

Риски коммерциализации дополнительного художественного образования детей в городе-спутнике

05.06.2014

Автор: Мерзлякова А.

В статье предпринята попытка найти и обосновать пути развития муниципальной бюджетной образовательной организации по реализации "внебюджетной" деятельности, новых механизмов софинансирования проектов - таких как фандрайзинг. Интересен подход автора к пониманию "коммерциализации" - внедрения квазирыночных механизмов в деятельность некоммерческих организаций.

Мерзлякова Анна

Преподаватель МБОУК ДОД «ДХШ»

Риски коммерциализации дополнительного художественного образования детей в городе-спутнике

Дополнительному образованию в 2013 г. исполнилось 95 лет. За это время многое поменялось в нашей стране, социализм сменился капитализмом, от экономики плановой перешли к рыночной системе, от советского образования к российскому образованию.

Реформирование образовательной системы и адаптация ее к новым экономическим условиям потребовали коммерциализации дополнительного образования, как детского, так и взрослого. Но в данной статье мы обозначим и проанализируем риски коммерциализации дополнительного художественного образования детей (от 7 до 18 лет) в городе-спутнике (г. Верхняя Пышма, Свердловской обл.).

Коммерциализация подразумевает: 1) подчинение деятельности целям извлечения прибыли; 2) широкое использование коммерческих начал в экономике, расширение количества коммерческих организаций» [1, с.285].

Вопрос коммерциализации образования приобретает особое значение в связи с новым ФЗ «Об образовании Российской Федерации». В новом законе можно выделить ряд статей [8, ст.2 п.19,20., ст.24 п.4, ст.31 п.6, ст.101 п.1,3], фактически разрешающих образовательным организациям заниматься коммерческой деятельностью, в том числе организациям дополнительного образования.

Б.В. Куприянов рассматривает три сценария развития учреждений

дополнительного образования. «Первый сценарий – рыночный, либеральный. Предусматривает обеспечение самостоятельности внешкольного дообразования в виде автономных учреждений, поддержка некоммерческих и коммерческих организаций, которые работают в данной сфере, и все перечисленные субъекты вынуждены будут привлекать средства из разных источников, причем финансовые возможности родителей будут привлекаться более целенаправленно. Постепенно, в ходе естественного отбора, все нежизнеспособное отпадет, дообразование станет конкурентоспособным... Второй сценарий – государственнический, консервативный. Государство построит в регионах систему дообразования, привлекая различные организации, но опираясь на бюджетные и автономные, которые будут получать муниципальные и государственные задания, решая тем самым актуальные задачи развития страны.... Третий сценарий – общественно-демократический, он предусматривает активизацию местного сообщества...» [4].

Все описанные Куприяновым сценарии имеют разную степень коммерциализации и уровни вовлеченности социальных институций (бизнеса, государства, общества). Пока наиболее жизнеспособный – второй сценарий, но он изживает себя и требует определенной модернизации, его мы и наблюдаем в нашей жизни: отработанные годами системы управления, методики преподавания, направления обучения, схемы финансирования.

Третий сценарий мы считаем инновационным, по структуре он сложнее первых двух. При его реализации будет больше возможностей для осуществления творческих проектов разного уровня в системе учреждений дополнительного образования.

Полагаем, что введение в бюджетных организациях дополнительного образования коммерческой деятельности становится необходимым условием их существования, но оказание платных услуг не должно быть единственным источником доходов. Под *коммерциализацией дополнительного образования* мы понимаем не только выгоду от родительской платы, но и привлечение инвестиций в сферу дополнительного образования, через такие пути как меценатство, пожертвования, сотрудничество с организациями на взаимовыгодной основе, которые помогут вывести организацию на качественно новый материальный уровень.

Организация дополнительного художественного образования детей – это тип образовательной организации, реализующий дополнительные предпрофессиональные и общеразвивающие образовательные программы в области искусств (по видам) в интересах личности, общества и государства [8, ст. 23, п.3.1; ст.75 п.2; ст.83 п.1,2,3]. В интересах государства увеличение

организаций предоставляющих качественное дополнительное художественное образование. Общество регулирует спрос на те, или иные услуги, а человек (личность) выбирает организацию и образовательную программу, которая в данный момент для него актуальна и поможет ему в самоопределении и реализации творческих потребностей. В крупных городах нашей страны такое уравнение (государство+общество+личность) работает практически на 80-100%, и то в основном за счет частных (коммерческих) организаций. В маленьких городах и поселках социальная среда, уровень жизни населения, недостаток или некомпетентность кадров позволяет работать на 10-30%. И только города, находящиеся в непосредственной близости от крупных городов (города-спутники), могут составить им конкуренцию.

Город-спутник – город или поселок городского типа, который развивается возле более крупного города, функционирует с городом-центром в единой концепции, социальной и коммерческой инфраструктурах, и связан с ним общностью жизни населения – взаимным производственным, кадровым, культурно-бытовым, рекреационным и иным тяготением [6, с.10].

Г. Верхняя Пышма находится в 15 км севернее г. Екатеринбурга, имеет развитую индустрию, в которой работают предприятия цветной металлургии, машиностроения и металлообработки, химической и пищевой промышленности. Город с численностью населения на 1 января 2013 г. – 62 588 человек [7] имеет стратегическое значение для страны.

За счет того, что местные власти и бизнес объединили свои усилия в реализации многих социально значимых проектов, город успешно развивается. Построены современные спортивные комплексы (бассейн, ледовый дворец, дворец игровых видов спорта), музейно-мемориальный комплекс военной техники под открытым небом. Культурная жизнь города не менее насыщена: функционируют два 3D-кинотеатра, музыкальная, художественная школа, школа искусств, Дворец культуры [ОАО «Уралэлектромедь»](#), центральная городская библиотека В.В. Волоскова, городской парк культуры и отдыха, парк УГМК.

При поддержке правительства Свердловской области осуществляется долгосрочная целевая программа «Комплексный план развития городского округа Верхняя Пышма на 2013-2015 годы» [3]. Но данная программа не затрагивает проблему дополнительного образования детей, и на данном этапе развития города система ДОД не является приоритетным направлением, а это значит, что учреждения художественного дообразования останутся либо на той же планке финансирования, либо финансирование будет сокращено.

На данный момент г. В. Пышма имеет огромный потенциал в развитии

художественного образования, но в полной мере его не реализует. Организаций, предоставляющих дополнительное художественное образование (в области культуры и искусств) в городе-спутнике – три, в среднем каждая обслуживает по 300-350 детей.

На наш взгляд, система подушевого финансирования в бюджетных учреждениях не показала своей состоятельности. Например, муниципальным заданием утверждается объем услуг – 230 детей, но в связи с дефицитом бюджета он не финансируется в полном объеме, а реально обучается около 250 детей. По факту объем услуги не увеличивают, да и еще недофинансируют утвержденные 230, поэтому возможная «выгода» состоит только в родительской плате.

Вырученные средства нужно распределить так, что бы обновлять материально-техническую базу, пополнять фонд заработной платы, организовывать внешкольные и внутришкольные мероприятия, использовать современные информационно-коммуникационные технологии и др.

Преимущества коммерциализации заключаются в получении доходов на обозначенные выше нужды, но руководители, ведущие коммерческую деятельность, должны учитывать и риски коммерциализации, т.е. ситуации неопределенности, чреватые отрицательными последствиями.

Один из очевидных рисков – это отсутствие в маленьких городах, в том числе в г. В. Пышма, конкуренции в сфере художественного образования, что ведет к торможению и застою. Соперничество между организациями, предоставляющими услуги дополнительного художественного образования, может быть достаточным стимулом для разработки новых учебных курсов и улучшения их качества. Но конкуренция в сфере художественного образования должна быть умеренной, так как главными потребителями являются дети, и они не должны пострадать в конкурентной борьбе между организациями.

На наш взгляд, одним из вариантов развития бюджетной организации в коммерческой среде, было бы создание на его базе отдела внебюджетной деятельности. Миссия этого отдела – привлечение ресурсов и денежных средств со стороны, поиск спонсоров, доноров, грантодателей, меценатов, государственных и частных фондов, т.е. фандрайзинг.

По своей сути фандрайзинг мало чем отличается от поиска инвесторов. Отличия заключаются в том, что инвесторов обычно ищут под долгосрочные перспективные коммерческие проекты и их основной целью является извлечение прибыли. Фандрайзинг же обычно связан с поиском средств под некоммерческие проекты, которые не могут быть реализованы в коммерческом

режиме, когда испытывается нехватка оборотных средств на реализацию проектов и программ [9].

У фандрайзинга есть свои риски, Т.А. Лузина выделяет следующие: со стороны заказчика; - неисполнение обязательств между сторонами, по вине заказчика; - некомпетентность сотрудников некоммерческой организации оправдать ожидания организации-донора. Со стороны инвестора: - отказ/задержка финансирования подразумевает несвоевременное зачисление финансовых средств на счет некоммерческой организации. Внешние факторы: - изменение законодательства связано главным образом с изменением деятельности некоммерческих организаций и автономных некоммерческих организаций в области ведения предпринимательской деятельности [5].

Риски, выделенные Т.А. Лузиной относятся к спекулятивным. Отметим, что не существует рисков, последствием которых является получение выгоды, но такие риски носят дуальный характер, т.е. представляют собой и риск, и шанс одновременно.

Одним общим последствием всех перечисленных рисков является нарушение процесса фандрайзинга, отсутствие желаемого эффекта создания социально-положительного образа коммерческой организации или неполучение средств некоммерческой организацией.

В качестве инструмента фандрайзинга необходимо создание качественного сайта (Интернет-ресурса), который будет положительно работать на имидж организации. На сайте посетителю можно предложить широкий спектр платных и бесплатных услуг, размещение рекламы, видеозаписи открытых уроков, мастер-классы, презентации, электронный научно-публицистический журнал, методический фонд, виртуальные выставки, расписание учебных занятий, создание интернет сообществ, форумов и т.д. Привлечение студентов-программистов, студентов-дизайнеров, художественные салоны, творческие студии, галереи позволит сэкономить ресурсы и средства организации. Но в этом проекте риски схожи с общими рисками фандрайзинга.

Минусы коммерциализации носят более отвлеченный и неопределенный характер, чем плюсы, поскольку редко могут быть выражены в денежных категориях. Риск состоит в том, чтобы коммерческая деятельность не мешала основной бесплатной деятельности организации и вовлеченные в деятельность педагоги имели равные права и возможности на получение и ведение своей деятельности платных услуг. Высока вероятность возникновения конфликтов в коллективе, могут появиться разногласия и необходимо проводить мероприятия по сокращению данного риска: прозрачная финансовая система для всего

педагогического состава.

Чрезмерное желание бюджетной организации зарабатывать больше денег меняет ценностные ориентиры. Необходимо найти грань, баланс между алчностью и необходимостью, для обеспечения максимально высокого уровня качества услуг учреждения художественного образования.

Осуществления бюджетной организацией успешного коммерческого проекта и получение значительной прибыли может привести к сокращению бюджетных ассигнований, а затем и к снижению положительного эффекта. Кроме того, доход, реально остающийся в распоряжении организации, может быть использован на сомнительные цели. Но несмотря на указанные риски, по мнению Дерека Бока, других альтернатив развития, кроме как коммерциализации все равно не существует [2].

Таким образом, проанализировав проблему рисков коммерциализации дополнительного художественного образования детей, мы выделили такие риски как: риск недоступности платного образования, риски фандрайзинга, риск конфликтов в коллективе, риск неэффективного использования средств от коммерческой деятельности, риск отсроченного получения дохода, риск сокращения бюджетных ассигнований, риск потери разумной грани между бюджетной и коммерческой деятельностью, что может испортить репутацию учреждений культуры и образования. И чем меньше город, тем активнее «сарафанное радио», поэтому обозначенные риски в городе-спутнике имеют свою специфику по сравнению с мегаполисом.

Список литературы и других источников

1. Борисов А.Б. Большой юридический словарь. М.: Книжный мир, 2010. – 848 с.
2. Бок Д. Плюсы и минусы коммерциализации [Эл. ресурс] // Отечественные записки. – 2003. – №6. – Режим доступа <http://www.strana-oz.ru/2003/6/plyusy-i-minusy-kommercializacii>
3. Долгосрочная целевая программа «Комплексный план развития городского округа Верхняя Пышма на 2013 - 2015 годы» [Эл. ресурс]. Режим доступа http://econom.midural.ru/sites/default/files/files/ob_utverzhenii_dcp_na_sayt.doc
4. Куприянов Б.В. Новые надежды дополнительного образования детей [Эл. ресурс] // Дополнительное образование: информационный портал. – Режим доступа <http://dopedu.ru/index.php/statyi/162-nadegdi-dod>
5. Лузина Т.А. Фандрайзинг как современная форма финансирования некоммерческих организаций: [Эл. ресурс]. – [Режим доступа](#)

6. Матовых Е.А. Развитие городов-спутников как элементов региональных социально-экономических систем. Автореферат. Барнаул, 2012. – 26 с.
7. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2013 года. М.: Федеральная служба государственной статистики Росстат, 2013. — 528 с. ([Табл. 33. Численность населения городских округов, муниципальных районов, городских и сельских поселений, городских населенных пунктов, сельских населенных пунктов](#)).
8. Федеральный закон «Об образовании в РФ» №273 от 29.12.12.: Проспект, 2014. – 160с.
9. Финансовая энциклопедия. Фандрайзинг: [Эл. ресурс]. –Режим доступа <http://www.financialguide.ru/encyclopedia/fundraising>