынке, например: цемент, сахар, техосмотр легковых автомобилей.

Устанавливаемая таким способом цена должна определяться в специальной ценовой зоне каждой фирмой самостоятельно. Если же между фирмами будет заключена договоренность по согласованию уровня цен в особых рамках, то это может рассматриваться как нарушение антимонопольного закона.

Метод следования за ценами фирмы-лидера на рынке означает, что фирма негласно определяет свои цены исходя из уровня цен фирмы-лидера, обладающей самой большой рыночной долей, то есть занимающей в данной отрасли лидирующее положение по масштабам производства и продаж, уровню технологии, престижности, бытовой силе и т.д. Таким образом, фирма, занимающая лидирующее положение

на соответствующем рынке, так как у нее самая высокая степень доверия среди предполагаемых покупателей, находится в преимущественном положении для проявления своего лидерства в области издержек производства и диктата уровня цен. Она располагает широкими возможностями устанавливать на рынке цены на более выгодном для себя уровне, чем другие, и может довольно свободно определять цены с учетом конкурентной ситуации.

Обычно фирмы, следующие в формировании своей ценовой политики за лидером, весьма слабы и по степени известности, и по степени признания покупателями их торговой марки. Поэтому им ничего не остается, как держать цены на свою продукцию на уровне цен, установленном фирмой-лидером. В результате, хотя фирмы и не заключают между собой какого-либо соглашения по ценам, на практике получается, что товары или услуги продаются им по ценам, находящимся на определенном, как бы согласованном уровне, т.е. происходит усреднение рыночных цен.

В разных ситуациях, даже определяя цену одного и того же вида услуги, мы находимся в разных условиях и можем использовать разные методы из рассмотренных нами в данном разделе.

4.4. СУЩНОСТЬ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

В управлении ценообразованием принято выделять три взаимосвязанных понятия:

- политика цен,
- стратегия ценообразования,
- тактика ценообразования.

Политика цен – это провозглашенные намерения фирмы в области ценообразования, это наиболее общие принципы, которых фирмы собираются придерживаться при установлении цен на товары и услуги. С помощью установления цен на свою продукцию фирмы могут стремиться к достижению следующих целей:

- максимизация рентабельности продаж, капитала, активов фирмы;
- максимизация прибыли;
- стабилизация рыночной позиции;
- вытеснение конкурентов и расширение присутствия на рынке.

Политика цен является основой для разработки стратегии ценообразования.

Стратегия ценообразования – это согласованная совокупность решений, благодаря которым политика цен реализуется на практике; под стратегией понимается набор методов, с помощью которых эти принципы можно реализовать на практике.

Как правило, стратегия ценообразования включает наиболее важные решения, имеющие долговременные труднообратимые последствия для фирмы.

В любых условиях фирма не может позволить себе одного – устанавливать цены без серьезного анализа возможных последствий каждого из вариантов такого решения. Более того, анализ деятельности преуспевающих фирм показывает, что они, как правило, обладают и четкой **политикой цен**, и определенной **стратегией ценообразования**.

Возможными задачами ценовой стратегии являются:

- завоевание рынка;
- обеспечение выживаемости;
- максимизация прибыли;
- завоевание лидерства на рынке по доле удовлетворения спроса;
- завоевание лидерства на рынке по параметрам товара.

Стратегии конкурентного ценообразования

Формирования стратегий конкурентного ценообразования означает установление цены товара, учитывая ощущаемую покупателями ценность данного товара, соответственно фирма может принять одно из трех решений:

- установить цену выше экономической ценности товара;
- установить цену ниже экономической ценности товара;
- установить цену на уровне экономической ценности товара.

Каждому из возможных решений соответствует определенная стратегия, условия эффективного применения которых мы рассмотрим ниже. Следует учитывать, что, во-первых, фирма может разрабатывать данную стратегию как:

- единую для всей номенклатуры выпускаемой продукции (тогда фирма конкурирует только с другими фирмами);
- для отдельных товарных позиций (в этом случае будет не только внешняя конкуренция с другими фирмами, но и внутренняя – между собственными товарами).

Во-вторых, речь идет не о высокой или низкой по абсолютной величине цене, а о соотношении цены и экономической ценности товара, именно это соотношение кладется в основу выделения трех конкурентных стратегий.

Стратегия премиального ценообразования или «снятия сливок» предполагает установление цен на уровне более высоком, чем экономическая ценность товара и получение прибыли за счет высокой рентабельности продаж в узком сегменте рынка. Обязательным условием применения данной стратегии является низкая эластичность спроса по цене, т.е. незначительные изменения объема спроса при изменении цен. Это условие относительно легко выполнимо на монопольном и олигопольном рынке, практически невозможно его достижение на конкурентном рынке, а на рынке монополистической конкуренции фирма должна приложить значительные усилия, желая применить данную стратегию и обеспечить низкую эластичность спроса по цене. Действия фирмы могут быть направлены на производство нового товара, обладающего уникальными свойствами, на поддержание репутации фирмы, на создание систем товаров, взаимодополняющих друг друга и т.п. Защита рынка от конкуренции...

Предприятие, намеренное применить данную стратегию, должно оценить границы безубыточности решения по повышению цены (рассмотренные в теме уточненный анализ безубыточности), учтя в расчетах и дополнительные затраты, направленные на стимулирование продаж при повышенных ценах.

Стратегия премиального ценообразования может быть адресована к покупателям определенного сегмента рынка, готовым платить более высокую цену за особые свойства продукции.

Модификацией данной стратегии является стратегия ступенчатых премий, означающая установление цен с дискретно снижающейся величиной премиальной надбавки к цене, что позволяет обеспечивать продажи в новых сегментах рынка, более чувствительных к уровню цены. Примером может служить продажа компьютеров и комплектующих к ним...

Стратегия ценового прорыва (стратегия проникновения) предполагает установление цен на уровне более низком, чем экономическая ценность товара и получение большей массы прибыли за счет увеличения объема продаж и расширения присутствия на рынке. Целью данной стратегии является вытеснение конкурентов в результате установления низких цен (иногда временное установление низких цен).

Обязательные условия применения данной стратегии, во-первых, высокая эластичность спроса по цене, при принятии решения о покупке товара цена должна рассматриваться покупателями как наиболее значимый фактор; во-вторых, низкая доля переменных затрат в цене товара.

Не рекомендуется использовать стратегию ценового прорыва фирмам, предлагающим товары престижного спроса, дешевые товары повседневного спроса, а также товары, свойства, которых невозможно сравнить до потребления (например, услуги).

Модификацией данной стратегии является выделение товара «убыточного лидера продаж». «Убыточный лидер продаж» – это товар, продаваемый с минимальной прибылью или без прибыли (по цене на уровне переменных затрат) с целью привлечения покупателей к покупке других товаров. Данная стратегия часто применяется торговыми фирмами с широким ассортиментом товаров, из которого выбираются один или несколько товаров, с высокой эластичностью спроса по цене, хорошо известных покупателям. Установление низких цен на эти товары служит своеобразной приманкой покупателям.

Стратегия нейтрального ценообразования предполагает установление цен на уровне соответствующим экономической ценности товара. Нейтральное ценообразование рекомендуется предприятиям, действующим на рынке, где:

- покупатели весьма чувствительны к уровню цены предприятия, что не позволяет применять премиальное ценообразование;
- предприятия-конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж на рынке, что не позволяет применить стратегию ценового прорыва.

Предприятие продает взаимозаменяемые товары и стремится поддерживать определенные соотношения цен в рамках существующего ценового ряда.

Ценовой ряд – существующие одновременно соотношения цен на различные модели или модификации одной и той же продукции одного изготовителя или всех изготовителей, действующих на рынке.

Стратегии дифференцированного ценообразования

Под дифференцированным ценообразованием принято понимать продажу одних и тех же товаров фирмой по двум и более различным ценам. Основой применения стратегий дифференцированного ценообразования является неоднородность покупателей, в результате которой фирма имеет возможность продавать один и тот

же товар по разным ценам. Следует отметить, что к данной стратегии не относятся случаи снижения цен на поврежденные или забракованные товары, на товары, по которым истек (приближается дата истечения) срок годности.

Стратегия скидки на вторичном рынке (получившая также название установление ценовая дискриминация, применение демпинговых цен) предполагает наличие *вторичного рынка* – т.е. рынка нового по отношению к освоенному ранее, который может существенно расширить спрос на продукцию фирмы при ее продаже по более низкой цене.

Варианты стратегии скидки на вторичном рынке:

- по группам покупателей;
- по местонахождению;
- по фактору;
- по качеству обслуживания или форме.

Условия эффективного применения стратегии скидки на вторичном рынке:

- возможность деления совокупного рынка на отдельные сегменты;
- различная эластичность спроса на разных сегментах рынка (спрос на вторичном рынке, как правило, более эластичен по цене, чем на основном);
- наличие неиспользованных мощностей фирмы, т.е. спрос на продукцию фирмы при базовых ценах меньше потенциальных возможностей фирмы по выпуску продукции;
- отсутствие у покупателей сегмента рынка с низкими ценами возможности перепродавать товар в рыночном сегменте с высокими ценами;
- защита основного рынка от возможности проникновения конкурентов на высокоценовой рыночный сегмент;
- издержки по сегментированию и контролю за рынком должны быть ниже доходов от дифференцированного ценообразования;
- соответствие избранной стратегии действующему законодательству (Налоговый кодекс, антимонопольное законодательство, Закон о защите прав потребителей).

Следует различать дифференциацию цен, обусловленную различными затратами на отдельные товары или услуги, и дифференциацию как стратегическое решение по завоеванию рынка.

Классификация тактических приемов ценообразования

Тактика ценообразования – это система конкретных практических мер по управлению ценами на товары и услуги фирмы.

Все тактические приемы ценообразования могут быть разделены на две группы, первая из которых предполагает реальное изменение цен (увеличение или снижение) для достижения поставленных целей, а вторая – воздействие на психологию покупателя без существенного изменения цен.

Первую группу можно разделить на две подгруппы – скидки – означающие снижение цены товара, и надбавки – означающие увеличение цены товара.

Использование скидок достаточно широко распространенный прием тактики ценообразования. Для продавца скидка означает уменьшение доли прибыли в цене каждой единицы товара.

Следовательно, решение продавца о предоставлении скидки покупателю должно сопровождаться тщательным анализом последствий ее применения, в первую очередь изменения объемов продаж и прибыли. В рыночной экономике условием успешного функционирования предприятия является получение им прибыли. Предоставление необоснованных скидок может привести к ухудшению финансового состояния предприятия.

Использование скидок в тактике ценообразования предполагает наличие системы номинальных цен, т.е. прайс-листов, каталогов и т.п. Существование номинальных цен создает возможность обеспечить одинаковый подход ко всем покупателям, так как каждый покупатель при одинаковых условиях получает одинаковую скидку.

Для образовательного учреждения необходимо разработать положение о скидках (или льготах) по предоставлению платных образовательных услуг.

Психологические приемы тактики ценообразования:

- неокругленные цены;
- приятные глазу цифры;
- порядковые эффекты;
- восприятие процентных различий.

Процесс ценообразования прежде всего характеризуется конкретизацией задач:

- **получение максимальной прибыли.** Многие предприниматели хотели бы установить на свой товар цену, которая обеспечивала бы максимум прибыли. Для этого определяют возможный спрос и предварительные издержки по каждому варианту цен. Из альтернатив выбирается та, которая принесет в краткосрочной перспективе максимальную прибыль. В реализации данной цели ориентируются на краткосрочные ожидания прибыли и не учитываются долгосрочные перспективы, определяемые использованием всех других элементов маркетинга, политикой конкурентов, регулирующей деятельностью государства;
- **максимальное расширение оборота.** Цену, направленную на максимизацию оборота, применяют тогда, когда продукт производится корпоративно и сложно определить всю структуру и функции издержек. Здесь же важно оценить спрос. Реализовать данную цель можно посредством установления процента комиссионных от объема сбыта.
- **оптимальное увеличение сбыта.** Предприниматели считают, что увеличение объема сбыта приведет к снижению издержек на единицу продукции и к увеличению прибыли. Исходя из возможностей рынка, устанавливают цену как можно ниже, что именуется «ценовая политика наступления на рынок». Фирма снижает цены на свою продукцию до минимально допустимого уровня, повышая долю своего рынка, добивается снижения издержек единицы товара и на этой основе может и дальше снижать цены. Но такая политика приносит успех только если чувствительность рынка к ценам велика, если реально уменьшить издержки производства и распределения в результате расширения объемов производства и, наконец, если снижение цен отодвинет конкурентов в сторону;
- **«снятие сливок»** благодаря установлению высоких цен. Фирма устанавливает на каждое свое производственное нововведение максимально возможную цену благодаря сравнительным преимуществам новинки. Когда сбыт по данной цене сокращается, фирма снижает цену, привлекая к себе следующий слой клиентов, достигая в каждом сегменте целевого рынка максимально возможного оборота;
- **лидерство в качестве.** Фирма, которая способна закрепить за собой такую репутацию, устанавливает высокую цену, чтобы покрыть большие издержки, связанные с повышением качества и необходимыми для этого затратами.

4.5. ЗАВИСИМОСТЬ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОТ СТРУКТУРЫ РЫНКА

Разрабатывая цену для конкретного товара, необходимо знать конкретный тип и среду рынка, на котором будет продаваться этот товар. Различают следующие четыре типа рынка: свободной, монополистической, олигополистической конкуренции и чистой монополии.

Особенности **рынка свободной конкуренции** состоят в наличии множества фирм, каждой из которых принадлежит небольшая доля рынка, а поэтому ни одна из них не может оказывать большого влияния на уровень текущих цен. Рынок характеризуется однородностью и взаимозаменяемостью конкурирующих товаров, отсутствием ценовых ограничений. Для фирмы в этих условиях спрос полностью эластичен от цены. При расширении объема производства фирма, как правило, цену не меняет. Зависимость между ценой и спросом для отраслей обратно пропорциональная. Снижение цен приводит к увеличению спроса. Если увеличение предложения в отраслях возрастет, то цена снизится во всех фирмах независимо от объема их производства.

Таким образом, ни одна из фирм на рынке свободной конкуренции в ценообразовании не играет заметной роли. Цена складывается под воздействием спроса и предложения. Фирма ориентируется на сложившийся уровень цен. Однако и в этих условиях фирма, используя конъюнктуру, может значительно повысить цену, а потом, постепенно снижая ее до уровня обычных цен, за этот короткий период добиться увеличения своего дохода. Рынков свободной конкуренции очень много. Это в основном международный рынок таких товаров, как цветные металлы, лес, руда, пшеница и др.

Рынок монополистической конкуренции состоит из многих фирм, продукция которых не вполне взаимозаменяема, отличается качеством, оформлением, потребительским предпочтением, а поэтому имеет широкий диапазон цен. Для этого рынка характерны три основные черты:

- острая конкурентная борьба между фирмами;
- дифференциация товаров;
- легкость проникновения на рынок.

В этих условиях необходимо определить специфические потребности покупателей из разных сегментов рынка. Большая роль отводится рекламе, присвоению товарам марочных наименований.

Применяются также такие стратегии установления цен, как «Выше номинала», когда при большой дифференциации покупательского

спроса предлагаются товары «люкс» по очень высоким ценам, а для остальных покупателей товары обычного качества предлагаются по обычным ценам.

Олигополистическая конкуренция характерна для немногих крупных фирм, которые предлагают товары как однородные и взаимозаменяемые, так и отличные друг от друга (электроника, автомобили). Проникнуть на этот рынок крайне трудно. Каждый участник рынка внимательно следит за маркетинговой деятельностью конкурентов, осторожно относится к изменению цен на свою продукцию. Применяются различные стратегии установления цен. Например, координация действий при установлении цен, хотя в отдельных странах такая координация запрещена. Применяется и такая стратегия, как «Параллельная ценовая политика», которая также сводится к координации цен, когда компания калькулирует издержки производства по унифицированным статьям, а затем добавляет определенную норму прибыли. При этом цены всех компаний под воздействием рыночных факторов меняются в одном и том же направлении и в той же пропорции.

На **рынке чистой монополии** господствует лишь один продавец, который может представлять государственную организацию или частную фирму. При помощи государственной монополии можно регулировать потребление того или иного товара. Частные фирмы-монополисты устанавливают цены на свою продукцию самостоятельно, а иногда согласовывая их с местной администрацией.

4.6. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СФЕРЕ УСЛУГ

Состав и особенности сферы услуг

Сфера услуг – это совокупность отраслей, подотраслей и видов деятельности, функциональное назначение которых в сфере общественного производства выражается в производстве и реализации материальных и духовных (нематериальных) услуг.

Отличительные черты услуг:

- неосвязаемость (нематериальный характер). По определению журнала «Экономист», «услуги – это то, чем все торгуют, но что не может упасть вам на ногу». Степень невещественности услуг может быть различной. Наиболее близкое положение к рынку товаров занимают услуги ресторанов, услуги по ремонту и декорированию интерьеров, так как их результат носит вещественный характер.

Во многих видах деятельности вещный продукт и услуга практически неразделимы (новые технологии). В отраслевых классификациях в североамериканских странах кроме материальной сферы и сферы услуг выделена группа промежуточных отраслей, где услуги и вещный продукт внутренне глубоко интегрированы. Это компьютерные услуги, полиграфия, издательское дело, медиа-бизнес;

- неотделимость от лиц, потребляющих услуги (индивидуальный характер потребления);
- неспособность к хранению (невозможно накапливать и перевозить). Момент создания и потребления услуги совпадают во времени, а нереализованная возможность оказания услуги исчезает навсегда (пустые места в поезде сегодня невозможно добавить к местам на следующий день, аналогично непроданные билеты в кинотеатрах, театрах, концертных залах, отсутствие желающих воспользоваться туристическими услугами и т.д.). Неразрывность производства и потребления услуги и нестабильность качества, при оценке которого необходимо учитывать не только результат, но и процесс оказания услуги.

Необходимо отметить, что основную часть платных услуг образования предоставляют государственные учреждения. Их доля составляет около 70%. При этом наблюдается рост доли платных услуг государственных, а не частных образовательных организаций. Это связано с ростом доли учащихся в государственных учреждениях на платной основе, а также с появлением новых платных услуг (например, компьютерные игры в дошкольных учреждениях). Цены на услуги образования часто растут темпами, превышающими уровень инфляции.

Особенности ценообразования в сфере услуг

Особенности сферы услуг определяют особенности формирования цен и выбор методов их определения, а также выбор стратегии и политики предприятий в области ценообразования.

Стратегии ценообразования:

- широко распространено дифференцированное ценообразование;
- двухчастные цены – установление цены на услугу, потребление одной части которой связано с необходимостью дополнительной оплаты другой части.

Чаще всего в образовательных учреждениях реализуются различные виды платных дополнительных образовательных услуг:

в учреждениях общего среднего (полного) образования:

- образовательные программы различной направленности, выходящие за пределы основных образовательных программ, определяющих статус образовательного учреждения, при условии, что данные программы не финансируются из бюджета;
- репетиторские услуги для учащихся, не обучающихся в данном образовательном учреждении;
- услуги логопедической, психологической и дефектологической помощи (коррекция речевого, психического или физического развития) для детей, обучающихся в образовательных учреждениях, при условии, что данные услуги оказываются за пределами рабочего времени и вне рамок должностных инструкций специалистов штатного расписания, финансируемого из бюджета (психологов, логопедов, дефектологов);

в специальных (коррекционных) образовательных учреждениях для обучающихся, воспитанников с отклонениями в развитии:

- услуги коррекционной помощи для детей, не обучающихся в данном образовательном учреждении;
- услуги логопедической, психологической и дефектологической помощи (коррекция речевого, психического или физического развития) для детей, обучающихся в специальных (коррекционных) образовательных учреждениях, при условии, что данные услуги оказываются за пределами рабочего времени и вне рамок должностных инструкций специалистов штатного расписания, финансируемого из бюджета (психологов, логопедов, дефектологов);

в общеобразовательных школах-интернатах:

- образовательные программы различной направленности, выходящие за пределы основных образовательных программ, определяющих статус образовательного учреждения, при условии, что данные программы не финансируются из бюджета;
- профессиональная подготовка с присвоением рабочего разряда или квалификации лицам, не являющимся воспитанниками данного образовательного учреждения.

4.7. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Этап 1. Выбранная услуга должна быть предусмотрена в уставе ОУ.

Типичные ошибки, которые делают образовательные учреждения, часто проистекают из некачественных или не учитывающих особенности учреждения уставах.

Оказание платных дополнительных образовательных услуг не может наносить ущерб или ухудшать качество предоставления основных образовательных услуг, которые учреждение обязано оказывать населению бесплатно. Вместе с тем именно в уставах образовательных учреждений имеют место различные нарушения, ущемляющие права участников образовательного процесса и ведущие к различного рода финансовым и управленческим злоупотреблениям.

Несоответствие перечней платных дополнительных образовательных услуг в уставе образовательного учреждения и в лицензии **ограничивает право родителей на получение полной и достоверной информации.** Данное нарушение обычно выражается в двух основных формах:

- образовательное учреждение оказывает платные дополнительные образовательные услуги, запись о которых в уставе отсутствует, что ограничивает получение родителями полной и достоверной информации, необходимой для реализации, предоставленного им права на выбор для своих детей образовательного учреждения, удовлетворяющего их требованиям (Закон «Об образовании»);
- указание на платные дополнительные образовательные услуги имеется в уставе образовательного учреждения, но такие услуги им фактически не предоставляются.

Последнее говорит о том, что образовательное учреждение не выполняет заявленных в уставе обязанностей, следовательно, администрация такого учреждения должна нести в установленном законодательством Российской Федерации порядке ответственность за невыполнение функций, отнесенных к его компетенции (Закон «Об образовании»).

Этап 2. Следует определить, необходима ли на выбранный вид услуги лицензия.

Этап 3. Определение перечня услуг.

Возможный перечень платных дополнительных образовательных услуг, указанных в Уставе учреждения:

1. Оздоровительные мероприятия, направленные на охрану и укрепление здоровья обучающихся (комплекс валеологических услуг, создание различных секций, групп по укреплению здоровья: гимнастика, аэробика, ритмика, катание на коньках, лыжах, различные игры, общефизическая подготовка и т.д.).

2. Обучение по дополнительным образовательным программам.

3. Образовательные и развивающие услуги:

- изучение специальных дисциплин сверх часов и сверх программ по данной дисциплине, предусмотренной учебным планом;
- репетиторство с обучающимися другого образовательного учреждения;
- различные курсы (по подготовке к поступлению в учебные заведения, по изучению иностранных языков);
- различные кружки (по обучению игре на музыкальных инструментах, фотографированию, вязанию, домоводству, танцам, рисованию и т. д.);
- создание различных студий, групп, школ, факультативов по обучению и приобщению детей к знанию мировой культуры, художественно-эстетическому, научному, техническому и прикладному творчеству;
- создание различных учебных групп и методов специального обучения детей с отклонениями в развитии;
- создание групп по адаптации детей дошкольного возраста к условиям школьной жизни (если ребенок не посещал дошкольные образовательные учреждения).

4. Профессиональная подготовка.

5. Оказание образовательным учреждением других сопутствующих образовательному процессу услуг, не ущемляющих основного образовательного процесса и не входящих в образовательную деятельность, финансируемую из средств бюджета.

Этап 4. Родительские собрания. Школа начинает организационную деятельность с информирования РОДИТЕЛЕЙ о целях деятельности.

Этап 5. Разработка сметы доходов и расходов по оказанию платной услуги. (В законе «Об образовании» в ст.14 п. 6 зафиксирована договорная основа дополнительных образовательных услуг).

Смета – обязательный элемент организации платных услуг. Ее отсутствие становится нарушением налогового и бухгалтерского учета. Алгоритм составления сметы по методу прямого счета начинается с определения фактических затрат на запланированную услугу. Состав статей и подстатей расходов и их назначение приведены в Приложе-

нии к «Указаниям о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» (с учетом текущих дополнений и изменений).

Вместе с тем, финансово-хозяйственная деятельность учреждения регулируется не только пакетом нормативно-правовых актов в области бюджетных правоотношений, но и налоговым законодательством. Поэтому при составлении сметы следует пользоваться также и положениями главы 25 Налогового кодекса, в частности статьями, определяющими состав расходов.

В смету чаще всего включаются следующие затраты:

- заработная плата преподавателя;
- заработная плата обслуживающего персонала;
- заработная плата бухгалтера;
- заработная плата руководителя ОУ;
- начисления на заработную плату;
- расходы на коммунальные услуги;
- материальные затраты;
- рентабельность.

Все это суммируется и получается стоимость услуги на группу.

Этап 6. Ознакомление преподавателей с программами обучения.

Подбор кадрового персонала.

Этап 7. Проведение набора.

Необходимо также обеспечить внешнюю привлекательность и комфортность помещений учебного заведения. Кроме того, важное значение имеет и время оказания образовательной услуги: нужно установить удобные для потребителей часы занятий. Следует отметить, что потребитель должен узнать о тех видах услуг, которые предоставляет то или иное общеобразовательное учреждение, т.е. необходимо позаботиться о рекламе.

Этап 8. Оформление документов в соответствии с требованиями.

Приказы по учреждению об организации услуг, назначением ответственных, зачислением учащихся.

Этап 9. Заключение договоров с потребителями образовательной услуги.

Этап 10. Заключение договоров с персоналом, участвующим в выполнении образовательной услуги.

Этап 11. Составление расписания занятий.

Этап 12. Оплата обучения.

Этап 13. Организация проведения занятий в соответствии с программами, учебными планами и расписанием.

Этап 14. Получение результатов тестов, аналитических справок, консультации.

Вопросы и задания

1. Какой метод ценообразования наиболее приемлем для определения нижней границы цены?
2. Как называется тип рынка, если все предприятия этой отрасли используют метод полных издержек?
3. Какую цель преследует использование стратегии низких цен?
4. Определите, выгодно ли фирме снизить цену на 0,2 рубля, если текущая цена товара 3 рубля, планируемый объем продаж 1 млн шт. Известно, что конкуренты вслед за данной фирмой также снизят свои цены. Коэффициент ценовой эластичности спроса равен 1,6.
5. Рассмотрите любой монопольный рынок услуг, по вашему выбору. Дать его краткую характеристику, описать причину монополизации данной услуги, рассмотреть возможности появления на рынке услуг-заменителей.
6. Используя данные, приведенные ниже, определите цену на новую образовательную услугу балловым методом при условии, что цена базовой образовательной услуги (подготовка к ЕГЭ) составляет 9100. Количество часов подготовки по предлагаемым услугам одинаковое.

Характеристика базовой и новой образовательной услуги (подготовка к ЕГЭ)

Вид услуги	Параметры					
	Удобство времени занятия		Наличие обратной связи в обучении		Квалификация преподавателя	
	Баллы	Коэффициент весомости	баллы	Коэффициент весомости	баллы	Коэффициент весомости
Базовая услуга	50	0,3	75	0,5	80	0,2
Новая услуга	40	0,3	80	0,5	85	0,2

Литература для дальнейшего чтения

Основная литература

1. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И. и др. Экономико-финансовые основы управления современной школой: учеб. пособие. М.: Изд-во АПКППРО, 2009. 88 с.
2. Ванькина И.В., Егоршин А.П. Маркетинг в образовании: учеб. пособие. М., 2007.

3. Вифлеемский А.Б. Экономика образования: учеб. пособие: в 2 кн. М., 2003. 224 с.

4. Захарчук Л.А. Экономика образовательного учреждения: учеб. пособие. М.: Изд-во «Форум», 2007. 104 с. (Профессиональное образование).

Дополнительная литература

На русском языке:

1. Маркетинг платных образовательных услуг: ситуация на российском рынке // Образование в документах: межведомственный информационный бюллетень. 2006. № 7. С. 37–62.

ТЕМА 5. РЫНОК ТРУДА ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

5.1. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАБОТНИКОВ НА АКАДЕМИЧЕСКОМ РЫНКЕ

В последнее время происходит определенное сближение позиций неоконсерваторов и их оппонентов – первые все чаще соглашаются с тем, что государство должно больше тратить на образование, а вторые – с необходимостью стимулирования рынка образовательных услуг. При этом и те и другие основывают свои суждения на серьезной эмпирической основе.

Ошибкой неоконсерваторов является игнорирование вопроса о преподавателе. Считается, что преподавать может почти любой. Но если это не так, как оценить качество преподавателя? Можно исследовать, как меняются оценки ученика в зависимости от того, у кого он учится. Тогда хорошим будет тот преподаватель, ученики которого будут получать высокие оценки, а хорошим вузом – вуз, который выпускает учителей, ученики которых получают высокие оценки. В результате таких исследований выясняются очень интересные вещи. Например, оказывается, что один из самых высоких уровней подготовки преподавателей – на Тайване, в Корее и Сингапуре.

Каковы стимулы, позволяющие привлекать в школу хороших учителей? Некоторые предлагают повысить зарплату всем учителям, а через три года оставить на том же уровне только тем, у учеников которых высокие оценки.

Участие государства в регулировании, производстве и финансировании образовательных услуг в значительной степени определяется требованиями социальной справедливости. Они выражены, прежде всего, в конституционных гарантиях бесплатности общего среднего образования. Тем самым, возможность приобретения учащимися знаний не зависит от их возможностей оплачивать соответствующие услуги. Вместе с тем, мы знаем, что способности учеников к восприятию и усвоению знаний и навыков различны. Иначе говоря, для получения одного и того же объема знаний разные учащиеся требуют различного объема

усилий со стороны преподавателей, помогающих освоить тот или иной предмет. Поскольку общий объем времени работы преподавателей ограничен, т.е. является ограниченным экономическим ресурсом, для каждого учителя возникает стандартная экономическая задача – оптимальное распределение ограниченного ресурса между различными целями: уделять ли больше своего времени ученикам с относительно слабыми способностями, или сконцентрировать усилия на способных учениках?

Выбор того или другого варианта будет зависеть от многих факторов, в числе которых важную роль будет играть и способ вознаграждения учителя за его трудовую деятельность. Если, например, учителя будут вознаграждать за особые успехи отдельных учеников его класса, очевидно, он сосредоточит свои усилия на отличниках. При этом слабые учащиеся, оказавшись вне сферы внимания учителя, скорее всего, вообще не смогут освоить соответствующий предмет. Если же, напротив, стимулировать работу учителя с «трудными» учениками, его усилия переместятся на них, в ущерб средним ученикам (ученики с высокими способностями пострадают при этом в меньшей степени, поскольку в состоянии осваивать предмет самостоятельно).

Каждый из этих (и других возможных) вариантов, как мы видим, имеет свои положительные и отрицательные последствия, как с социальной, так и с экономической точек зрения. Другими словами, требования социальной справедливости в форме обеспечения равного бесплатного доступа к среднему общему образованию при разных вариантах распределения ограниченного ресурса – рабочего времени учителя – может повлечь разные социальные результаты и возложить разные издержки на семьи учащихся. Ведь в первом приведенном варианте стимулирования учительского труда родителям слабых учеников придется оплачивать дополнительные образовательные услуги репетиторов. Во втором же случае дополнительные издержки будут возложены на родителей «средних» учеников. Кроме того, в этом варианте издержки понесет и все общество, поскольку одаренные ученики, вероятно, не смогут без дополнительных издержек со стороны родителей раскрыть все свои способности в будущей трудовой деятельности.

Систему оплаты труда можно назвать методом или средством определения заработной платы или жалованья. По существу, система оплаты труда представляет собой центральный механизм регулирования трудовых отношений. Для менеджмента значимость систем оплаты труда отражается в том, что поиски новых и лучших способов оплаты труда наемных работников часто представляются непрерывным и вечным занятием.

Можно провести широкое различие между системами оплаты труда на основе двух основополагающих принципов: времени и результата труда. Повременную оплату можно относительно кратко рассмотреть в рамках структурных и административных условий и охарактеризовать относительно простыми терминами. Труд сотрудника оплачивается за его пребывание на рабочем месте в течение заранее оговоренного периода времени. А заработная плата определяется на основе этого временного периода как почасовая ставка, еженедельное жалование или ежегодная заработная плата. Иногда повременная оплата дополняется оплатой на основе результата, наряду с которой временная ставка может также использоваться в качестве запасного критерия оплаты на случай, если сотрудник не сможет выполнить минимальных норм результативности.

Напротив, понятие оплаты труда по количеству труда – по достижению, по результатам труда – включает широкий диапазон различных систем. Считается, что они изменяются в зависимости от определенной единицы результативности (индивидуальной или коллективной) и сущности результата, например, в форме конечного результата или вклада работника. Эти два показателя рассмотрены в таблице 8, на котором отражены основные системы, основанные на количестве труда.

Таблица 8

Виды систем оплаты труда, основанных па результате труда

Вид результата	Единица результата	
	Индивидуальная	Коллективная
Конечный результат	Оплата по результатам Комиссионные Индивидуальные премии Оплата, связанная с результатами, достижениями	Плановая поденная оплата Коллективные (на команду) премии Участие в прибылях Участие в доходах
Вклад работника	Оплата, основанная на навыках/знаниях сотрудников Оплата за заслуги	Участие работников в собственности компании

Таблица 9

Системы оплаты труда: преимущества и недостатки

Система оплаты труда	Преимущества	Недостатки
Повременная оплата	Простая и дешевая система для регулирования эффективности/производительности Простая для понимания сотрудниками Предсказуемая/стабильная модель получения заработка сотрудниками	Ограниченные возможности для поощрения улучшений результатов работы
Сдельная оплата	Высокое стимулирование усилий Низкие производственные издержки на единицу, распределенные накладные расходы Более высокий заработок для производственного персонала Низкая потребность в контроле	Тенденция к изменению заработной платы Проблема с оплатой труда непроизводственного персонала Проблема с определением фиксированной ставки Потеря качества
Оплата за заслуги	Метод, позволяющий вознаграждать качества, которые не вознаграждаются при использовании других систем Методы начисления премий для персонала, труд которого нелегко измерить	Трудности при определении критериев результативности некоторых сотрудников Субъективность оценки Подрыв командной работы

Характер «преимуществ» и «недостатков», приведенных в таблице, структурно показывает сильные и слабые стороны различных видов систем оплаты труда обычно с управленческой точки зрения. Научные исследования предоставили для этих списков материалы, показывающие, как, когда и где могут возникать на практике такие операционные трудности и преимущества.

По поводу новой, не тарифной системы оплаты труда в целом отмечается, что она имеет не менее 10 существенных преимуществ:

- определяется реальная стоимость ученико-часа;
- учитываются результаты и качество работы через повышающие коэффициенты специфики и приоритетности предмета;
- есть повышающий коэффициент за квалификационную категорию;
- потребители вовлекаются в оценку качества работы учителя через внешнюю экспертизу знаний учащихся;
- предлагается дифференциация оплаты труда в зависимости от результата и численности обучающихся в каждом классе;

- в системе стимулирующих выплат предусмотрены доплаты за наличие ученой степени, почетных званий и государственных наград, премии по результатам труда;
- ОУ самостоятельно определяет оптимальное штатное расписание и распределяет фонд оплаты труда;
- на органы государственного управления ОУ возложено распределение стимулирующей части фонда оплаты труда;
- может быть установлено соотношение педагогических работников ОУ к численности остального персонала;
- заработная плата руководителя может быть привязана к средней заработной плате педагогических работников ОУ, что, безусловно, вызовет прямую заинтересованность руководителя в совершенствовании профессионального мастерства педагогов и создании условий для обеспечения качества и эффективности их труда.

5.2. СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА УЧИТЕЛЕЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

В качестве сопоставления данных используем результаты стран в международном исследовании по оценке качества образования для выявления общего уровня состояния систем образования. Анализ произведен на основе данных исследования PISA за 2000, 2003, 2006 и 2009 годы, а также статистических данных «Взгляд на образование», публикуемые ОЭСР ежегодно с 2000 года.

Основной целью исследования PISA является оценка образовательных достижений учащихся 15-летнего возраста, то есть оценка работы средней школы. В зависимости от количества баллов, которые набирают школьники, формируется рейтинг стран по качеству образования.

По результатам исследований PISA можно выделить три группы стран. В первую группу (страны – лидеры образовательного процесса) вошли страны, которые в любом из показателей исследования были в подавляющем большинстве выше среднего по странам ОЭСР. К этой группе относятся такие страны как: Финляндия, Сингапур, Япония, Канада, Бельгия, Германия. Во вторую группу (назовем их условно – страны второго эшелона образовательного процесса) вошли страны, средний балл которых был равен среднему баллу стран ОЭСР. В числе таких стран: Франция, США, Италия, Испания. И последняя группа – страны третьего эшелона образовательного процесса, показавшие результаты ниже средних – Болгария, Румыния, Мексика, Казахстан.

Есть страны, которые показывают результаты стабильно высокие, стабильно средние. К странам, показывающим стабильно высокие результаты, можно отнести: Австралию, Бельгию, Великобританию, Германию, Гонконг, Ирландию, Канаду, Корею, Лихтенштейн, Нидерланды, Новую Зеландию, Сингапур, Словению, Тайвань, Финляндию, Китай, Швейцарию, Швецию, Эстонию и Японию.

Страны со стабильно средними результатами – Австрия, Венгрия, Греция, Дания, Дубай, Израиль, Исландия, Испания, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Норвегия, Польша, Португалия, Сербия, Словакия, США, Турция, Франция, Хорватия, Чехия. К этой же категории стран относится и Россия.

В странах 1-й группы стартовый оклад преподавателя в 2009 году выше, чем в странах 2-й группы, и намного превышает заработную плату стран, которые показали наименьшие результаты в исследованиях PISA-2009. Такая тенденция наблюдается как в начальной школе, так и в средней (диаграмма 9).



Диаграмма 9

Если мы сравним заработную плату через 10 и 15 лет, то мы увидим аналогичную тенденцию (диаграмма 10).

Тенденция сохраняется и с разницей в максимальных окладах преподавателей. Разница заключается лишь в том, что разница между группами уменьшается, так как увеличивается коэффициент отношения высшего оклада к стартовому от 1-й к 3-й группе стран, что можно увидеть на диаграмме 11.

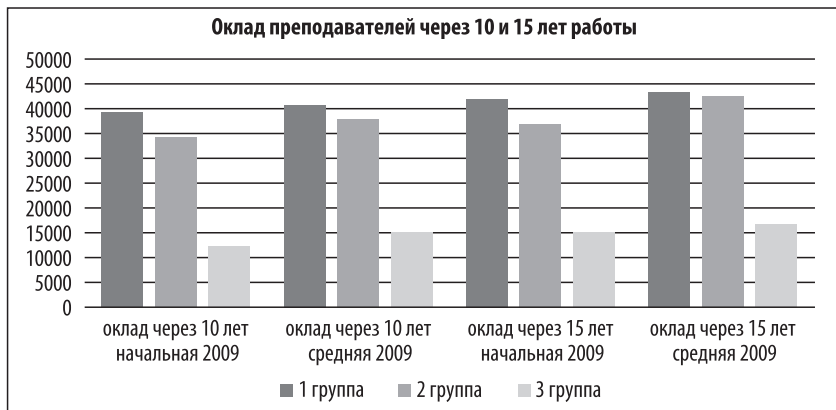


Диаграмма 10



Диаграмма 11

Тем не менее, на протяжении исследуемого периода с 2000 по 2009 годы уровень заработной платы преподавателей самый низкий у стран 3-го эшелона в сравнении с другими группами. На диаграмме 12 изображена динамика за 2006–2009 годы (зп1, зп2, зп3 – заработная плата учителей 1–2–3 эшелонов).

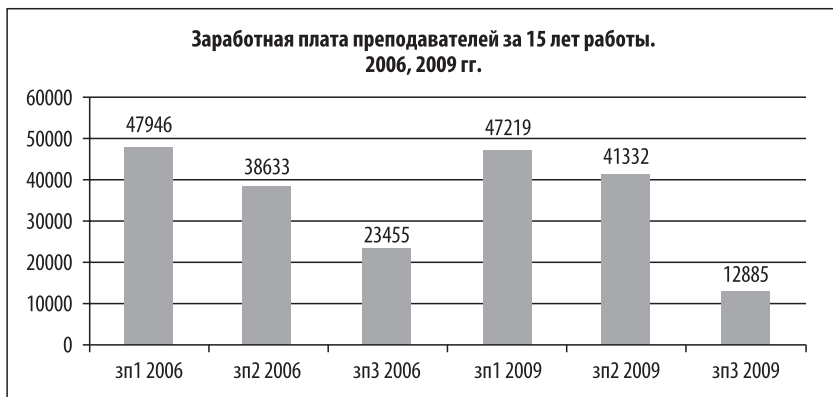


Диаграмма 12

Также подтверждается вывод – чем выше заработная плата, тем больше становится преподавателей-мужчин.

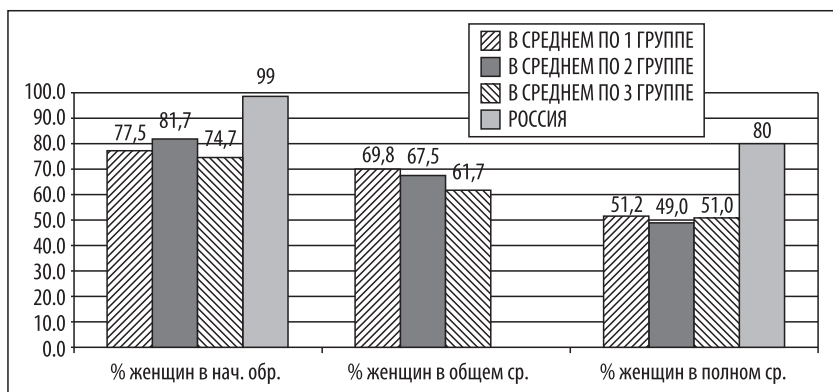


Диаграмма 13. Процент женщин в образовании

Заработная плата по отношению к ВВП на душу населения представлена по группам стран в 2009 году по среднему образованию на диаграмме 14. Можно предположить, что в реальном исчислении заработная плата оказывается у стран-лидеров и стран 3-го эшелона более высокой.

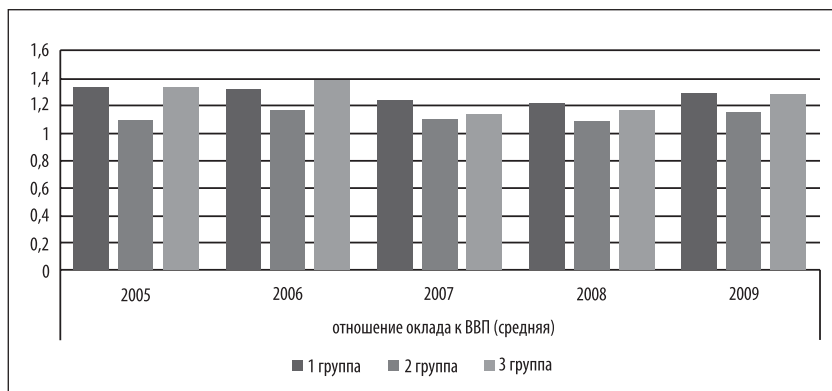


Диаграмма 14. Отношение оклада преподавателя к ВВП на душу населения в 2009 г.

Учебная нагрузка на протяжении с 2005 по 2009 годы в начальной школе увеличивается на преподавателей 1-й и 3-й групп на 5% и 10% соответственно, в то время как страны 2-го эшелона снизили ее почти на 10%.

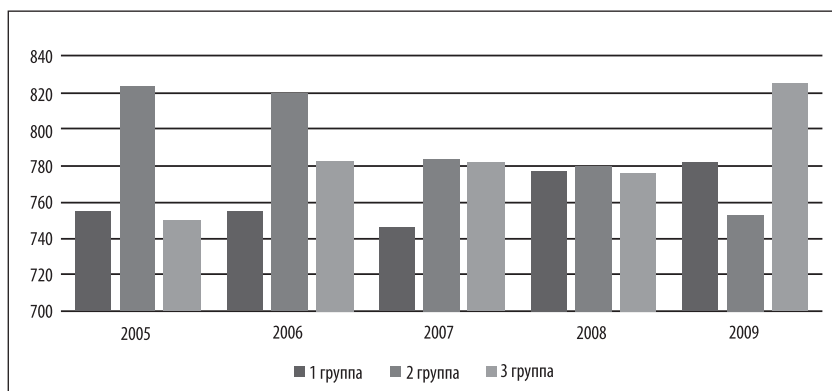


Диаграмма 15. Учебная нагрузка преподавателей в начальной школе с 2005 по 2009 гг.

Ситуация с учебной нагрузкой в средней школе несколько иная. Страны-лидеры до 2008 года наращивали учебную нагрузку своих преподавателей, а в 2009 году снизили, почти вернувшись к уровню 2005 года. Страны третьей группы увеличили нагрузку своих преподавателей за эти 5 лет на 15%. Снижение произошло опять у учителей второй группы – на 7%, но это меньшее изменение, чем по начальной школе. В результате можно сказать, что учителя 2-й группы стали преподавать меньше, чем 5 лет назад, и меньше, чем в странах 3-й группы. Возможно, в следующих исследованиях PISA поменяются страны, входящие во вторую и третью группы (самые большие изменения были отмечены в Австрии, России и Турции).

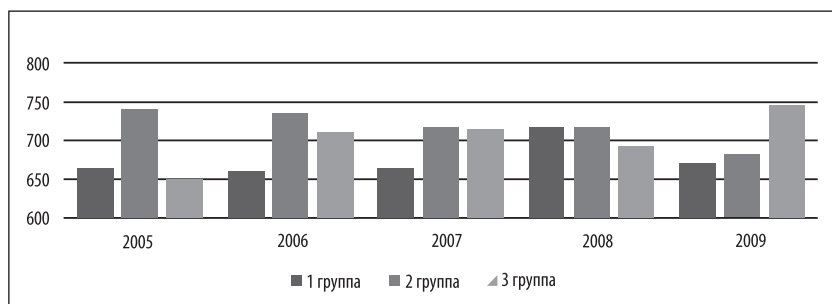


Диаграмма 16. Учебная нагрузка преподавателей в средней школе с 2005 по 2009 гг.

Включение в заработную плату дополнительных показателей по странам также имеет зависимость от того, в какой категории находится страна. В странах-лидерах в среднем дополнительно в заработной плате учитывается 5–7 показателей – управленческие обязанности в дополнение к преподавательским, преподавание классам с большей наполняемостью, консультирование, профориентация, преподавание в условиях село-город, внеучебная деятельность (кружковая работа), преподавание учащимся с особыми требованиями, преподавание отдельно выделенных предметов. В странах 3-го эшелона таких дополнительных показателей почти нет.

За время исследований в данной области условия труда учителей нигде заметно не улучшились. Самые большие положительные изменения наблюдались в период с 1995 по 2009 годы по странам – лидерам образовательного процесса.

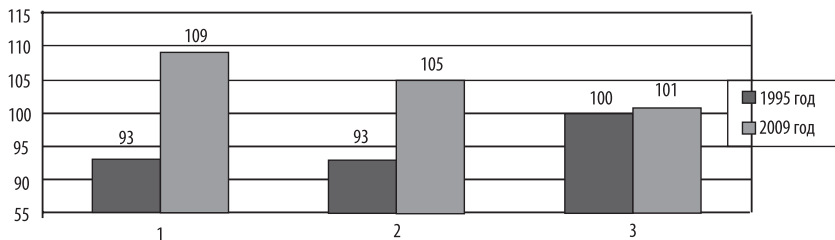


Диаграмма 17. Индекс изменений 1995–2009 (2005 = 100)

Страны-лидеры по критериям заработной платы имеют более высокие показатели (уровень заработной платы, включение в заработную плату дополнительных показателей), чем страны 2-го эшелона, показатели которых в свою очередь превышают показатели стран 3-го эшелона также по всем критериям. Тем не менее, учебная нагрузка в классе у преподавателей стран 1-й группы является наименьшей, что дает основания сказать, что труд этой категории работников более производительный.

5.3. КРИТЕРИИ, ПОКАЗАТЕЛИ И ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧИТЕЛЯ

Вопросами нормирования труда учителей занимались многие ученые-педагоги в 70–90 годы прошлого столетия. Изучали проблему рабочего времени такие ученые, как Л.Ф. Колесников, М.Л. Левицкий, А.А. Мигунов, В.Н. Турченко, П.В. Худоминский и многие другие. Так, например, проблема нормирования и оплаты труда учителя исследована в монографии доцента Луганского педагогического института А.А. Матвейко (*Матвейко А.А. Нормирование и оплата труда учителя: монография. М.: «Прометей», 1991*). В 1992 году им же была защищена докторская диссертация по теме «Социально-педагогические основы нормирования и оплаты труда учителя общеобразовательной школы».

В исследованиях А.А. Матвейко принимали участие более трех тысяч учителей. Исследования проводились в течение несколько лет на основе различных методов: опроса, анкетирования, хронометрирования, эксперимента, социометрии, анализа документации. Они показали, что специфика труда учителя такова, что его рабочее время не является непрерывным, поскольку работа осуществляется в зависимости от

цели, назначения и характера трудовой деятельности, условий и возможностей ее выполнения. Причем только часть работы осуществляется в строго отведенное время (уроки, факультативы). Одна и та же деятельность может даже в течение суток быть разделена на части, т.е. носит прерывистый характер.

А.А. Матвейко в своей монографии после многолетнего исследования пришел к выводу о нецелесообразности установления для учителей штатно-окладной системы оплаты труда, аналогичной системе оплаты труда преподавателей вузов, считая, что штатно-окладная система оплаты труда учителей приводит к уравниловке, поскольку нарушает принцип вознаграждения за труд в зависимости от сложности, количества, качества и условий выполнения работы.

Результаты исследования А.А. Матвейко установили независимость времени подготовки учителя к уроку от стажа его педагогической работы, хотя первоначально предполагалось, что с опытом время на подготовку сокращается. Увеличение стажа педагогической работы учителя не влечет за собой заметных изменений во времени его подготовки к урокам: с одной стороны, растет мастерство, овладение методикой, а, с другой стороны, происходит процесс забывания теоретического материала, возникает необходимость обновления знаний;

5.4. Новая система оплаты труда в образовании

Новые системы оплаты труда (НСОТ) внедрялись в течение последних лет. Большинство таких систем, введенных в образовательных учреждениях, либо оставались похожими на Единую тарифную сетку, либо прямо предусматривали ее использование, по крайней мере, для части работников. Принципиально новых систем оплаты труда, основанных на отличных от используемых в ЕТС принципах, оказалось весьма мало. Рассмотрим основные модели НСОТ, вводимые регионами, и проанализируем их соответствие действующему федеральному законодательству.

На данный момент можно выделить следующие **пять моделей НСОТ**, лежащие в основе внедряемых субъектами РФ новых систем оплаты труда работников образования:

- совершенствование Единой тарифной сетки (дополнение ее системой доплат и надбавок);
- отраслевая;

- базовая единица;
- подушевая;
- штатно-окладная.

Совершенствование ЕТС

При этой схеме оплаты, как правило, в нормативных правовых актах субъектов РФ и органов местного самоуправления воспроизводится модель оплаты труда, представленная в Письме Минобрнауки РФ и Профсоюза работников народного образования и науки РФ № АФ-947/96. В качестве обоснования введения такой системы оплаты труда регионы ссылаются на исполнение ст. 135, 143, 144, 145 ТК РФ.

Одной из наиболее проработанных моделей является используемая **в Москве** так называемая отраслевая система оплаты труда, в основу которой положена ЕТС. Постановлением Правительства г. Москвы № 523-ПП ставка 1-го разряда ЕТС была установлена в размере 2000 руб. Затем ставки ЕТС неоднократно повышались, с 1 мая 2008 года ставка 1-го разряда ЕТС – 4180 руб., ставка 18-го разряда – 18 810 руб. Согласно приложению 3 к Постановлению Правительства г. Москвы № 523-ПП отраслевые условия оплаты труда работников московских государственных учреждений, реализующих основные общеобразовательные программы дошкольного образования, включают в себя различные виды доплат и надбавок (более 50 видов). Кроме того, устанавливаются доплаты компенсационного характера за условия труда, отличающиеся от нормальных.

Областной закон **Ленинградской области** № 134-ОЗ предусматривает установление для работников государственных учреждений, финансируемых из бюджета Ленинградской области, тарифной системы оплаты труда на основе тарифной сетки, являющейся полным аналогом используемой на федеральном уровне ЕТС. Минимальным размером заработной платы работников государственных учреждений в регионе признается совокупная величина тарифной ставки (оклада) 1-го разряда тарифной сетки по оплате труда (без учета общеотраслевых и отраслевых повышающих коэффициентов) и ежемесячной доплаты. При этом определено, что размер минимальной заработной платы в Ленинградской области не может быть ниже величины прожиточного минимума, установленной в Ленинградской области для трудоспособного населения.

Ленинградская модель системы оплаты труда имеет два важных дополнения, существенно увеличивающих базовые размеры оплаты труда работников образовательных учреждений. Во-первых, к тарифным

ставкам (окладам) заработной платы устанавливаются повышающие коэффициенты, которые подразделяются на общеотраслевые и отраслевые. К общеотраслевым коэффициентам относятся коэффициенты квалификации и условий труда, учитывающие наличие почетных званий, продолжительность непрерывной работы в должности руководителя и по специальности, масштаб и уровень управления, наличие неблагоприятных условий труда, работу в сельской местности. Отраслевые повышающие коэффициенты отражают отраслевую специфику и особенности деятельности отдельных государственных учреждений. Так, для работников образовательных учреждений устанавливаются отраслевые повышающие коэффициенты в размере 0,15–0,4.

Во-вторых, каждому работнику государственного учреждения полагается ежемесячная доплата. Ее размер устанавливается в абсолютной сумме областным законом о бюджете Ленинградской области на очередной финансовый год. В качестве примера, на 2008 год Областным законом Ленинградской области № 184-ОЗ ежемесячная доплата работникам государственных учреждений, финансируемых из областного бюджета, установлена в следующих размерах:

- с 1-го по 5-й разряд тарифной сетки – 2000 руб.;
- с 6-го по 14-й разряд тарифной сетки – 1800 руб.;
- с 15-го по 18-й разряд тарифной сетки по оплате труда – 1500 руб.

Усовершенствованный аналог модели оплаты труда, описанной в Письме № АФ-947/Н 96, используется **в Архангельской области**. Распоряжение главы Администрации Архангельской области № 36р предусматривает определение структуры фонда оплаты труда работников областных государственных образовательных учреждений. В такой структуре тарифная и надтарифная части определяются в процентном отношении при фонде оплаты труда, равном 100%. Соотношение тарифной и надтарифной частей фонда оплаты труда складывается, исходя из характера и содержания труда по каждой группе работников, по каждому типу образовательного учреждения.

Отраслевая система оплаты труда

Положение об оплате труда работников государственных образовательных учреждений **Московской области** определяет новую систему оплаты труда, согласно которой заработная плата включает в себя ставки зарплаты (должностные оклады), тарифные ставки, выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Порядок исчисления заработной платы работников учреждений устанавливается Минобразования

Московской области по согласованию с Главным управлением по труду и социальным вопросам Московской области.

Ставки заработной платы (должностные оклады) педагогических работников учреждений устанавливаются в соответствии с приложением 2 к данному положению. При этом производятся различные повышения ставок, в целом воспроизводящие ранее установленные выплаты (аналогично положениям Письма № АФ-947/96).

Если не рассчитывать ставки ЕТС посредством умножения тарифных коэффициентов на ставку первого разряда, а зафиксировать ряд абсолютных значений и распределить их по должностям работников, то получится как раз отраслевая система оплаты труда. При этом полностью воспроизводятся все ранее установленные условия оплаты.

Новой Московской областной системы оплаты труда является то, что учреждению выделяются средства в размере 15% фонда оплаты труда (ФОТ) данного учреждения на установление доплат за выполнение дополнительных работ, связанных с образовательным процессом и не входящих в круг основных обязанностей работника. Размеры доплат за выполнение этих работ и порядок их установления определяются учреждением в пределах указанных средств самостоятельно и устанавливаются локальным нормативным актом или коллективным договором (соглашением) с учетом мнения представительного органа работников.

Учреждению также выделяются средства в размере 10% ФОТ данного учреждения на установление выплат стимулирующего характера. При этом учреждение самостоятельно определяет виды, условия, размеры и порядок подобных выплат. Установление выплат стимулирующего характера производится с учетом показателей результатов труда, утверждаемых локальными нормативными актами учреждения или коллективным договором с учетом мнения представительного органа работников.

В Законе Тамбовской области № 187-З определены правовые и организационные основы установления системы оплаты труда (в том числе тарифной системы оплаты труда) работников областных государственных и муниципальных образовательных учреждений (далее – образовательные учреждения) и порядок ее применения с целью реализации приоритетных направлений развития образовательной системы в Тамбовской области. Данная модель – вариация отраслевой оплаты труда – представляет собой комбинацию ЕТС, используемой для ряда категорий работников, и установления базовых окладов.

Тарифная система оплаты труда в образовательном учреждении устанавливается коллективным договором, соглашением, локальными

нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, законами и иными нормативными правовыми актами области, содержащими нормы трудового права, названным законом, согласно единому тарифному квалификационному справочнику работ и профессий рабочих, единому квалификационному справочнику должностей руководителей, специалистов и служащих, а также с учетом государственных гарантий по оплате труда.

Тарифная система дифференциации заработной платы работников различных категорий включает в себя тарифные ставки, оклады (должностные оклады), тарифную сетку и тарифные коэффициенты. Тарифная сетка по оплате труда работников образовательных учреждений состоит из двенадцати разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Она применяется для лиц рабочих профессий, специалистов и служащих, за исключением руководителя учреждения, отделения, филиала, его заместителя, главного бухгалтера и педагогических работников. Соотношение между базовыми тарифными ставками, окладами (должностными окладами) первого и двенадцатого разрядов тарифной сетки устанавливается не менее $1/2,52$. Размеры базовых тарифных ставок, окладов (должностных окладов) по профессиональным квалификационным группам работников не могут быть ниже установленных Правительством РФ.

По ряду оснований устанавливаются повышенные тарифные ставки, оклады (должностные оклады). Среди таких оснований – работа в сельской местности, рабочих поселках, наличие квалификационной категории, уровня профессионального образования, работа в отдельных образовательных учреждениях (структурных подразделениях) с опасными и иными особыми условиями труда. Порядок установления повышенных тарифных ставок, окладов (должностных окладов) для работников образовательных учреждений и отдельных категорий работников за работу с опасными и иными особыми условиями труда вводится постановлением администрации области.

Особенности условий труда на каждом рабочем месте, отношения работника к труду и другие факторы, выделяющие конкретного работника и его рабочее место среди остальных, учитываются при установлении выплат стимулирующего (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии, иные поощрительные выплаты) и компенсационного характера (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, и иные выплаты). Порядок и условия применения выплат стимулирующего и ком-

пенсационного характера определяются постановлением администрации области.

К выплатам стимулирующего характера относятся: надбавка за знание и применение иностранных языков, за высокие результаты работы, за особые условия труда, сложность и напряженность выполняемой работы, доплата молодым специалистам, другие доплаты и надбавки, премии и вознаграждения. К выплатам компенсационного характера относятся доплаты за занятость на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными условиями труда, другие случаи выполнения работ в условиях, отклоняющихся от нормальных.

Своеобразная вариация отраслевой системы оплаты труда с использованием предельных размеров окладов была принята в 2007 году Областным законом **Ростовской области** № 655-ЗС.

Предельными нормативами размеров оплаты труда для работников муниципальных предприятий и учреждений в Ростовской области являются предельные размеры должностных окладов, тарифных ставок (окладов), выплат компенсационного и стимулирующего характера, установленные названным областным законом. Дифференциация по уровням оплаты труда работников муниципальных учреждений производится по должностям руководителей, специалистов и служащих, специфическим для определенных видов деятельности муниципальных учреждений, на основе предельных размеров должностных окладов.

Тарификация работ и присвоение тарифных разрядов работникам муниципальных предприятий и учреждений производятся с учетом единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих. Указанные справочники и порядок их применения утверждаются в порядке, устанавливаемом Правительством РФ.

Предельные размеры должностных окладов педагогических работников муниципальных общеобразовательных и образовательных учреждений всех типов и видов, дошкольных образовательных учреждений устанавливаются в зависимости от требований к уровню образования и стажу работы по специальности. Анализируя размеры окладов, можно выявить определенную зависимость и установить, что фактически они определяются умножением некоторых коэффициентов на определенную базовую величину.

Также установлены предельные размеры повышения должностных окладов и тарифных ставок работникам муниципальных образователь-

ных учреждений за работу в особых условиях труда и предельные размеры доплат работникам, занятым на работах с отклонением от нормальных условий труда. Все они совпадают с ранее принятыми в рамках ЕТС.

Установлены предельные размеры доплат за работу, не входящую в круг прямых должностных обязанностей, причем не только традиционно используемые, но и весьма своеобразные, отсутствующие в других регионах, такие, например, как доплаты работникам образовательных учреждений за работу в комиссиях по закупке товаров, услуг методами запроса ценовых котировок и открытых торгов (руководство комиссиями – 20%, работа секретаря – 15%), работникам образовательных учреждений за погрузочно-разгрузочные работы и складирование (при отсутствии в штатном расписании должности грузчика) – 25% и др.

Базовая единица

В ряде регионов в 2005–2007 годах были введены новые системы оплаты труда работников образовательных учреждений, основанные на замене ЕТС системой оплаты труда, использующей так называемую базовую единицу, умножаемую на сумму коэффициентов. Получаемое в результате произведение называется окладом работника, хотя при этом продолжает использоваться тарификация и принципы расчета заработной платы педагогических работников, применяемые при наличии ставок заработной платы, а не окладов.

Первым регионом, начавшим использовать такую систему оплаты труда, является **г. Санкт-Петербург**, где НСОТ была введена Законом Санкт-Петербурга № 531-74 для всех отраслей бюджетной сферы. Тем самым, также как и ЕТС, был утвержден единый порядок оплаты труда работников различных отраслей. Установление особенностей оплаты труда работников государственных образовательных учреждений, финансируемых за счет средств бюджета г. Санкт-Петербурга, было осуществлено Постановлением Правительства Санкт-Петербурга № 1671.

Система оплаты труда заключается в том, что некая сумма, называемая базовой единицей, умножается на определенные коэффициенты согласно схеме расчета должностных окладов и полученные произведения складываются. Схема расчета сводится к установлению набора коэффициентов для различных категорий работников (руководители, специалисты, служащие). Коэффициенты отражают основания для повышения величины базовой единицы. В принципе, если воспользоваться свойством аддитивности и вынести за скобки базовую единицу, сумма

различных коэффициентов становится аналогом тарифного коэффициента, используемого при ЕТС, а базовая единица – иным наименованием ставки 1-го разряда ЕТС.

В качестве базового коэффициента используется коэффициент уровня образования. Повышающими коэффициентами к базовому окладу считаются коэффициенты стажа работы, специфики работы, квалификации работника (устанавливается за различные звания и квалификационные категории). Руководителям дополнительно устанавливаются следующие повышающие коэффициенты: масштаба управления (аналогия групп по оплате труда) и уровня управления (руководители, заместители, руководители структурных подразделений).

Размер коэффициента специфики работы устанавливается руководителем государственного образовательного учреждения по согласованию с выборным профсоюзным органом или иным уполномоченным работниками учреждения представительным органом согласно приложению 2 к Постановлению Правительства Санкт-Петербурга № 1671.

Для рабочих образовательных учреждений используется тарифная сетка по оплате труда рабочих государственных учреждений, финансируемых за счет средств бюджета Санкт-Петербурга. При этом число коэффициентов в этой сетке 8, то есть практически то же, что применялось в ЕТС для оплаты труда рабочих (9-й и 10-й разряды ЕТС разрешалось использовать лишь для отдельных высококвалифицированных рабочих).

Крайне незначительной в рамках данной системы является надтарифная часть, используемая на материальное стимулирование работников. Размер фонда надбавок и доплат образовательного учреждения определяется исполнительным органом государственной власти г. Санкт-Петербурга, в ведении которого находится образовательное учреждение, и составляет не более 10% ФОТ образовательного учреждения.

Образовательные учреждения с учетом мнения выборного профсоюзного органа или иного уполномоченного работниками представительного органа в пределах средств, направляемых на оплату труда, самостоятельно определяют виды и размеры надбавок и доплат к должностным окладам и тарифным ставкам (окладам) специалистов, служащих и рабочих образовательных учреждений, порядок и условия их применения с учетом того, что квалификация работников образовательных учреждений, сложность выполняемых работ, условия труда, стаж работы учтены в размерах должностных окладов, тарифных ставок (окладов).

Премирование работников образовательных учреждений осуществляется в пределах средств, направляемых на оплату труда, в соответствии с положением о премировании, утвержденным руководителем образовательного учреждения с учетом мнения выборного профсоюзного органа или иного представительного органа.

Подобная система оплаты труда установлена Законом **Калужской области** № 274-ОЗ, однако различные повышающие коэффициенты для формирования ставок (окладов) заработной платы работников образовательных учреждений здесь используются несколько иные (применяется либо коэффициент за стаж педагогической работы, либо коэффициент за наличие квалификационных категорий), что избавило данную систему от одного из недостатков. Другой недостаток санкт-петербургской системы, связанный с использованием исключительно окладов для оплаты труда педагогических работников, также ликвидирован в законодательстве Калужской области: установлена возможность формирования как окладов, так и ставок заработной платы.

Подушевая система оплаты труда

Подушевая система оплаты труда была введена в **Тюменской области** и затем направлена Письмом Минобрнауки РФ № АФ-213/03 в виде модельной методики формирования системы оплаты труда и стимулирования работников государственных образовательных учреждений субъектов РФ и муниципальных образовательных учреждений, реализующих программы начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования.

Некоторые регионы решили внедрять данную методику в экспериментальном режиме, продолжая оплачивать труд работников по ЕТС в случае уменьшения у них зарплаты при использовании новых принципов, при этом, как правило (за исключением Тюменской области), не принималось необходимых нормативных правовых актов для введения этой системы в штатном режиме. Последнее неудивительно, так как данная система оплаты труда грубо нарушает действующее законодательство, и в случае обращения пострадавших работников в суд или органы прокуратуры неизбежно будет отменена как нарушающая федеральное законодательство.

Для того чтобы имитировать повышение зарплаты педагогическим работникам и предотвратить их протесты, экспериментирующие регионы шли на различные ухищрения, вводя подушевую систему оплаты труда. Так, например, в **Самарской области** на 2007 год нормативы

бюджетного финансирования были утверждены Законом Самарской области № 165-ГД отдельно для общеобразовательных учреждений, участвующих в эксперименте по апробации новых механизмов оплаты труда работников государственных общеобразовательных учреждений Самарской области и муниципальных общеобразовательных учреждений, и для учреждений, не участвующих в таком эксперименте.

Для того чтобы обеспечить рост средней заработной платы в учреждениях, участвующих в эксперименте, нормативы их финансирования были увеличены на 24% – для городских школ и 25% – для сельских по сравнению с учреждениями, не участвующими в таком эксперименте, что само по себе наглядно демонстрирует неконкурентоспособность данной системы оплаты труда по сравнению с ЕТС.

В самой же Тюменской области Методика формирования фонда оплаты труда, использовавшаяся с 2005 года, изменялась уже шесть раз. При этом из самого названия данного документа видны грубые нарушения трудового законодательства – вместо формирования системы оплаты труда предлагается методика формирования фонда оплаты труда.

Рассмотрим основные положения Методики формирования фонда оплаты труда в действующей редакции, касающиеся непосредственно оплаты труда работников образовательных учреждений.

Для определения стоимости бюджетной образовательной услуги вводится условная единица «стоимость 1 ученико-часа», под которой понимается стоимость некоей бюджетной образовательной услуги, включающей 1 расчетный час работы с 1 расчетным учеником в соответствии с учебным планом.

В методике декларируется, что при определении стоимости бюджетной образовательной услуги (руб./ученико-час) и, соответственно, должностного оклада педагогического работника, непосредственно осуществляющего учебный процесс, учитывается его аудиторная и неаудиторная занятость. Она включает в себя следующие виды работы в соответствии с должностными обязанностями конкретного работника: проведение уроков и подготовка к ним, проверка тетрадей, консультации и дополнительные занятия с учащимися, обучение детей-инвалидов на дому, подготовка учащихся к олимпиадам, конференциям, смотрам, иные формы работы с учащимися и (или) их родителями (законными представителями). Однако конкретизации учета указанных видов деятельности в методике не предусмотрено.

Должностной оклад педагогического работника, непосредственно осуществляющего учебный процесс, предусматривает фиксированный размер оплаты его труда в пределах установленной продолжительности рабочего времени (не более 36 часов в неделю).

Повышающие коэффициенты, учитываемые при определении должностного оклада педагогического работника, непосредственно осуществляющего учебный процесс, устанавливаются:

- а) за сложность и (или) приоритетность предмета (К);
- б) за квалификационную категорию педагога (А).

Повышающие коэффициенты за сложность и (или) приоритетность предмета устанавливаются в размере:

- $K = 1,15$ (русский язык, литература, иностранный язык, математика, первый класс начальной школы);
- $K = 1,10$ (история, обществознание, география, биология, информатика, физика, химия, вторые–четвертые классы начальной школы);
- $K = 1,05$ (право, экономика, технология);
- $K = 1,0$ (астрономия, физическое воспитание, ИЗО, музыка, черчение, ОБЖ).

Поощрительные выплаты по результатам труда распределяются управляющим советом образовательного учреждения по представлению его руководителя. Размеры, порядок и условия осуществления поощрительных выплат по результатам труда, включая показатели эффективности труда для основных категорий работников (педагогических работников, непосредственно осуществляющих образовательный процесс, иных категорий педагогических работников, административно-управленческого персонала, учебно-вспомогательного персонала, младшего обслуживающего персонала), определяются в локальных правовых актах образовательного учреждения и (или) в коллективных договорах.

Анализируя Методику формирования фонда оплаты труда, можно выделить следующие основные нарушения федерального законодательства:

1. Регламентируется оплата труда лишь учителей и руководителей общеобразовательных учреждений. Оплата труда педагогических работников и учебно-вспомогательного персонала не регламентируется, то есть отсутствует система оплаты труда работников образовательного учреждения, установление которой предписано действующим трудовым законодательством.

2. Оплату труда обслуживающего, хозяйственного и другого персонала предлагается переводить на договоры гражданско-правового характера, что противоречит трудовому законодательству. При этом средства на оплату этих договоров не включаются в фонд оплаты труда учреждения, а размеры учебных расходов, выделяемых по нормативам

финансирования, также не позволяют произвести оплату труда этих работников.

3. Используемые термины «стоимость бюджетной услуги», «стоимость педагогической услуги», «стоимость образовательной услуги» (для обоснования применения показателя, измеряемого в руб./ученико-час) отсутствуют в действующем законодательстве. При этом нигде не определяется, какая, собственно говоря, услуга предоставляется и кому конкретно.

4. Декларируется, что в стоимость услуги и в норму рабочего времени входит как аудиторная, так и внеаудиторная занятость (в том числе подготовка к урокам). В результате еще более затрудняется понимание сути оказываемой услуги.

Также в стоимость входят классное руководство и проверка тетрадей, но они оплачиваются дополнительно (при этом далеко не все учителя выполняют данные виды работы, поэтому включение их оплаты в стоимость услуги вообще неправомерно).

Данные нормы подушевой модели нарушают действующее Положение об особенностях режима рабочего времени педагогических и других работников образовательных учреждений.

5. Согласно п. 5 ст. 37 ТК РФ работающему по трудовому договору гарантируется установленная федеральным законом продолжительность рабочего времени. Изменять продолжительность рабочего времени и нормирование труда педагогических работников – прерогатива федерального уровня власти, и на уровне субъекта РФ (а тем более местных органов самоуправления) это запрещено действующим законодательством.

6. Отсутствуют правовые основания для снижения заработной платы учителей при наполняемости класса ниже предельно допустимой нормы (25 человек), тем более что учитель не может повлиять на комплектование класса в сложных демографических условиях.

7. Оклад в соответствии со ст. 129 ТК РФ является фиксированной величиной и не может ежемесячно варьироваться при изменении числа учащихся в классе или нагрузки педагога. Тем самым фактически модель рассчитывает лишь заработную плату учителя, в то время как согласно ст. 57 ТК РФ в трудовом договоре должны обязательно фиксироваться размеры тарифных ставок, окладов или должностных окладов. В последней редакции методики уже предусматривается установление в трудовом договоре конкретного должностного оклада работника, компенсационных выплат, а соответственно, и более высокий уровень социальных гарантий по оплате труда по сравнению с первоначальной версией методики.

Отметим также, что декларируемый сторонниками подушевой системы оплаты труда принцип платы за результативность работы и отход от урочной системы никак не отражается в формулах этой модели системы оплаты труда. Система построена исключительно на почасовом принципе, дополненном учетом числа учащихся в классе.

Штатно-окладная система оплаты труда

В **Чувашской Республике** с 1 сентября 2007 года стали внедрять штатно-окладную систему оплаты труда на основании Закона Чувашской Республики № 45. Названный закон предусматривает, что оплата труда педагогических и руководящих работников государственных общеобразовательных учреждений Чувашской Республики (руководителей, заместителей руководителей, кроме заместителей руководителей по административно-хозяйственной работе, далее – руководящие работники государственных общеобразовательных учреждений Чувашской Республики) осуществляется в соответствии с порядком формирования системы оплаты труда и стимулирования педагогических и руководящих работников государственных общеобразовательных учреждений Чувашской Республики, утверждаемым Кабинетом министров Чувашской Республики, исходя из размера базового должностного оклада.

Размер базового должностного оклада определяется один раз в год по состоянию на 1 сентября, исходя из утверждаемой Кабинетом министров Чувашской Республики величины прожиточного минимума для трудоспособного населения в Чувашской Республике за II квартал соответствующего года.

В норму рабочего времени педагогических работников государственных общеобразовательных учреждений Чувашской Республики входит учебная и неучебная занятость.

Учебная занятость включает проведение уроков и подготовку к ним, обучение детей-инвалидов на дому, консультации и дополнительные занятия с обучающимися.

Неучебная занятость включает проверку тетрадей, классное руководство, заведование учебными кабинетами, учебными мастерскими и учебно-опытными участками, ведение внеклассной работы по физическому воспитанию, заведование интернатами при школах, учебно-консультационными пунктами заочных отделений школ, заочных школ и вечерних (сменных) средних общеобразовательных школ с очно-заочной формой обучения, подготовку учащихся к предметным олим-

пиадам, конференциям, смотрам, конкурсам, методическую работу и иные формы работы с обучающимися и (или) их родителями (законными представителями).

Порядок формирования системы оплаты труда и стимулирования педагогических и руководящих работников государственных общеобразовательных учреждений Чувашской Республики, участвующих во внедрении комплексного проекта модернизации образования в Чувашской Республике, предусматривает распределение продолжительности рабочего времени для педагогического персонала, осуществляющего образовательный процесс, в объеме 36 часов работы в неделю (1500 часов в год) по различным видам деятельности в Годовом плане работы педагогического работника, составляемом на учебный год и утверждаемом руководителем общеобразовательного учреждения.

Оплата труда педагогических и руководящих работников общеобразовательных учреждений производится, исходя из размеров должностного оклада, стимулирующих выплат и выплат компенсационного характера. При этом размер должностного оклада педагогических работников общеобразовательных учреждений устанавливается исходя из размера базового должностного оклада с учетом коэффициентов, учитывающих уровень образования, стаж педагогической работы, квалификационную категорию.

Таким образом, модель штатно-окладной системы предусматривает оплату труда учителей на основе должностных окладов и связана с изменением порядка нормирования их труда. Тем самым грубо нарушается федеральное законодательство, не предоставляющее такого права органам власти субъектов РФ. Фактически осуществляется установление различной учебной нагрузки учителя в пределах 36-часовой рабочей недели в рамках выплачиваемого должностного оклада без дифференциации оплаты труда, что противоречит Постановлению Правительства РФ № 191. Также нарушается и Приказ Минобрнауки РФ № 69, в котором отсутствует регламентация внеурочной деятельности учителя, более того, прямо указано, что это ненормируемая часть рабочего времени.

Само же установление норм времени за выполнение определенных работ относится к компетенции федерального уровня власти. Согласно ст. 161 ТК РФ для однородных работ могут разрабатываться и устанавливаться типовые (межотраслевые, отраслевые, профессиональные и иные) нормы труда. Типовые нормы труда разрабатываются и утверждаются в порядке, установленном Правительством РФ.

Правила разработки и утверждения типовых норм труда указывают, что пересмотр типовых норм труда в случаях, предусмотренных законодательством РФ, осуществляется в порядке, установленном для их разработки и утверждения.

Типовые межотраслевые нормы труда утверждаются Минтруда; типовые профессиональные, отраслевые и иные нормы труда – федеральным органом исполнительной власти по согласованию с Минтруда. Типовые нормы труда утверждаются федеральным органом исполнительной власти в соответствии с правилами подготовки нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти. Возможность утверждения норм труда органами власти субъектов РФ действующим законодательством не предусмотрена.

Кроме того, фактически вводится верхний предел учебной нагрузки учителя, что также может быть осуществлено только федеральным законодательством. Согласно ст. 333 ТК РФ такое ограничение устанавливается в случаях, предусмотренных типовым положением об образовательном учреждении определенных типа и вида, утверждаемым Правительством РФ.

Существуют предложения использовать «вилки» должностных окладов, однако обоснованные критерии установления конкретного размера оклада в рамках диапазона отсутствуют. В результате этот подход также немало ухудшает регламентацию оплаты труда работников образовательных учреждений по сравнению с установлением диапазона разрядов ЕТС в зависимости от четко определенных критериев по каждой должности.

Таблица 10

Среднемесячная начисленная заработная плата работников образования (без субъектов малого предпринимательства) в Российской Федерации в 2011 году, рублей

Месяц	ОБРАЗОВАНИЕ – всего	Дошкольное образование (предшествующее начальному общему образованию)	Деятельность в области начального, основного общего и среднего (полного) общего образования
Январь	13 537	10 248	13 430
Февраль	13 825	10 365	13 706
Март	14 372	10 584	14 116
Апрель	14 387	10 674	14 017
Май	14 985	11 094	14 711
Июнь	16 883	11 355	15 401

Месяц	ОБРАЗОВАНИЕ – всего	Дошкольное образование (предшествующее начальному общему образованию)	Деятельность в области начального, основного общего и среднего (полного) общего образования
Июль	14 847	11 137	14 232
Август	13 706	10 854	13 572
Сентябрь	15 884	11 864	16 356

Таблица 11

Информация о средней заработной плате учителей в 2011 году

Наименование субъекта Российской Федерации	Среднемесячная з/п учителей в субъекте РФ за I квартал 2011 г. (субъекты РФ)	Планируемая среднемесячная з/п учителей в субъекте РФ за сентябрь 2011 г. (по данным соглашений)	Фактическая среднемесячная з/п учителей в субъекте РФ за сентябрь 2011 г. (субъекты РФ)	Фактическая среднемесячная з/п учителей в субъекте РФ за октябрь 2011 г. (субъекты РФ)	Фактическая среднемесячная з/п учителей в субъекте РФ за ноябрь 2011 г. (субъекты РФ)
Центральный федеральный округ:					
Москва	39 147,00	39 289,41	39 593,00	46 560,00	51 400,00
Северо-Западный федеральный округ					
Республика Карелия	13 853,00	18 582,20	19 130,00	19 160,00	19 186,00
Республика Коми	18 568,00	24 162,32	24 161,00	24 948,00	25 246,00
Архангельская область	15 417,00	20 041,73	20 070,72	21 540,48	23 128,15
Вологодская область	12 229,00	15 896,98	15 900,00	16 470,00	16 354,00
Калининградская область	15 481,00	18 854,20	18 881,00	18 981,00	19 021,00
Ленинградская область	19 690,20	21 603,40	21 637,00	23 759,80	24 128,90
Мурманская область	25 665,00	29 243,70	29 252,00	32 324,00	35 125,00
Новгородская область	16 310,00	16 507,40	19 356,00	20 066,00	20 674,00
Псковская область	13 140,00	14 451,50	14 552,46	14 586,70	14 850,00

Таблица 12

Средняя заработная плата учителя в Санкт-Петербурге

Название показателя	Сен. 11	Окт. 11	Ноя. 11	Дек. 11	Янв. 12	Фев. 12	Мар. 12	Апр. 12	Май 12	Июнь 12	Июль 12
Среднемесячная начисленная заработная плата работников в целом по экономике субъекта РФ (по данным Росстата)	27 387,1 руб.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Среднемесячная начисленная заработная плата учителей	27 593,98 руб.	28 237,22 руб.	28 438,61 руб.	30 043,33 руб.	29 576,49 руб.	30 558,91 руб.	30 586,45 руб.	30 769,19 руб.	31 730,61 руб.	30 717,94 руб.	30 668,55 руб.
Средняя нагрузка учителя по основной должности	1,13 ст.	1,13 ст.	1,13 ст.	1,13 ст.	1,14 ст.	1,14 ст.	1,1 ст.	1,13 ст.	1,14 ст.	1,15 ст.	1,16 ст.
Средняя нагрузка учителя с учетом внутреннего совместительства	1,29 ст.	1,29 ст.	1,28 ст.	1,29 ст.	1,29 ст.	1,3 ст.	1,28 ст.	1,3 ст.	1,3 ст.	1,3 ст.	1,31 ст.
Максимальная начисленная заработная плата учителя	68 192,5 руб.	81 881,32 руб.	83 165,16 руб.	90 686 руб.	85 130,51 руб.	121 857 руб.	85 813,13 руб.	15 1812 руб.	433 520,11 руб.	161 193,8 руб.	460 534 руб.
Численность учителей, чья заработная плата которых превысила среднемесячную начисленную заработную плату работников в целом по экономике субъекта РФ	13 044 чел.	13 759 чел.	14 369 чел.	15 471 чел.	14 838 чел.	15 526 чел.	15 808 чел.	15 565 чел.	15 860 чел.	15 150 чел.	14 422 чел.
Доля учителей, чья заработная плата которых превысила среднемесячную начисленную заработную плату работников в целом по экономике субъекта РФ	47,96 %	50,25 %	51,83 %	56,09 %	55,74 %	58,4 %	59,91 %	59 %	60,35 %	58,01 %	57,87 %

Таблица 13

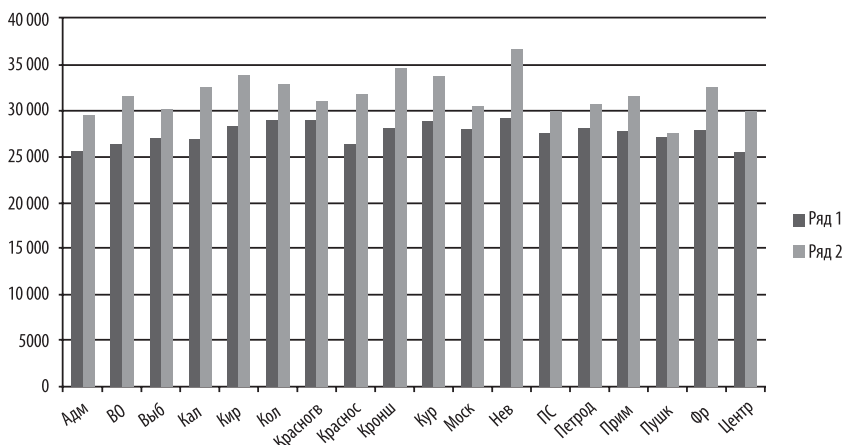
**Средняя заработная плата учителей, Санкт-Петербург
(1 квартал 2011 — 1 квартал 2012)**

Средняя заработная плата по экономике (I квартал 2011г)	27 387,1 рублей
Средняя заработная плата учителей (I квартал 2011г)	23 266,0 рублей
Среднемесячная заработная плата учителей за сентябрь 2011 г.	27 387,0 рублей
Среднемесячная заработная плата учителей за октябрь 2011 г.	27 525,0 рублей
Среднемесячная заработная плата учителей за ноябрь 2011 г.	27 837,0 рублей
Среднемесячная заработная плата учителей за декабрь 2011 г.	28 337,0 рублей
Среднемесячная заработная плата учителей за январь 2012 г.	29 803,0 рублей
Среднемесячная заработная плата учителей за февраль 2012 г.	29 854,0 рублей
Среднемесячная заработная плата учителей за март 2012 г.	30 689,0 рублей

Таблица 14

**Среднемесячная заработная плата учителей
до 01.07.2012 (ежеквартально). Санкт-Петербург**

№	Название показателя	Квартал/2012 год			
		I	II	III	IV
1	Среднемесячная начисленная заработная плата учителей с начала года до конца отчетного квартала	30 240,67 руб.	30 642,57 руб.		
2	Соотношение среднемесячной начисленной заработной платы учителей с начала года до конца отчетного квартала и среднемесячной начисленной заработной платы работников в целом по экономике субъекта РФ	110,38 %	111,9 %		



*Диаграмма 18. Фактический размер среднемесячной начисленной заработной платы учителей по районам Санкт-Петербурга
(ряд 1 — сентябрь 2011 года, ряд 2 — май 2012 года)*

В Санкт-Петербурге утверждены критерии оценки качества труда учителей государственных образовательных учреждений, финансируемых за счет средств бюджета Санкт-Петербурга.

КРИТЕРИИ оценки качества труда учителей государственных образовательных учреждений, финансируемых за счет средств бюджета Санкт-Петербурга, реализующих программы начального общего, основного общего и среднего (полного) общего образования

№ п/п	Показатель критерия	Индикатор критерия	Значения критерия
1	2	3	4
1	Группа критериев: Успешность учебной работы учителя (динамика учебных достижений обучающихся)		
1.1	Уровень освоения обучающимися учебных программ при 5-балльной системе оценивания	Доля обучающихся, получивших по предмету за отчетный период оценки «4» и «5»	Соотношение количества обучающихся, получивших оценки «4», «5» за отчетный период, к численности обучающихся по данному предмету
1.2	Уровень освоения обучающимися учебных программ при системе оценивания «зачет — незачет»	Доля обучающихся, получивших «зачет» по предмету за отчетный период при системе оценивания «зачет — незачет»	Соотношение количества обучающихся, получивших «зачет» за отчетный период, к численности обучающихся по данному предмету
1.3	Уровень неосвоения обучающимися учебных программ	Доля обучающихся, получивших по предмету за период оценку «неудовлетворительно»	Соотношение количества обучающихся, получивших неудовлетворительную оценку по итогам периода, к численности обучающихся по данному предмету
1.4	Степень выравнивания уровня знаний обучающихся (динамика учебной успешности)	Доля обучающихся, повысивших оценку по предмету по итогам периода	Соотношение количества обучающихся, повысивших оценку по итогам периода, к численности обучающихся
1.5	Уровень достижений обучающихся во внеучебной деятельности	Результативность участия обучающихся во внеучебной деятельности (в олимпиадах, конкурсах, конференциях, турнирах и иных мероприятиях, проводимых в рамках внеучебной деятельности)	Наличие обучающихся – победителей, призеров, лауреатов и дипломантов мероприятий, проводимых в рамках внеучебной деятельности

№ п/п	Показатель критерия	Индикатор критерия	Значения критерия
1	2	3	4
1.6	Результативность учебной деятельности учителя по независимой внешней оценке обучающихся	Доля обучающихся начальной, основной или средней ступени образования в классах данного учителя, получивших по результатам единого государственного экзамена, государственной (итоговой) аттестации или иного вида независимой аттестации результаты (в баллах) выше среднего по району Санкт-Петербурга, на территории которого расположено государственное образовательное учреждение, (по Санкт-Петербургу)	Соотношение количества обучающихся в классах данного учителя, получивших по результатам единого государственного экзамена, государственной (итоговой) аттестации или иного вида независимой аттестации результаты выше среднего по району Санкт-Петербурга, на территории которого расположено государственное образовательное учреждение, (по Санкт-Петербургу) к численности обучающихся, участвующих в аттестации по данному предмету у данного учителя
1.7	Уровень подготовленности обучающихся к исследовательской деятельности по предмету	Участие обучающихся в мероприятиях международного, всероссийского, регионального, районного уровня и уровня образовательного учреждения с докладами (тезисами) по предмету	Документальное подтверждение участия в мероприятиях соответствующего уровня
2	Группа критериев: Успешность внеурочной работы учителя по предмету, проводимой за рамками выполнения функций классного руководителя		
2.1	Степень вовлеченности слабоуспевающих обучающихся в дополнительную работу по предмету (индивидуальные консультации по предмету)	Доля обучающихся, успевающих не более чем на оценку «удовлетворительно» по предмету, вовлеченных в систематическую дополнительную подготовку по данному предмету	Соотношение количества обучающихся, имеющих оценки «удовлетворительно» и «неудовлетворительно» и занимающихся дополнительно с учителем, к численности обучающихся, имеющих неудовлетворительные и удовлетворительные оценки по данному предмету у данного учителя
2.2	Степень заинтересованности обучающихся в углубленном изучении предмета у данного учителя	Доля обучающихся по данному предмету, посещающих предметный факультатив и/или кружок по предмету	Соотношение количества обучающихся, имеющих положительные оценки по предмету и участвующие в факультативах и/или кружках, к численности обучающихся, имеющих положительные оценки по предмету

№ п/п	Показатель критерия	Индикатор критерия	Значения критерия
1	2	3	4
2.3	Степень ответственности и дисциплинированности обучающихся по предмету у данного учителя	Доля пропусков учебного предмета обучающимися по неуважительной причине у соответствующего учителя	Соотношение количества пропусков обучающимися по неуважительной причине к общему количеству ученико-часов данного учителя
2.4	Степень предметной вовлеченности обучающихся в проекты, сопряженные с предметом данного учителя и инициированные им	Доля обучающихся по данному предмету, вовлеченных в проект, разработанный (инициированный) учителем	Соотношение количества обучающихся по предмету, участвующих в проекте по предмету, к численности обучающихся по предмету
2.5	Степень вовлеченности обучающихся в проекты, не сопряженные с предметом данного учителя и инициированные им	Наличие утвержденного внутрешкольного или межшкольного проекта (за рамками выполнения функций классного руководителя)	Отчет по мероприятиям, проводимым в рамках проекта, с указанием количества обучающихся, участвующих в них
3.	Группа критериев: Результативность научно-методической деятельности учителя		
3.1	Уровень презентации научно-исследовательской и методической деятельности учителя	Представление результатов научно-исследовательской и методической деятельности учителя на мероприятиях международного, всероссийского, регионального, районного уровня и уровня образовательного учреждения	Документальное подтверждение участия в мероприятиях соответствующего уровня в статусе докладчика или участника
3.2	Обучение, способствующее повышению качества и результативности профессиональной деятельности учителя	Уровень обучения: повышение квалификации, профессиональная подготовка, магистратура, аспирантура, докторантура	Документы, свидетельствующие об обучении или окончании обучения в отчетный период
3.3	Результативность презентации собственной педагогической деятельности	Уровень и статус участия в профессиональных конкурсах (всероссийский, региональный, районный уровни)	Наличие дипломов (сертификатов) победителя или призера (I, II, III место) в профессиональных конкурсах соответствующих уровней
3.4	Степень активности инновационной деятельности учителя	Уровень участия учителя в инновационной деятельности образовательного учреждения: единственный автор инновации, член авторской группы, участник внедрения инновации	Документальное подтверждение уровня участия в инновационной деятельности образовательного учреждения

№ п/п	Показатель критерия	Индикатор критерия	Значения критерия
1	2	3	4
3.5	Обеспечение возможности для формирования у обучающихся начальной школы оценочной самостоятельности	Количество используемых разнообразных форм, обеспечивающих навык оценочной самостоятельности у обучающихся	Документальное подтверждение использования разнообразных форм, обеспечивающих навык оценочной самостоятельности у обучающихся
4	Группа критериев: Результативность коммуникативной деятельности учителя		
4.1	Степень готовности учителя к обобщению и распространению передового (в т.ч. собственного) педагогического опыта	Уровень, вид и периодичность (частота) проведения мероприятий (консультаций, мастер классов, открытых уроков, семинаров и др.); наличие материалов по распространению передового педагогического опыта в средствах массовой информации, в сети Интернет	Документально подтвержденные данные о проведенных мероприятиях, публикациях
4.2	Уровень коммуникативной культуры при общении с обучающимися и родителями (законными представителями обучающихся)	Наличие (отсутствие) обоснованных жалоб со стороны родителей (законных представителей обучающихся) и/или обучающихся на деятельность учителя	Документально подтвержденные данные о наличии (отсутствии) обоснованных жалоб со стороны родителей (законных представителей обучающихся) и/или обучающихся на деятельность учителя
		Доля родителей (законных представителей обучающихся) (обучающихся), положительно оценивающих деятельность учителя по результатам опроса (анкетирования)	Соотношение количества родителей (законных представителей обучающихся) (обучающихся), положительно оценивших деятельность учителя за отчетный период, к количеству опрошенных

5.5. Анализ результатов перехода на новую систему оплаты труда в регионах России

Из доклада экспертной группы №8 по развитию образования в РФ: «Ключевым фактором, определяющим негативные тенденции, является низкая заработная плата педагогов. По данным мониторинга «Наша новая школа» за 2010 год, средняя заработная плата учителей общеобразовательных учреждений в России составляет около 13,8 тыс. руб. (средняя

зарплата по экономике, согласно данным Росстата, составляет около 24,1 тыс. руб.). Только в 10% субъектах РФ зарплата учителей достигает или превышает среднюю заработную плату по экономике региона».

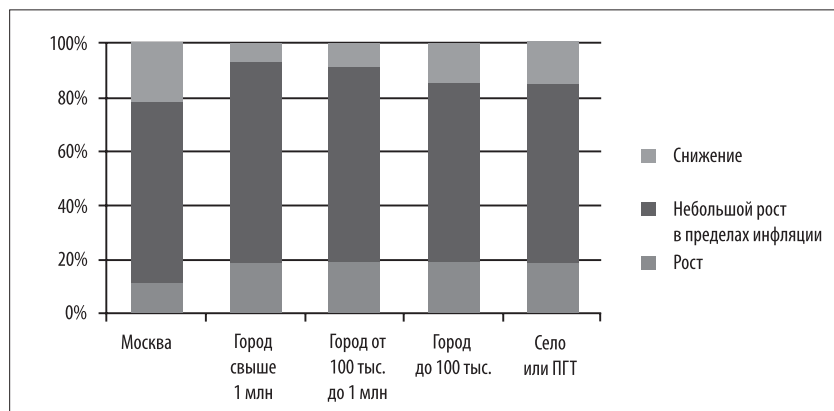


Диаграмма 19. Изменился ли фонд оплаты труда учителей в вашем образовательном учреждении в период 2007–2009 гг.?

Согласно опросу руководителей учреждений общего образования в 2010 г., который проводился Высшей школой экономики, большинство респондентов отмечают рост фонда оплаты труда учителей в пределах инфляции, что связано с ростом в пределах инфляции объемов бюджетного финансирования школ, т.е. субвенции передаваемой из бюджета региона, в которой доля средств на оплату труда составляет около 80%.

Отмечаемое снижение объема фонда оплаты труда учителей руководителями московских школ (21,8%) требует дополнительного анализа этой группы школ. Снижение фонда оплаты труда учителей отмечается в 15,0% школ, расположенных в селах и ПГТ. В крупных и средних городах снижение фонда оплаты труда учителей фиксируется в 7,0% школ и 9,8% школ соответственно, что может быть связано с уменьшением численности учителей в конкретных школах в результате проведения реструктуризации сети в рамках трехлетних комплексных проектов, снижением статуса школ с малой наполняемостью и переводом части контингента учащихся в базовые школы с последующим увольнением (переводом) части учителей, а также с секвестрованием региональных бюджетов в результате кризиса.

Изменения зарплаты в результате введения НСОТ

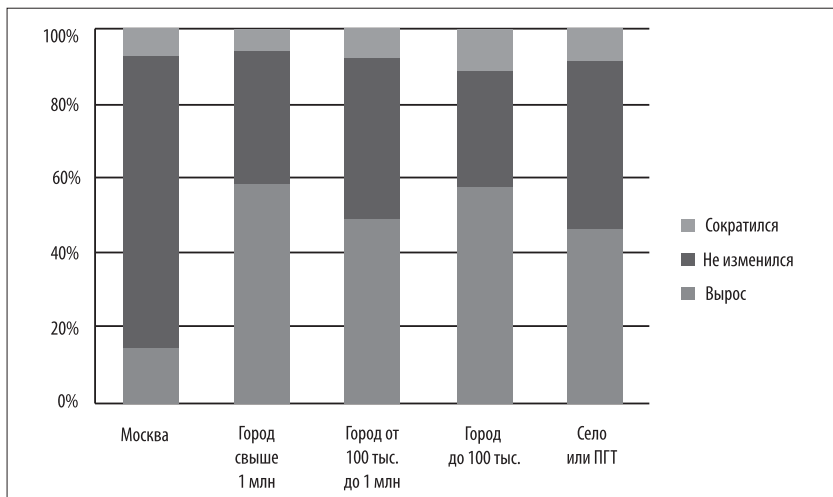


Диаграмма 20. Как изменился средний размер оплаты труда учителей в результате введения НСОТ в вашем учреждении?

Результаты опроса директоров школ выявили, что рост значений заработной платы учителей в результате введения новой системы оплаты труда (НСОТ) произошел в 58,3% школ, расположенных в городах с населением свыше 1 млн чел., в 49,4% школ в городах с населением от 100 тыс. до 1 млн чел., в 57,5% школ, расположенных в городах с населением до 100 тыс. чел., в 46,6% сельских школ и школ в ПГТ. В Москве рост заработной платы учителей отмечают в 14,3% школ. В 78,6% московских школ размер заработной платы учителей по оценкам руководителей не изменился.

В целом эффект от внедрения НСОТ учителей (рост зарплаты учителей, который позволяет изменить социальный статус учителя и его мотивацию) наблюдается во всех типах населённых пунктах проведения опроса, кроме Москвы.

5. 6. АТТЕСТАЦИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ И РУКОВОДЯЩИХ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Таблица 15

Аттестация учителей Санкт-Петербурга

№	Название показателя	Квартал/2011 год		Квартал/2012 год			
		III	IV	I	II	III	IV
1	Доля учителей, получивших в установленном порядке первую, высшую квалификационную категорию и подтверждение соответствия занимаемой должности (в общей численности учителей)	1,9 %	6,75 %	13,39 %	16,06 %		
2	Доля учителей, получивших в установленном порядке первую квалификационную категорию (в общей численности учителей)	0,58 %	4,06 %	6,15 %	7,87 %		
3	Доля учителей, получивших в установленном порядке высшую квалификационную категорию (в общей численности учителей)	0,84 %	4,27 %	6,21 %	6,99 %		
4	Доля учителей, получивших в установленном порядке подтверждение соответствия занимаемой должности (в общей численности учителей)	0,93 %	0,34 %	1,02 %	1,19 %		

Таблица 16

Повышение квалификации и/или профессиональная переподготовка для работы в соответствии с ФГОС (учителя Санкт-Петербурга)

№	Название показателя	Квартал/2011 год		Квартал/2012 год			
		III	IV	I	II	III	IV
1	Доля учителей и руководителей общеобразовательных учреждений, прошедших повышение квалификации и/или профессиональную переподготовку для работы в соответствии с ФГОС	9,59 %	15,07 %	5,92 %	10,56 %		
2	Доля руководителей общеобразовательных учреждений, прошедших повышение квалификации и/или профессиональную переподготовку для работы в соответствии с ФГОС (в общей численности руководителей общеобразовательных учреждений)	21,71 %	39,9 %	11,08 %	16,8 %		

№	Название показателя	Квартал/2011 год		Квартал/2012 год			
		III	IV	I	II	III	IV
3	Доля учителей общеобразовательных учреждений, прошедших повышение квалификации и/или профессиональную переподготовку для работы в соответствии с ФГОС (в общей численности учителей)	9,03 %	14,03 %	5,25 %	9,73 %		
4	Доля учителей, ведущих учебные часы в начальных классах общеобразовательных учреждений, прошедших повышение квалификации и/или профессиональную переподготовку для работы в соответствии с ФГОС (в общей численности учителей начальных классов)	6,39 %	10,34 %	11,65 %	21,1 %		
5	Доля учителей основной школы общеобразовательных учреждений, прошедших повышение квалификации и/или профессиональную переподготовку для работы в соответствии с ФГОС (в общей численности учителей основной школы)	2,64 %	3,68 %	1,4 %	2,77 %		

Основной целью системы повышения квалификации является формирование ключевых компетентностей педагога, удовлетворение образовательных запросов и предоставление ресурса для восполнения дефицитов ОУ, информирование и разработка методики внедрения в образовательную практику проектов в сфере образования и науки.

Система повышения квалификации направлена, прежде всего, на формирование и развитие профессиональной компетентности педагогических работников в соответствии с профессиональными требованиями.

В рассмотренных моделях повышения квалификации можно выделить ряд общих признаков, в одинаковой степени характерных почти для всех моделей. В частности, в большинстве рассмотренных моделей использовался сетевой способ взаимодействия между агентами системы.

Также почти повсеместно можно было увидеть модели, логика которых подразумевает работу с автономными образовательными модулями, зачитываемыми по принципу накопления – таким образом, потребители могли распланировать процесс ПК согласно своему индивидуальному временному графику.

Наконец, нововведенные модели, как правило, функционировали с использованием ИКТ и либо требовали от потребителей компетентности в этой области, либо были ориентированы на предоставление этих компетенций.

Большинство изменений в повышении квалификации учителей происходили в период 2003–2009 гг. Как правило, введенные в эксплуатацию модели подразумевают конкурентную основу предоставления услуги повышения квалификации, причем участие в отборе провайдеров услуг повышения квалификации имеет открытый характер.

В новых моделях значительный акцент делается на самостоятельное планирование работником общего образования содержание своего курса повышения квалификации и самостоятельный выбор провайдера, услугами которого он воспользуется. В новых моделях услуга повышения квалификации делается более оперативной, требует меньших временных затрат и по возможности не требует значительного отрыва работника от основной деятельности.

Трудовой кодекс РФ отдает вопросу послевузовского образования раздел 8 – «Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников». На основании ст. 196 необходимость профессиональной подготовки и переподготовки кадров для собственных нужд определяет работодатель.

Работодатель проводит профессиональную подготовку, переподготовку, повышение квалификации работников, обучение их вторым профессиям в организации, а при необходимости – в образовательных учреждениях начального, среднего, высшего профессионального и дополнительного образования на условиях и в порядке, которые определяются коллективным договором, соглашениями, трудовым договором.

В то же время на основании ст. 197 Трудового Кодекса работники имеют право на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации, включая обучение новым профессиям и специальностям. Указанное право реализуется путем заключения дополнительного договора между работником и работодателем.

В соответствии с пп. 7 п. 1 типового Положения об образовательном учреждении дополнительного профессионального образования, образовательное учреждение повышения квалификации реализует следующие виды дополнительного профессионального образования:

- повышение квалификации;
- стажировку;
- профессиональную переподготовку.

На основании Постановления от 26 июня 1995 г. № 610 «Об утверждении типового положения об образовательном учреждении дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) специалистов» повышение квалификации проводится по мере необходимости, но не реже 1 раза в 5 лет в течение всей трудовой деятельности работников.

Законодательно закреплено, что обязательное повышение квалификации предусмотрено для следующих категорий лиц:

- государственных гражданских служащих;
- судебных экспертов государственных судебно-экспертных учреждений Министерства юстиции Российской Федерации;
- аудиторов;
- работников юридических лиц, имеющих намерение начать или выполняющих соответствующие работы и услуги в сфере проектирования и строительства по видам деятельности, подлежащим лицензированию Госстроем России;
- работников образовательных учреждений, а также научно-педагогических работников.

Необходимо учитывать, что к повышению квалификации относится любое обучение, направленное на совершенствование и развитие знаний, умений и навыков какого-либо конкретного типа деятельности. Потребность в повышении квалификации определяется постоянным изменением стоящих перед работниками задач и условий труда, связанных как с совершенствованием средств производства, так и с должностным ростом. Такое определение дано в Типовом положении о непрерывном профессиональном и экономическом обучении кадров народного хозяйства, утвержденном постановлением Госкомтруда СССР, Госкомобразования СССР и Секретариата ВЦСПС от 15 июня 1988 г. № 369, 92-14-147, 20/18-22.

На основании анализа нормативно-правовой базы можно сделать выводы о функционировании действующей системы повышения квалификации. Так, действующая система позволяет в качестве обучающих организаций, проводящих процесс повышения квалификации, участвовать различным видам учреждений дополнительного образования – академиям, институтам, курсам (школам, центрам) повышения квалификации, учебным центрам службы занятости.

Рефлексия современных процессов в образовании позволяет констатировать актуальную проблему, суть которой состоит в преодолении противоречия между возрастающей потребностью современной образовательной практики в педагогах, готовых к развивающей, инновационной деятельности и дефицитом данной готовности среди довольно значительной части учительских кадров.

Следует обратить внимание на ряд принципиально важных моментов в осуществлении повышения квалификации педагогов:

- технологичность, возможность переноса теоретических знаний в практическую деятельность педагога;

- вариативность образовательных программ и организационных форм их освоения педагогами, что позволяет гибко и мобильно учитывать запросы слушателей и их квалификацию.
- модульное построение образовательных программ и их отдельных блоков (с обязательной обратной связью со слушателями и возможностью корректировки их образовательного маршрута);
- введение интегративного содержания, «выход» в смежные области знаний.

Ключевой задачей ОУ является достижение высоких результатов образовательной деятельности. Способом решения поставленной задачи является использование эффективных методов преподавания и воспитания учащихся, внедрение в образовательную практику новых информационных технологий и инноваций. Программы повышения квалификации должны решать следующие задачи:

- подготовить педагога, способного ориентироваться в современной ситуации, способного к самореализации, самоопределению и выработке на этой основе жизненной позиции;
- обеспечить высокий уровень профессиональной компетентности педагога по процессуальным и результативным показателям;
- воспитать мотивационно-ценностное отношение педагога к целостному педагогическому процессу, способность к коллективной совместной деятельности в рамках решения задач, поставленных ОУ;
- сформировать потребность в педагогическом поиске, целенаправленном переводе школы в качественно новое состояние на основе овладения логикой и методами педагогического исследования.

В Санкт-Петербурге ведена новая модель повышения квалификации преподавателей и руководителей образовательных учреждений. Основной идеей этой модели выступил так называемый «персональный бюджетный сертификат», когда владелец его самостоятельно выбирает место своего обучения. Основной идеей была конкуренция программ, опирающаяся на тот факт, что одинаковые программы будут иметь одинаковую стоимость у разных провайдеров.

Расчет образовательной услуги по повышению квалификации работников образовательных учреждений производился в целях реализации постановления Правительства Санкт-Петербурге «О порядке организации планового повышения квалификации работников образования на основе персональных бюджетных сертификатов».

В целях расчета стоимости были введены стандарты, описывающие требования к оказанию услуг ПК. Стандарты описывают три формата услуг:

- на группу обучения 12 человек (формат «12»);
- на группу обучения 24 человека (формат «24»);
- на группу обучения 3 человека (формат «3-стажировка»)

Образовательная услуга ПК регулируется стандартами обеспечения услуги. Выделяются следующие стандарты:

- организационный стандарт (описание требований к формам организации обучения (с отрывом, без отрыва, с частичным отрывом; наполняемость групп и подгрупп, количество часов);
- ресурсный стандарт (описание требований к материально-техническим и технологическим средствам: помещениям, оборудованию, информационным ресурсам, создающим условия для поддержки современных образовательных технологий, раздаточным материалам разных видов (печатные, с использованием ИКТ), включающим в себя методический стандарт (описание требований к методике построения программы, способам контроля освоения программы).

Расчет объема финансирования, необходимого на реализацию образовательной услуги 1 группы слушателей

Объем финансирования, необходимый на реализацию образовательной услуги по повышению квалификации слушателей рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ОФ}_{\text{услуги ПК } 24(12)(3)} = \text{ОТ}_{24(12)(3)} + \text{НР}_{24(12)(3)} + \text{Нач на ЗП} + \text{МФ}_{24(12)(3)} \quad (1)$$

где: $\text{ОФ}_{\text{услуги ПК } 24(12)(3)}$ — объем финансирования услуги повышения квалификации – сумма средств, необходимая на реализацию образовательной услуги повышения квалификации на 1 группу слушателей (24, 12 или 3 человека в группе); $\text{ОТ}_{24(12)(3)}$ — оплата труда преподавателей; $\text{НР}_{24(12)(3)}$ — накладные расходы; Нач на ЗП — начисления на заработную плату преподавателей и административно-управленческий персонал; $\text{МФ}_{24(12)(3)}$ — материальный фонд на 1 группу 24 слушателя (12 слушателей или 3 слушателя).

Вопросы и задания

1. Какие недостатки присущи повременной оплаты труда?
2. Разработайте критерии для оценки результативности труда преподавателя физики, работающего в лицее с углубленным изучением физико-математических дисциплин.

3. Рассчитайте размер оклада на 01.09.2012 года для учителя с недельной нагрузкой 9 часов экономики и 9 часов истории в старших классах в общеобразовательной школе. Образование – высшее педагогическое (бакалавр). Стаж работы 5 лет 4 месяца. Первая квалификационная категория. Он является классным руководителем в 6 классе (количество учащихся 28 человек). Как изменится его оклад, если бы он получил высшую категорию?

4. Рассчитайте размер оклада на 01.09.2012 года для учителя с высшим образованием (специалист) и педагогическим стажем 14,5 лет работы в гимназии. Его недельная нагрузка – 18 часов физики. Высшая квалификационная категория. Имеет почетное звание «Отличник...». Как изменится его оклад с 01.01.2013 года?

Рекомендации для решения задач – при решении задач необходимо учитывать нормативные документы – Постановления Правительства СПб и Распоряжения Комитета по образованию СПб.

Литература для дальнейшего чтения

Основная литература

1. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И. и др. Экономико-финансовые основы управления современной школой: учеб. пособие. М.: Изд-во АПКППРО, 2009. 88 с.

2. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Клячко Т.Л. и др. Образовательное учреждение в условиях введения подушевого финансирования и отраслевой системы оплаты труда: учеб.-методический комплект материалов для подготовки тьюторов. М.: АПКППРО, 2007 г. 92 с.

3. Абанкина И.В., Абанкина Т.В. Оплата труда без ошибок. Полное практическое руководство для руководителя, бухгалтера, кадровика бюджетной сферы. М.: Международный Центр финансово-экономического развития, 2009.

4. Вифлеемский А.Б. Экономика образования: учеб. пособие: в 2 кн. М., 2003. 224 с.

5. Захарчук Л.А. Экономика образовательного учреждения: учеб. пособие. М.: Изд-во «Форум», 2007. 104с. (Профессиональное образование).

Дополнительная литература

На русском языке:

1. *Абанкина И.* Нормирование педагогического труда в сельских школах // Народное образование. 2008. № 6 С. 113–118.
2. *Абанкина И.В., Вавилов А.И.* Характеристика новой системы оплаты труда учителей // Справочник заместителя директора школы. 2009. № 9. Сентябрь. С. 57–62.
3. *Агранович М.Л., Полетаев А.В., Фатеева А.В.* Российское образование в контексте международных показателей. М.: Аспект Пресс, 2005. 86 с.

На английском языке (с 2008 по 2011 гг.):

1. *Atkinson Adele, Simon Burgess, Bronwyn Croxson, Paul Gregg, Carol Propper, Helen Slater and Deborah Wilson.* Evaluating the Impact of Performance-related Pay for Teachers in England // Labour Economics. 2009. No 16 (3). P. 251–261.
2. *Balter Dana, William D. Duncombe.* Recruiting Highly Qualified Teachers: Do District Recruitment Practices Matter? // Public Finance Review. 2008. No 36 (1). P. 33–62.
3. *Belfield Clive R., John S. Heywood.* Performance pay for teachers: Determinants and consequences // Economics of Education Review. 2008. Vol. 27, Issue 3. P. 243–252.
4. *Boyd Donald, Hamilton Lankford, Susanna Loeb, Matthew Ronfeldt, James Wyckoff.* The Role of Teacher Quality in Retention and Hiring: Using Applications-to-Transfer to Uncover Preferences of Teachers and Schools. NBER Working Paper 15966, 2010.
5. *Boyd Donald, Hamilton Lankford, Susanne Loeb, James Wyckoff.* The Impact of Assessment and Accountability on Teacher Recruitment and Retention: Are There Unintended Consequences? // Public Finance Review. 2008. No 36(88). P. 88–111.
6. *Buddin Richard, Gema Zamarro.* Teacher Effectiveness in Urban High Schools. // Rand Working Paper. 2009. Aug.
7. *Costrell Robert. M., Michael Podgursky.* Distribution of Benefits in Teacher Retirement Systems and Their Implications for Mobility // Education Finance and Policy. 2010. No 5(4). P. 519–557.
8. *Glaeser Edward L.* The Uncertain Impact of Merit Pay for Teachers // The New York Times, Economix Blog. 2010. June 8.

9. *Goldhaber Dan, Michael Hansen*. National Board Certification and Teachers' Career Paths: Does NBPTS Certification Influence How Long Teachers Remain in the Profession and Where They Teach // *Education Finance and Policy*. 2009. Vol. 4. No 3 (Summer). P. 229–262.

10. *Jacob Brian A., Lars Lefgren*. Can Principals Identify Effective Teachers? Evidence on Subjective Performance Evaluation in Education // *Journal of Labor Economics*. 2008. No 26 (1). P. 101–136.

11. *Kukla-Acevedo Sharon*. Do Teacher Characteristics Matter? New Results on the Effects of Teacher Preparation on Student Achievement // *Economics of Education Review*. 2009. Vol. 28. P. 49–57.

12. *Lavy Victor*. Performance Pay and Teachers' Effort, Productivity and Grading Ethics // *American Economic Review*. 2009. No 99(5). P. 1979–2011.

13. *Stoddard Christina, Peter Kuhn*. Incentives and Effort in the Public Sector: Have US Education Reforms increased Teachers' Work Hours? // *Economics of Education Review*. 2008. No 27 (1). P. 1–13.

14. *Wößmann Ludger*. Cross-Country Evidence on Teacher Performance Pay // *Economics of Education Review*. 2011. No 30 (3). P. 404–418.

ТЕМА 6. СУЩНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА, ЕГО СВОЕОБРАЗИЕ В ОБРАЗОВАНИИ

6.1. ШТАТНЫЕ РАСПИСАНИЯ

Существует несколько методик формирования штатных расписаний, применяемых на территории Российской Федерации. В качестве примера рассмотрена методика Санкт-Петербурга.

Этапы формирования штатного расписания различаются в зависимости от типа и вида образовательного учреждения.

Формирование штатного расписания типовых государственных образовательных учреждений.

Формирование штатного расписания типового государственного образовательного учреждения проводится в три этапа.

Первый этап формирования штатного расписания типового государственного образовательного учреждения проводится по методу расчетных индикаторов.

Цель первого этапа – определить количество ставок работников в штатном расписании образовательного учреждения, приходящиеся на одного обучающегося с использованием расчетных индикаторов, утвержденных постановлением Правительства Санкт-Петербурга.

Количество работников соответствующего типа, вида образовательного учреждения определяется путем умножения соответствующего расчетного индикатора на количество обучающихся (воспитанников) образовательного учреждения.

С помощью метода расчетных индикаторов устанавливается количество работников государственного образовательного учреждения, категории «руководители», «специалисты».

В том случае, если в структуре образовательного учреждения определенного типа существует несколько типов и (или) видов ОУ, расчет по каждому типу (виду) ОУ ведется по расчетным индикаторам соответствующего типа (вида).

Например, если общеобразовательная школа имеет лицензию на дополнительное образование и в ее структуре находится отделение дополнительного образования детей, то расчет ставок по этому структурному подразделению ведется по РИСАМ дополнительного образования детей.

Второй этап формирования штатного расписания государственного образовательного учреждения проводится по нормативному методу.

Нормативный метод применяется для расчета штатной численности по категориям должностей государственных образовательных учреждений, количество которых напрямую зависит от норм труда.

Цель второго этапа – определить количество штатных единиц по должностям категории «специалисты», количество ставок рабочих, а также штатная численность работников инфраструктурных объектов (служб, подразделений) образовательного учреждения, установленных в приложениях к настоящей методике.

Третий этап формирования штатного расписания государственного образовательного учреждения проводится по функциональному методу.

Цель третьего этапа – определить количество штатных единиц, рассчитанных по должностным (функциональным) обязанностям работников государственного образовательного учреждения, связанным с реализацией функций (направлений деятельности) учреждения и его уставных задач.

При определении штатной численности рабочих образовательных учреждений, подведомственных Комитету по образованию, используется сначала нормативный метод, а затем функциональный.

Таблица 17

**Использование индикаторов ДОУ
при формировании Штатного Расписания**

Категория работников	Перечень рекомендуемых должностей	Расчет по индикаторам по общей численности	Расчет по индикаторам по группам	Расчет по 3 части «Рабочие» (по функционалу)	Расчет по 3 части «Рабочие» (по нормативам)
1. АУП	Заведующий, заместитель заведующего по АХЧ, главный бухгалтер, заведующий хозяйством, шеф-повар, старший воспитатель	Применяется	Не применяется	Не применяется	Не применяется

Категория работников	Перечень рекомендуемых должностей	Расчет по индикаторам по общей численности	Расчет по индикаторам по группам	Расчет по 3 части «Рабочие» (по функционалу)	Расчет по 3 части «Рабочие» (по нормативам)
2. Специалисты		Может применяться	Может применяться	Не применяется	Не применяется
2.1. Педагогический персонал		Не применяется	Применяется	Не применяется	Не применяется
2.1.1. Педагоги	Воспитатель, учитель-дефектолог, учитель-логопед		Применяется		
2.1.2. Прочие педагоги	Инструктор по физической культуре, руководитель физического воспитания, музыкальный руководитель, педагог дополнительного образования, педагог-психолог, методист		Применяется		
2.2. Медицинский персонал	Врач, медицинская сестра, инструктор по ЛФК		Применяется		
2.3. Прочие специалисты	Бухгалтер, документовед, инженер по охране труда, инспектор-делопроизводитель, техник	Применяется			
3. Служащие	Кассир, делопроизводитель, младший воспитатель*	Применяется	Не применяется	Не применяется	Не применяется
4. Рабочие		Не применяется	Может применяться	Может применяться	Может применяться
4.1. Помощники воспитателей	Помощник воспитателя (* или младший воспитатель в категории «служащие») ²		Применяется		

² Расчет производится на помощников воспитателей, ДОУ само решает — либо все ставки помощников воспитателей (рабочие), либо все ставки младших воспитателей (служащие), либо распределяет между этими двумя должностями. Но общее количество ставок не меняется.

Категория работников	Перечень рекомендуемых должностей	Расчет по индикаторам по общей численности	Расчет по индикаторам по группам	Расчет по 3 части «Рабочие» (по функционалу)	Расчет по 3 части «Рабочие» (по нормативам)
4.2. Рабочие кухни	Кухонный рабочий, мойщик посуды, повар			Применяется	
4.3. Прочие рабочие	Кладовщик, машинист по стирке и ремонту спецодежды, грузчик (подсобный рабочий)			Применяется	
4.4. Рабочие (от площади)	РКОРЗ: Дворник, рабочий по комплексному обслуживанию и ремонту зданий, сторож (вахтер), уборщик производственных и служебных помещений, уборщик территорий.				Применяется

6.2. ПЛАНИРОВАНИЕ КОНТИНГЕНТА ШКОЛЬНИКОВ КАК ПРИМЕР ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОУ

Финансовое планирование расходов образовательных учреждений основано на составлении различных смет. На основе натуральных показателей (численность учащихся, площадь помещения и т.д.) и финансовых норм составляются сметы расходов. Эти сметы бывают нескольких видов:

- индивидуальные сметы составляются для отдельного мероприятия;
 - общие сметы составляются для группы однотипных мероприятий;
- С составлением смет образовательных учреждений решаются следующие задачи:
- обеспечение бюджетных учреждений государственным финансированием;
 - анализ предполагаемых проектов расходов и отчетов об использовании средств;
 - контроль за эффективным и экономным расходованием средств.

При разработке смет расходов различного образовательного учреждения используются производственные показатели. Для школьных учреждений такими показателями является количество детей и

групп в школах, ДОУ, количество учащихся в классах. Помимо этого в финансовом планировании используется среднегодовая величина контингента учащихся. Ее размер зависит от приема, отсева в процессе обучения и выпуска успешно завершивших учебу учащихся.

Основными методами планирования бюджетных расходов являются программно-целевой и нормативный.

Программно-целевой метод бюджетного планирования заключается в системном планировании выделения бюджетных средств в соответствии с утвержденными целевыми программами, составляемыми для осуществления экономических и социальных задач. В последнее десятилетие в нашей стране данный метод бюджетного планирования и финансирования неуклонно расширяется. Этому способствуют разработка и осуществление многих федеральных и региональных экономических, социальных и других программ.

Объем средств, выделяемых для осуществления мероприятий и проектов, определяется на основе сметного порядка планирования и финансирования. В основе расчетов смет бюджетных учреждений лежат объемные показатели деятельности (число учащихся, число групп, классов и т.д.), время функционирования учреждений и финансовые нормы.

Планирование средств на финансирование бюджетных мероприятий, составление смет бюджетных учреждений в значительной мере основано на использовании нормативного метода планирования расходов и выплат. Нормы устанавливаются законодательными или подзаконными актами.

Таковыми нормами являются либо денежное выражение натуральных показателей удовлетворения социальных потребностей (например, нормы мягким инвентарем и др.), либо нормы индивидуальных выплат (например, ставка заработной платы), либо нормы, в основе которых лежат средние статистические величины расходов за ряд лет, а также материально-финансовые возможности общества в конкретном периоде.

Основная цель финансового планирования состоит в том, чтобы сбалансировать намеченные расходы учреждения с финансовыми возможностями.

Финансовое планирование направлено на достижение устойчивого экономического роста, поддержание сбалансированности, создание условий для эффективного управления финансами.

Таким образом, планирование расходов в образовательных учреждениях осуществляется путем определения производственных показателей деятельности, среднегодового контингента учащихся и нормативов, установленных в соответствующих нормативно – правовых актах. Основная цель финансового планирования состоит в том, чтобы сбалансировать намеченные расходы учреждения с финансовыми возможностями. Исходя из этого вытекают следующие задачи:

- определение объемов финансовых ресурсов и направления их использования;
- установление приоритетов в расходовании средств;
- обеспечение сбалансированности материальных и финансовых ресурсов;
- экономного и эффективного использования финансовых ресурсов.

В соответствии со ст. 70 БК РФ бюджетные средства расходуются по следующим направлениям:

- оплата труда в соответствии с заключенными трудовыми договорами и правовыми актами, регулирующими размер заработной платы соответствующих категорий работников;
- перечисление страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;
- трансферты населению, выплачиваемые в соответствии с федеральными законами, законами субъектов РФ и правовыми актами органов местного самоуправления;
- командировочные и иные компенсационные выплаты работникам в соответствии с законодательством РФ;
- оплата товаров и услуг по заключенным государственным или муниципальным контрактам;
- оплата товаров и услуг в соответствии с утвержденными сметами без заключения государственных или муниципальных контрактов.

Также еще расходы на образование подразделяются на три основные группы:

- текущие расходы;
- расходы на капитальное строительство;
- капитальные расходы

К текущим расходам относятся: заработная плата, начисления на заработную плату, стипендии, расходы на питание, приобретение мягкого инвентаря и прочие расходы. Эта группа расходов является самой большой. Наибольший удельный вес в ней занимает заработная плата.

В капитальных расходах отражаются бюджетные средства на капитальные вложения в основные средства; создание государственных

запасов и резервов; приобретение земли, нематериальных активов и других активов; капитальные трансферты.

К расходам на капитальное строительство относятся расходы по оплате:

- государственных и муниципальных договоров (контрактов) на строительные работы;
- работы по монтажу оборудования;
- инструмент и инвентарь, включаемый в сметы строек;
- прочие капитальные работы и затраты на возведение, расширение, реконструкцию постоянных зданий и сооружений и связанные с ними работы;
- приобретение оборудования и его доставку на склад или место монтажа.

Что касается методики планирования, то методика по контингенту учащихся является наиболее распространенной в учреждениях образования. Контингент учащихся в настоящее время является основным источником бюджетных ассигнований. Учреждение должно правильно рассчитать необходимые средства для осуществления деятельности. Для среднего и дошкольного образования очень важен фактор наполняемости классов, групп.

Все расчеты осуществляются на основании среднегодовой численности учащихся.

Возможное выбытие (отсев) учащихся из учебного заведения в планируемом году определяется на основании данных об отсевах, имевшем место за прошлые годы, в процентах к числу учащихся на начало года с учетом приема и выпуска.

После учета всех факторов, влияющих в течение года на движение контингента учащихся, определяется контингент учащихся на конец планируемого года. Исчисление этого контингента осуществляется в следующем порядке.

К переходящему контингенту на начало года прибавляется плановый прием учащихся и исключается выпуск и отсев.

Исчисление среднегодового контингента учащихся осуществляется следующим образом. Переходящий контингент учащихся на начало планируемого периода, определенный в физических лицах, принимается равным среднегодовому, поскольку все дальнейшие изменения в течение года как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, сопоставляются именно с этим контингентом.

Пример.

Если срок начала занятий установлен 1 сентября, то учащиеся будут учиться в данном году 9 месяцев и среднегодовой контингент при физическом контингенте в 500 человек составит 80 человек:

$$\frac{500 \text{ чел.} \times 9 \text{ мес.}}{12 \text{ мес.}} = 375 \text{ человек.}$$

Определение среднегодового контингента выпуска учащихся производится, исходя из продолжительности времени в году, в течение которого они не учатся.

Если согласно учебным планам из 500 человек будет выпущено 50 человек 1 июля, то среднегодовой контингент выпуска исчисляется на то количество месяцев, которое остается в данном году после выпуска учащихся, т.е. соответственно на 10 месяцев:

$$\frac{500 \text{ чел.} \times 10 \text{ мес.}}{12 \text{ мес.}} = 42 \text{ человека.}$$

Среднегодовой контингент отсева, как правило, исчисляется на основании отчетных данных за предшествующие 2–3 года.

Таким образом, в нашем примере среднегодовой контингент учащихся составит:

переходящий на начало года	500 чел.
прием с 1 сентября	+60 чел.
выпуск с 1 июля	–50 чел.
отсев (1%)	–5 чел.
среднегодовой контингент учаци	805 чел.

Вопросы и задания

1. К какой категории работников относится должность инженера по технике безопасности в штатном расписании школы?

2. Что представляет собой функциональный метод в формировании штатного расписания образовательного учреждения?

3. Используя данные в таблице, рассчитайте штатную численность работников учреждения:

- по методу РИС;
- по нормативному методу;
- на инфраструктурные объекты.

Тип (вид) ОУ	Детский сад комбинированного вида
Контингент	185 воспитанников
Количество классов (групп)	14 групп: 2 ясельные группы (общеобразовательные), 7 ясельных групп (часто болеющие дети) 3 группы сада (общеобразовательные) 1 группа сада (часто болеющие дети) 1 группа сада (логопедическая группа) Режим работы групп 12 часов 5 дней в неделю.
Общая площадь	1665 кв.м 2 типа помещений Встроенное — 825 кв.м, из них — 580 кв.м групповой, общей 245 кв.м Отдельное здание — общая площадь 840 кв.м, из них групповой — 208 кв.м. Здание пультом вневедомственной охраны не оборудовано.
Убираемая площадь	
Территория	18000 кв.м (территория без покрытия)
Финансовая самостоятельность	Да
Дополнительные инфраструктурные объекты:	
Столовая	2
Медицинский кабинет	2 оборудованных кабинета
Другие	1 бассейн — 1 чаша, обучаются 4 группы

Итого по ОУ:

Общее количество ставок: _____

Ставок руководителей _____

Ставок специалистов _____

Ставок служащих _____

Ставок рабочих _____

Литература для дальнейшего чтения

Основная литература

1. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И. и др. Экономико-финансовые основы управления современной школой: учеб. пособие. М.: Изд-во АПКППРО, 2009. 88 с.

2. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И. и др. Экономика школы: модели финансирования, автономия, развитие сети. М.: Сентябрь, 2008. 192 с.

3. *Вифлеемский А.Б.* Экономика образования: учеб. пособие: в 2 кн. М., 2003. 224 с.

4. *Захарчук Л.А.* Экономика образовательного учреждения: учеб. пособие. М.: Изд-во «Форум», 2007. 104с. (Профессиональное образование).

Дополнительная литература

На русском языке:

1. *Гончаров М.А.* Основы менеджмента в образовании. М.: КноРус, 2006. 476 с.

На английском языке (с 2008 по 2011 гг.):

2. *Lalive R., Cattaneo A.* Social Interactions and Schooling Decisions // Review of Economics and Statistics. 2009. Vol. 91. No.3. P. 457–477.

ТЕМА 7. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Финансы – экономическая категория, обусловленная наличием товарно-денежных отношений и государства, поскольку существует товарное производство, действуют законы стоимости, спроса и предложения, возникает объективная необходимость распределения совокупного общественного продукта и национального дохода с помощью финансов. Специфика финансов как экономической категории проявляется в том, что они всегда выступают в денежной форме, имеют распределительный характер и отражают процессы формирования и использования различных фондов денежных средств. Финансы предприятий – важнейшая составная часть всей системы финансов государства, так как финансы предприятий обслуживают сферу материального производства, в которой создается совокупный общественный продукт, национальный доход и национальное богатство.

Финансы предприятия представляют собой систему денежных отношений, выражающих формирование и использование денежных фондов в процессе кругооборота ресурсов предприятия, формирование его денежных доходов и накоплений.

В качестве форм проявления финансов предприятий можно выделить следующие:

- отношения с другими хозяйствующими субъектами в процессе формирования и распределения выручки (нематериальные отношения):
 - штрафы, пени, неустойки;
 - отношения аренды;
 - выпуск и реализация ценных бумаг;
 - совместная деятельность;
 - коммерческое кредитование;
 - отношения с работниками по выплате заработной платы;
- финансовые отношения с собственными структурными подразделениями. Сюда же относятся отношения внутри производственных объединений и отношения предприятий со своими дочерними структурами;

- отношения с налоговой службой;
- отношения с банковской системой;
- отношения с различными страховыми компаниями;
- отношения с органами государственного управления.

Таким образом, финансы – это встречные потоки денежных средств, услуг, различные формы проявления интересов предприятия с одной стороны и движения платежных средств – с другой. Финансовые процессы, происходящие на предприятии, – это все поступления денежных средств и все осуществляемые выплаты. Финансовая устойчивость предприятия определяется наличием платежных средств.

Финансы предприятий имеют свою собственную организацию, основанную на определенных принципах, которые могут изменяться в зависимости от экономических преобразований:

1. Принцип полной самостоятельности. Самостоятельность в использовании собственных и приравненных к ним средств, благодаря чему обеспечивается необходимая маневренность ресурсов, которая в свою очередь позволяет концентрировать финансовые ресурсы на нужных направлениях хозяйственной и других видов деятельности предприятия.

2. Ответственность за результаты хозяйственной деятельности. Финансовый результат на предприятии является качественным показателем деятельности как руководства предприятия, так и всего коллектива предприятия. Ответственность возникает также и по поводу всех тех рисков, которые принимает на себя предприятие в условиях рынка.

3. Финансовое планирование. Финансовое планирование определяет направление движения денежных потоков. Благодаря финансовому планированию обеспечивается планирование финансового результата.

4. Этот принцип в качестве обязательного условия предполагает формирование финансовых резервов для любого предприятия. Финансовые резервы обеспечивают устойчивую производственную деятельность в условиях возможных колебаний рыночной конъюнктуры, рисков и т.д. Если предприятие создает в достаточном и необходимом размере финансовые резервы, то это обеспечивает предприятию соответствующий положительный имидж на рынке.

5. Финансовая дисциплина. Предприятие должно своевременно и полно обеспечивать выполнение финансовых обязательств перед партнерами, банковскими институтами, органами власти и разнообразными фондами (бюджетными или внебюджетными), перед своими работниками и т.д.

6. Самоокупаемость предприятия. Предприятие должно обеспечивать покрытие своих расходов за счет результатов своей собственной производственной деятельности, тем самым обеспечивается возобновляемость производства и кругооборот ресурсов предприятия.

7. Деление средств, участвующих в обслуживании оборота предприятия, на собственные и заемные.

8. Разграничение основной и инвестиционной деятельности предприятия.

9. Финансовый контроль. Контроль осуществляется через анализ финансовых показателей и анализ финансового состояния предприятия. Осуществляется на разных уровнях и специальными органами. Прежде всего, это государственный финансовый контроль, который осуществляется контрольно-ревизионным управлением Министерства финансов РФ. Этот контроль осуществляется за государственными предприятиями, кроме того, за всеми предприятиями осуществляют контроль налоговые службы, этот контроль связан с контролем за своевременностью уплаты налогов. Независимый финансовый контроль осуществляют аудиторские финансовые службы. Содержание аудиторского контроля – проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, установление достоверности отчетности

В соответствии с бюджетной классификацией расходы и доходы разделяются по статьям и подстатьям.

Основными статьями и подстатьями расходов образовательных учреждений являются:

1. Статья 210 – Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда. Данная статья детализирована подстатьями 211–213:

– подстатья 211 – Заработная плата.

На данную подстатью относятся расходы по заработной плате на основе договоров (контрактов) в соответствии с государственной (муниципальной) службой, трудовым законодательством, в том числе: выплаты по должностным окладам; ставкам заработной платы.

– подстатья 212 – Прочие выплаты.

На данную подстатью относятся расходы по оплате работодателем в пользу работников и (или) их иждивенцев, не относящихся к заработной плате дополнительных выплат и компенсаций социального характера.

– подстатья 213 – Начисления на выплаты по оплате труда.

Здесь учитываются расходы по уплате страховых взносов во внебюджетные фонды РФ.

2. Статья 220 – Использование товаров, работ, услуг.

Данная статья детализирована подстатьями 221–227. Образовательному учреждению характерны следующие подстатьи:

– подстатья 221– Услуги связи.

На данную подстатью относятся расходы по оплате договоров на приобретение услуг связи для государственных (муниципальных) нужд, в том числе:

- оплата услуг почтовой, и специальной связи;
- оплата услуг телефонной, телеграфной, факсимильной, сотовой, пейджинговой связи, радиосвязи и других видов связи (абонентская и повременная оплата), в том числе за предоставление доступа и использование линий и каналов связи (передачи данных (информации);
- оплата расходов на приобретение почтовых марок, маркированных конвертов, уведомлений и иных почтовых бланков;
- абонентская плата за пользование почтовыми абонентскими ящиками;
- пользование глобальной сетью Интернет, радиоточкой;
- другие аналогичные расходы.

– подстатья 222 – Транспортные услуги.

В данной подстате учитываются расходы по оплате договоров на приобретение транспортных услуг для государственных (муниципальных) нужд.

– подстатья 223– Коммунальные услуги.

На данную подстатью относятся расходы по оплате договоров на приобретение коммунальных услуг для государственных (муниципальных) нужд, в том числе: оплата услуг отопления, горячего и холодного водоснабжения, потребления газа и электроэнергии.

– подстатья 224 – Арендная плата за пользование имуществом.

Здесь расходы по оплате арендной платы в соответствии с заключенными договорами аренды (субаренды, имущественного найма, проката) объектов нефинансовых активов, кроме объектов непроектированных активов, для государственных (муниципальных) нужд.

– подстатья 225 – Работы, услуги по содержанию имущества.

На данную подстатью относятся расходы по оплате договоров на выполнение работ, оказание услуг, связанных с содержанием (обслуживанием, ремонтом) нефинансовых активов.

- подстатья 226 – Прочие работы, услуги.

На данную подстатью относятся расходы по оплате договоров на выполнение работ, оказание услуг, не отнесенных на подстатьи 221–225, для государственных (муниципальных) нужд, в том числе на:

- научно-исследовательские, опытно-конструкторские, опытно-технологические работы, услуги и работы по типовому проектированию, планированию, зонированию и межеванию;
- проектные и изыскательские работы в целях разработки проектно-сметной документации, а также услуги по ее экспертизе;
- оплату медицинских услуг; услуг охраны; хранения имущества; агентских услуг; услуг по договорам комиссии, поручения;
- найм жилых помещений при служебных командировках;
- и другие расходы.

4. Статья 290 – Прочие расходы.

Данная статья детализирована подстатьями 291–293.

- подстатья 291 – Рента.

Сюда относятся расходы по оплате договоров аренды земли, ресурсов недр и иных природных активов, а также платежи за право исследовать наличие и местоположение ресурсов недр.

- подстатья 292 – Другие расходы текущего характера.

На данную подстатью относятся расходы, не связанные с оплатой труда, приобретением работ, услуг для государственных (муниципальных) нужд, обслуживанием государственных и муниципальных долговых обязательств, предоставлением безвозмездных и безвозвратных трансфертов производителям, иным бюджетам, осуществлением социального обеспечения.

5. Группа 300 – Поступление нефинансовых активов

Данная группа детализирована статьями 310–340, в рамках которых группируются операции, связанные с приобретением, созданием объектов нефинансовых активов.

- статья 310 – Увеличение стоимости основных средств.

На данную статью относятся выплаты по оплате договоров на строительство, приобретение (изготовление) в государственную, муниципальную собственность объектов, относящихся к основным средствам, а также на реконструкцию, техническое перевооружение, расширение и модернизацию основных средств, находящихся в государственной, муниципальной собственности, полученных в аренду или безвозмездное пользование.

– статья 320 – Увеличение стоимости нематериальных активов.

Здесь отображаются выплаты по оплате договоров на приобретение в государственную, муниципальную собственность исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации.

– статья 330 – Увеличение стоимости непроизводственных активов.

На данную статью относятся выплаты на увеличение стоимости производственных активов в государственной, муниципальной собственности, не являющихся продуктами производства (земля, ресурсы недр и пр.), права собственности на которые должны быть установлены и законодательно закреплены.

– статья 340 – Увеличение стоимости материальных запасов.

Здесь выплаты по оплате договоров на приобретение (изготовление из материалов подрядчика) в государственную, муниципальную собственность объектов материальных запасов, не относящихся к основным средствам, в том числе спецоборудования для научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Таким образом, расходы в зависимости от уровней образования делятся на: расходы на дошкольное образование, общее, профессионально-техническое, высшее и послевузовское, внешкольное воспитание и обучение, повышения квалификации и на прикладные научные исследования. Также в зависимости от характера направленности делятся на текущие и капитальные. И классифицируются по статьям и соответствующим им подстатьям расходов.

Методики планирования расходов средних образовательных школ

Планирование расходов в образовательных учреждениях осуществляется по методике определения производственных показателей и среднегодовой величины контингента учащихся. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{ср}} = K_1 M_1 + K_2 M_2 / 12,$$

где $K_{\text{ср}}$ – среднегодовой контингент; K_1 – контингент на начало планируемого года; M_1 – число месяцев функционирования учреждения с переходящим контингентом на начало года; K_2 – контингент планируемого года; M_2 – число месяцев функционирования с новым контингентом на конец года; 12 – число месяцев в году.

Расчет среднегодовых величин можно также производить путем суммирования показателей на каждое первое число месяца и деления

полученной суммы на 12. При расчете среднегодового числа воспитан- ние по дошкольным образовательным учреждениям этот метод предпо- читательнее, так как позволяет точно определить требуемый для исчис- ления расходов контингент.

Производственные показатели по школе определяются по группам классов: 1–4 класс, 5–9 и 10,11 классы. Эти данные приводятся в смете на две даты – на 1 января и на 1 сентября планируемого года, а также в среднегодовом исчислении. Число учащихся на 1 января принимается по фактическому состоянию на последнюю отчетную дату. Численность учащихся на 1 сентября планируемого года определяется в соответ- ствии с планом приема и выпуска учащихся. Число детей, поступающих в планируемом году в первые классы, устанавливается по данным спе- циального учета. Число учащихся в последующих классах обычно пла- нируется на уровне выпуска учащихся из предшествующих классов. Так, контингент учащихся пятых классов планируется на уровне выпу- ска четвертых классов, шестых — на уровне выпуска пятых классов и т.д. Исключение составляет планирование контингентов десятых клас- сов. При определении численности учащихся этих классов учитывает- ся, что часть выпускников девятых классов общеобразовательных школ продолжит образование в других типах учебных заведений. В настоя- щее время предельная наполняемость классов установлена в количе- стве 25 учащихся.

На основании средней численности учащихся мы рассчитываем статьи расходов. Наибольший удельный вес в текущих расходах зани- мает заработная плата.

Фонд оплаты труда составляет примерно половину всех расходов на содержание общеобразовательных школ. Он включает заработную плату учителей, заработную плату административно-хозяйственного и учебно- воспитательного персонала, дополнительные виды выплат и премиаль- ный фонд. Рассчитывается отдельно для педагогического, администра- тивно-хозяйственного и учебно-воспитательного персонала.

Фонд заработной платы административно-хозяйственного и учебно- вспомогательного персонала общеобразовательных школ определяет- ся на основе типовых штатов и устанавливаемых должностных окладов рассчитывается путем умножения среднегодового числа ставок на средний должностной оклад.

Сумма расходов на зарплату педагогическую, учебно-вспомога- тельного и административного персонала составляет фонд заработной платы.

Общий итог фондов заработной платы и премиального составит фонд заработной платы труда работников школы, отражаемый в смете по статье «Заработная плата».

Расходы по статье «Начисления на заработную плату» представляют затраты, связанные с уплатой взносов по государственному социальному страхованию. В 2012 году они, как правило, составляли для основных сотрудников 29%, для работающих по договорам гражданско-правового характера – 27% от заработной платы.

Планирование расходов по другим статьям сметы учреждений в общеобразовательных школах могут осуществляться следующим образом.

Затраты на приобретение оборудования и инвентаря для вновь строящихся школ включается в состав расходов на капитальное строительство и предусматриваются в централизованном порядке. Действующим школам ассигнования на эти затраты представляются по их заявкам в пределах общей суммы средств, предусмотренной на указанные цели по бюджету.

К прочим расходам относятся расходы на хозяйственное обслуживание, оплату командировок и служебных разъездов персонала, учебные и другие, связанные с текущим содержанием школ. Командировочные расходы рассчитываются путем умножения расходов по факту за прошлый год на коэффициент.

В группу расходов на хозяйственное обслуживание включаются расходы на отопление, освещение, коммунальные услуги и прочие хозяйственные нужды, а по школам, расположенным в сельской местности, также ассигнования на бесплатное предоставление педагогическим работникам и членам их семей квартир с отоплением и освещением.

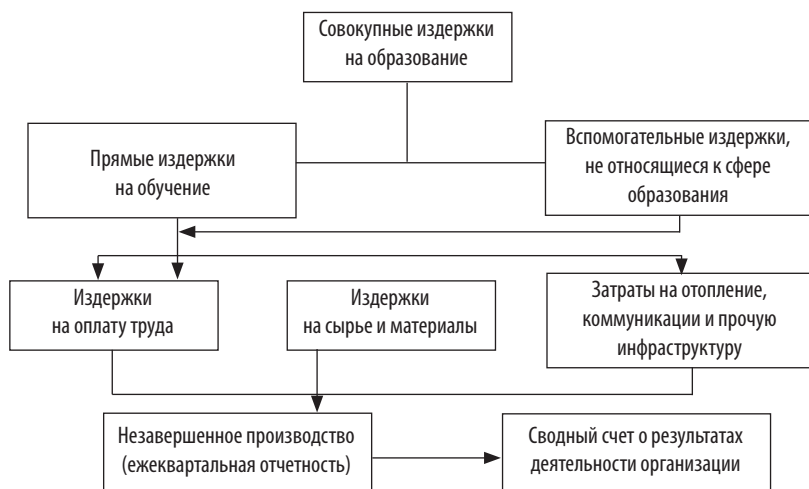
Планирование учебных расходов, связанных с приобретением книг для библиотек, материалов и письменных принадлежностей для учебных работ, классных журналов и т.д., осуществляется по нормам, которые установлены на один класс по группам классов. Прочие расходы на текущее содержание предусмотрены на проведение культурно-просветительной и спортивно-массовой работы среди учащихся, выдачу похвальных листов и медалей. Они планируются по денежным нормам на среднегодовое количество классов в школе.

Расходы бюджетных учреждений в основном делятся на текущие и капитальные. К текущим расходам относятся заработная плата, начисления на заработную плату, расходы на питания и приобретения мягкого инвентаря и т.д. В капитальных расходах отражаются бюджетные средства на капитальные вложения в основные средства. Каждая организация осуществляет планирования расходов. Планирование расхо-

дов в образовательных учреждениях осуществляется на основе нормативного метода, путем определения производственных показателей деятельности, среднегодового контингента учащихся и нормативов, установленных в соответствующих нормативно – правовых актах. Основная цель финансового планирования состоит в том, чтобы сбалансировать намеченные расходы учреждения с финансовыми возможностями. На основании данной цели вытекают следующие задачи: определение объемов финансовых ресурсов и направления их использования, установление приоритетов в расходовании средств, обеспечение сбалансированности материальных и финансовых ресурсов, экономного и эффективного использования финансовых ресурсов.

Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты.

Управленческий учет; метод расчета издержек



Вопросы и задания

1. Какие формы проявления финансов в образовательном учреждении можно выделить?
2. Необходимы ли финансовые резервы образовательному учреждению?
3. В какой подстатье учитываются расходы на связь Интернет?
4. Постоянные затраты составляют 60 тыс. руб. Средние переменные затраты (переменные затраты на единицу продукции) – 10 рублей. Цена – 20 руб. Текущий объем реализации продукции – 8000 шт. Приемлемый диапазон количества продукции – от 4 до 12 тыс. шт.
 - 4.1. При каком объеме продукции данное производство безубыточно?
 - 4.2. Какой будет объем производства, для того, чтобы получить прибыль в 30 тыс. руб.?
 - 4.3. Какая будет прибыль, если (по отношению к п. 1) переменные затраты уменьшатся на 10%, постоянные снизятся на 10 тыс. руб. и объем выпуска составляет 8000 штук?
 - 4.4. Какую цену надо установить при объеме производства в 8000 штук и прибыли 30 тыс. руб.?
 - 4.5. Какой дополнительный объем выпуска необходим для покрытия добавленных постоянных затрат в размере 8000 руб. в связи с предложенным расширением фирмы (по отношению к п. 1)?

Литература для дальнейшего чтения

Основная литература

1. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И. и др. *Экономико-финансовые основы управления современной школой: учеб. пособие.* М.: Изд-во АПКППРО, 2009. 88 с.
2. Абанкина И.В., Абанкина Т.В. *Оплата труда без ошибок. Полное практическое руководство для руководителя, бухгалтера, кадровика бюджетной сферы.* М.: Международный Центр финансово-экономического развития, 2009.
3. Вифлеемский А.Б. *Экономика образования: учеб. пособие: в 2 кн.* М., 2003. 224 с.
4. Захарчук Л.А. *Экономика образовательного учреждения: учеб. пособие.* М.: Изд-во «Форум», 2007. 104с. (Профессиональное образование).

5. Пономарева Н.И., Сыромятникова Л.М. Финансово-хозяйственная деятельность руководителя образовательного учреждения. М.: Учитель, 2005. 119 с.

Дополнительная литература

На русском языке:

1. Муравьева Т.В. Экономика фирмы: учеб. пособие для студентов СПО, 2007. 400 с.

2. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 718 с.

На английском языке (с 2008 по 2011 гг.):

1. Figlio David, Susanna Loeb. School Accountability. In: Eric A. Hanushek, Stephen Machin and Ludger Woessmann (eds.). Handbook of the Economics of Education, Vol. 3. Amsterdam: North-Holland, 2011, p. 383–421.

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ЖУРНАЛЫ

1. American Economic Review
2. British Educational Research Journal
3. Economics of Education Review
4. Education Economics
5. Journal of Human Resources
6. Journal of Labor Economics
7. Journal of Political Economy
8. Journal of Public Economics
9. Journal of the Royal Statistical Society Series A
10. Oxford Bulletin of Economics and Statistics
11. Oxford Review of Education
12. The Economic Journal
13. Urban Studies

Интернет-ресурсы:

1. <http://mon.gov.ru/> – сайт министерства образования и науки
2. <http://ru.wikipedia.org/wiki/> – Ассоциация_исследователей_экономики_общественного_сектора
3. <http://window.edu.ru> – единое окно доступа к образовательным ресурсам
4. www.aspe.spb.ru/ – сайт Ассоциации исследователей экономики общественного сектора
5. www.economy.gov.ru – сайт минэкономразвития РФ
6. www.ecsocman.edu.ru – Федеральный образовательный портал «Экономика, менеджмент, социология»
7. www.ed.gov.ru – сайт Федерального агентства по образованию
8. www.edu.ru – Федеральный образовательный портал
9. www.ed-union.ru – сайт профсоюза работников образования
10. www.eed.ru – сайт журнала «Экономика образования сегодня»
11. www.gks.ru – сайт Росстата
12. www.iro.edu.ru – сайт института развития образования
13. www.kpmo.ru – электронный мониторинг «Наша новая школа»
14. www.minregion.ru – сайт министерства регионального развития РФ
15. www.niokredu.ru – ФЦП развития образования
16. www.rost.ru – сайт, посвященный проблематике приоритетных национальных проектов
17. www.vrfo.ru – сайт Всероссийского фонда образования

Татьяна Александровна Анисовец

**ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ**

Учебно-методическое пособие

Ответственный за выпуск *О. Александрова*
Редактор, корректор *С. Апроцкая*
Верстка *Е. Фортиной*

Подписано в печать 24.09.2012.

Бумага мелованная. Гарнитура Myriad Pro. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 11,25. Тираж 70 экз. Заказ 391.

Подготовлено к печати и отпечатано
Отделом оперативной полиграфии
НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург.
198099, Санкт-Петербург, ул. Промышленная, д. 17а
Тел./факс (812) 786-58-95