

Попов Виктор Дмитриевич, Титова Нина Александровна

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ НА ОБРАЗОВАНИЕ И СТРУКТУРА НАПРАВЛЕНИЙ  
ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/1/2010/2-1/67.html](http://www.gramota.net/materials/1/2010/2-1/67.html)

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

**Альманах современной науки и образования**

Тамбов: Грамота, 2010. № 2 (33): в 2-х ч. Ч. I. С. 181-182. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/1.html](http://www.gramota.net/editions/1.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/1/2010/2-1/](http://www.gramota.net/materials/1/2010/2-1/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [almanac@gramota.net](mailto:almanac@gramota.net)

Уверен, Вы насчитаете более 20 штук от каждого (!) оператора. Однако, ни одна из разработанных услуг не дала какому-либо оператору решающего преимущества. При этом компании тратят миллионы рублей на исследования и разработки, собирая идеи буквально по крупицам. Найти голубой океан сравнимо с полетом в космос – трудно, но возможно.

Важным для компании МТС и моего подразделения является то, что, пытаясь применить технологию голубого океана, мы обнаружили, что она является эффективной не только при анализе рынка и продуктов, но и при создании **процессов**. Например, при конструировании каналов продаж и выстраивании процессов продажи продуктов. В конце 2008 года компания МТС столкнулась с ситуацией, когда компания Вымпел-ком (торговая марка Билайн) приобрела долю Morefront Holdings Ltd., владеющей компанией «Евросеть» (крупнейшая розничная сеть в России), обеспечив себе стабильный сбыт. Данное событие негативно отразилось на продажах МТС. Интересно, что именно сложная ситуация – ситуация вызова внешней среды, запустила творческий механизм. В 2009 году каналы продаж МТС были дополнены таким каналом как «стойки продаж». Был исследован рынок и выявлено, что наилучшими салонами связи по продажам, являются салоны, расположенные на транспортных артериях и в местах массового скопления людей. Потребность людей часто ограничивалась лишь приобретением сим-карты. Поэтому, было принято решение *упразднить* продажу абонентских терминалов (мобильных телефонов), *снизить* ассортимент продаваемых тарифов до трех, *повысить* активность торгового персонала и *создать* новые локации (где ранее невозможно было приобрести сим-карту, но где концентрировался спрос). Менее чем за полгода было открыто более 4 000 стоек продаж (для сравнения, количество салонов Евросети – около 3 500).

Фактически, компания МТС перешла от стратегии опосредованных продаж (через дилеров) к прямым продажам, приближаясь к опыту компании Водафон, в которой около 30% продаж осуществляются через нестандартные каналы продаж.

Уверен, что описанные методики – лишь первые шаги в систематизации и упорядочении процесса творчества в бизнесе, который до появления трудов У. Чан Кима и Жана Клода Лареша являлся случайным и отчасти хаотичным.

Однако, история знает немного действительно «золотых» идей, что говорит о том, что процесс создания продукта является творческим и структурирование этого процесса не дает моментального результата. Можно применять эти инструменты годами, но не создать идеи. Только культивируя и стимулируя творческие процессы на каждом отрезке производственного процесса и в каждой сфере деятельности организации (исключая, пожалуй, бухгалтерию) можно выявлять инновационные идеи и найти «голубой океан».

#### Список литературы

1. **Лареш Ж.-К.** Как выжить в «голубом океане» / пер.с англ. П. Миронова; Стокгольмская школа экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. 400 с.
2. **Чан Ким У., Моборн Р.** Стратегия голубого океана. М.: Издательство ГИППО, 2010. 272 с.

УДК 378.3

*Виктор Дмитриевич Попов, Нина Александровна Титова*  
*Ярославский государственный технический университет*

#### ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ НА ОБРАЗОВАНИЕ И СТРУКТУРА НАПРАВЛЕНИЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ<sup>©</sup>

Формирование стратегии развития профессионального образования в России, решение текущих вопросов управления на государственном уровне, на уровне субъектов Федерации, на уровне отдельных образовательных учреждений вне зависимости от того, будет ли эта сфера полностью негосударственной, полностью государственной или являться неким симбиозом, должно опираться на оценку величины совокупных как затрат, так и отдачи, результатов этих затрат. Разумеется, авторы в полной мере отдают себе отчет в необходимости измерения как социальных, так и экономических результатов вложений в образование, представляют проблему их соизмерения, однако в данной публикации речь идет лишь об оценке экономических результатов.

К настоящему времени мировая и отечественная экономика образования накопили определенное число подходов и основанных на них методик оценки экономической эффективности образования на разных уровнях (народного хозяйства в целом, отдельного предприятия), созданы методики для оценки эффективности разных форм образования. В процессе развития данной отрасли выявлены и с разной степенью успешности решаются возникшие проблемы, однако необходимо обратить внимание еще на одну.

Сразу следует оговориться, что, по мнению авторов, сама постановка ее является далеко не бесспорной, однако основания для ее обсуждения все же есть.

Речь идет о сопоставимости эффективности затрат в разные направления профессионального образования – гуманитарного и естественно-научного. Итогом исследований в данной сфере мог бы быть сравнительный анализ эффективности затрат, например, в подготовку специалистов в области юриспруденции с эффективностью затрат, в подготовку специалистов в области конструкторско-технологического обеспечения машиностроительного производства и т.д.

Откуда именно такая постановка вопроса? Обратимся к данным рынка труда Ярославской области, который с точки зрения анализа этой составляющей может считаться типичным представителем промышленных регионов России. По данным Федеральной государственной службы занятости населения Ярославской области на протяжении ряда последних (предкризисных) лет вакансии даже специалистов в области высоких технологий (например, по системным администратором) заполнены не более, чем на 50%, а по таким профессиям, как токарь, слесарь, сварщик – зачастую на 15-25%. При этом по бухгалтерам, экономистам, юристам предложение превышает спрос в 7-10 раз.

Очевидно, что подготовка специалистов в области юриспруденции так же необходима, как и в области переработки нефти (и без тех, и без других само существование экономики и общества в целом невозможно), и с этой точки зрения эффективность затрат на подготовку тех и других одинакова. Это верно, но лишь с той оговоркой, существуют некие оптимальные пропорции для данного этапа развития общества и экономики в подготовке тех и других. А вот если таковых не наблюдается, то здесь как раз и возникает задача соизмерения затрат и отдачи. Тем более она важна, что значительная часть затрат на образование – государственная.

Следует отметить, что нечто подобное наблюдалось и значительно раньше, например, широко известны данные по трудоустройству выпускников педагогических образовательных учреждений – в некоторые годы число работающих по специальности не превышало 15%. Однако в настоящее время ситуация качественно иная. Те же данные по Ярославской области говорят, что нужны работники с опытом работы, то есть не те, кто просто учился, а учился хорошо, не те, кто получил свидетельство об образовании (то есть имел место факт расходования средств), а работает и закрепился в профессии.

Авторы не претендуют на решение поставленной проблемы, однако, по их мнению, при ее решении необходимо иметь в виду:

- при оценке эффективности затрат на образование следует учитывать затраты не только на одного обучающегося, но и общую совокупность затрат, израсходованных на образование по тем или иным направлениям гуманитарной и естественно-научной подготовки. Говоря другими словами, необходимо учитывать как тех, кто получил и использует полученные знания, так и тех, кто эти знания просто получил.

- при использовании в качестве показателя эффективности вложений в образование размера заработной платы (а это достаточно широко используемый в настоящее время подход) следует принимать во внимание, что оценка должна производиться с точки зрения не двух участников (самого работника и хозяина предприятия), а как минимум трех – работника, предпринимателя, государства.

---

УДК 332.02

*Ольга Валерьевна Ракиева*

*Астраханский государственный университет*

#### ОБЗОР ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ®

Кластерный подход представляет собой одну из эффективных технологий поддержания высокого уровня производительности компаний, инициирования инновационных процессов, стимулирования притока иностранных инвестиций и роста благосостояния территорий в целом. Осознавая наличие преимуществ от функционирования кластеров, в большинстве европейских государств в качестве одного из важнейших направлений экономического развития официально закреплена кластерная политика. На сегодняшний день усилия по развитию кластеров в Европе имеют существенную историю. Кластерный подход положен в основу большинства стратегий социально-экономического развития и регионов Российской Федерации, однако до сих пор не разработан конкретный механизм по осуществлению кластерной политики на территории ее субъектов [1].

В этой связи актуальным представляется рассмотрение европейского опыта внедрения и применения кластерных инициатив с целью выявления возможных направлений деятельности для практической реализации кластерной политики в российских регионах.