

ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА
ХАМЗИНА

**В ШКОЛЕ КАК В
БИЗНЕСЕ: 20 ШАГОВ
К ПРОЦВЕТАНИЮ**

Елена Владимировна Хамзина

В школе как в бизнесе: 20 шагов к процветанию

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56412128

Издательство «Эксмо»;

Аннотация

В основе книги собственный уникальный пошаговый механизм – алгоритм поиска альтернативных источников финансирования образовательных организаций в современных условиях. Основная идея заключена в синтезе предпринимательских подходов коммерческой и образовательной среды в части управления ресурсами. Убеждена, что навыки финансового управления в предпринимательской среде вполне можно использовать для процветания общеобразовательной организации.

ПОМОГАЙ СЕБЕ САМ: ТОГДА ПОМОЖЕТ ТЕБЕ И КАЖДЫЙ

Фридрих Ницше

*Дорогой читатель, этой книгой прежде всего хочу про-
вить своё участие и поддержку в происходящих изменени-
ях в системе образования. Искренне надеюсь, что разрабо-
танный мной алгоритм поиска дополнительных источни-
ков финансирования поможет вам и станет рабочим ин-
струментом для процветания вашей образовательной орга-
низации.*

Предисловие

Путь к написанию настоящей книги оказался непростым и удивительным, но в то же время познавательным и благо-
датным.

2015 год ознаменован для меня как последний год моей работы в одном из крупнейших в России банков – Сбербанк. С 1997 года я работала и росла профессионально в этой системе, искренне стараясь помогать каждому клиенту, обратившемуся ко мне за услугами. Здесь я прошла путь от рядового кассира коммунальных платежей до руководителя дополнительного офиса. И к 2015 полностью осознала, что достигла своего собственного потолка в этой системе. Мир вокруг меня менялся и изменилось мое мировоззрение.

Дети подрастали, младшая перешла в 8й класс. Благодаря увольнению из банковской системы у меня появилось больше свободного времени, чтобы обратить свое внимание на учебу и положение вещей в школьной системе. Ей было 13, и на пороге подросткового кризиса я старалась как можно больше погрузиться в социальный мир, который ее окружал, чтобы стать ближе, быть другом и помощником, лучше понимать ее, говорить на одном языке.

Одновременно с материнской активностью, вспомнились детские мечты о педагогической карьере. С малых лет мне хотелось стать воспитателем детского дома. Я собирала материалы: вырезки из газет «Пионерская правда» и журнала «Пионер», где предлагались развивающие и развлекательные игры, ребусы, песни и загадки. Все-все для организации детского творчества и развития. Их набралось достаточно. Но в момент определения с будущей профессией мне было сказано, что в педагогическом институте мне будет скучно, т.к. там совсем не учатся мальчишки. Тогда в 1992-м выбор пал на экономический факультет УНИ (сегодня УГНТУ) г. Уфы и мечты о педагогике так и остались мечтами.

Весь 2016 год, я активно присутствовала на всех родительских собраниях, внимательно слушала классного руководителя, вникала во все проблемы и выражала свое мнение, а где-то рьяно вдохновляла и других родителей не оставаться равнодушными при решении школьных вопросов, особенно касающихся финансов. Я посетила несколько уроков в каче-

стве гостя и даже Совет школы. Загрузилась в эту систему с головой, а в конце года мое внимание привлекли курсы повышения квалификации Башкирской академии при президенте Башкортостана (БАГСУ) – по теме «Управление образовательными организациями».

Так начинался мой путь в сфере образования.

В группе на курсах БАГСУ со мной обучались директора и завучи уфимских школ. Они помогли мне еще больше окунуться в разнообразие существующего положения современного образовательного учреждения, проникнуться ситуаций. Я грезила себя директором школы и мечтала применить все свои навыки управления командой и развитием организации, полученными в Сбербанке на образовательной почве.

«Это абсурд, вас никто не возьмет в образовательную школу, потому что вы не имеете педагогического стажа!» – говорили мне сокурсники.

Но я верила. Ведь единый классификатор ЕКСД профессий в сфере образования гласил о том, что директором школы может стать специалист с экономическим образованием, или образованием менеджмента, либо имеющим 5-летний стаж в этой области, а также прошедший курс переподготовки в сфере муниципального управления, чем я занималась на курсах БАГСУ.

Весь 2017 я посвятила поиску свободной позиции в сфере управления образованием, обращаясь в отделы образования

разных районов города Уфы и в администрацию города. Как такового кадрового резерва эта структура не имела, а потому оставить о себе хоть какой-то след не получалось. Скорее всего мое резюме отправлялось в мусорное ведро сразу после моего ухода.

Далее в сети появилась информация о предстоящем Международном образовательном салоне (УМСО) проводимом в городе Уфа на платформе ВДНХ Экспо, где представлялись разного рода образовательные структуры, и главное, давалась возможность высказаться разного рода спикерам: специалистам в области стандартных программ обучения и дополнительного образования и развития, и даже родителям учеников. Я настроилась: подготовила доклад, презентацию, но в последний момент отказалась от этой затеи и прибыла в салон в качестве рядового посетителя.

На площадке имени М. Акмуллы вещали специалисты о существующих трендах в сфере образования и ожидали телемост с Москвой. Но произошла заминка по техническим причинам в несколько минут и ведущая обратилась в зал к гостям с предложением выступить коротко по любому вопросу, связанному со сферой образования.

Это был нужный момент!

Взяв микрофон я обратилась в зал с одним вопросом: «Уважаемые коллеги, каково ваше мнение на следующее: считаете ли вы, что будущий руководитель образовательной школы должен непременно иметь за спиной педагогический

стаж или допустимо все же, чтобы в первую очередь это был профессиональный управленец не зависимо от того из какой среды он пришел?»

Вопрос вызвал бурную реакцию, пару человек активно высказались, а я высказывала свое мнение и на этом наше дополнительное время истекло.

В состоянии радостной неопределенности я сошла с подиума и вернула микрофон. Буквально через минуту ко мне подошел солидный мужчина, (здесь солидный от слова умудренный опытом и обладающим не дюжим интеллектom), подтянутый, в меру деловой, но с добродушным видом и протянул свою визитную карточку предложив заглянуть к ним на кафедру в Институт Развития образования. Его имя Гуров Валерий Николаевич – видный ученый, профессор, заведующий кафедрой.

Ого! Тогда я и не подозревала о существовании подобной структуры!

Встречу мы оговорили на ноябрь и когда положенный день настал, оказалось, что кафедра работает в направлении управления образованием, а целевой аудиторией ее является директора общеобразовательных школ всей Республики Башкортостан.

Вот так волею судьбы я оказалась там, где оказалась.

Введение

Поскольку мое базовое образование было экономическое,

а профессиональный стаж тесно связан с финансовой сферой (банковское дело), мне предложили вести дисциплину «Финансы, деньги и кредиты» в рамках курсов повышения квалификации «Образовательный менеджмент». В одно мгновение я из вчерашнего ученика точно таких же курсов превратилась в педагога и в придачу получила 0,25 ставки и должность старшего преподавателя.

Два месяца было потрачено на то, чтобы разработать образовательный модуль «Организация финансово-хозяйственной деятельности образовательной организации», наполнить его законопроектами, приказами и нормативами касающимися образовательной среды, а также упражнениями, кейсами и тестами для тренировки навыков финансового управления.

Поначалу была идея познакомить образовательных менеджеров с коммерческими правилами управления.

К тому времени у меня уже был и предпринимательский опыт. В период нахождения на учете на Бирже труда как безработный (после увольнения из банка) я обучилась на самозанятого и открыла ИП для небольшого бизнеса «Создание букетов из клубники». Дело и вправду не крупное, но это позволило мне пройти путь начинающего предпринимателя, осознать каждый шаг в этом деле: формулировку и выработку стратегии, составлении бизнес-плана, маркетинговый анализ продукта и конкурентов, формирование клиентской базы. Центр занятости одобрил мой бизнес-контент и выдал

мне невозвратную субсидию в размере 58 800 рублей. Работа началась в ноябре 2017го и продолжалась по 2019й год, а в 2019 я сменила свой ОКВЭД на «Дополнительное образование взрослых и детей».

Так постепенно идея «только познакомить» переросла в желания «научить». Научить работать в стиле коммерческого менеджмента, а не просто сравнивать его с менеджментом муниципальным.

Проанализировав законы, регулирующие деятельность приносящую образовательным организациям доход, возможности и запреты, я пришла к выводу, что в настоящий момент у образовательных организаций развязаны руки для добывания дополнительных финансов, при этом отсутствует реальный наставник в это сфере и нет полезной информации и рабочих алгоритмов, как это сделать. Руководители школ оказались в условиях неизвестности и неопределенности.

Остро стоял и продолжает стоять вопрос о недостатке финансирования образовательных организаций, но каким образом это исправить, какими средствами, инструментами пользоваться и с чего начать никто не знает, директора школы нуждаются в ликвидации этих пробелов в своих компетенциях и в обучении финансовой грамоте.

Новым названием образовательной программы стало «Финансовая грамотность руководителя образовательной организации».

В ходе описанной исследовательской деятельности

2018-2019 годов по изучению вопроса формирования финансовой грамотности у руководителя общей школы мною были определены три основополагающих задачи, рецепт решения которых я закладывала в содержание программы.

Первая задача – это сформировать у школьных управляющих новое представление об образовательной организации как о финансово-хозяйственном субъекте. Управление образовательной структурой схоже с управлением бизнес-организацией и функционал руководителя школы имеет частично-подобный перечень функциональных обязанностей, следовательно руководитель образовательной организации в некотором роде является предпринимателем.

Вторая задача – замотивировать участников обучения на самостоятельный поиск финансовых ресурсов, генерацию идей и разработку проектов по созданию материальной базы в образовательной организации с соблюдением законодательных норм и сохранением принципа доступности образовательных услуг для граждан РФ в соответствии с их конституционными правами.

Третья задача – обучить инструментам и технологиям, с помощью которых директора школ смогут управлять своими собственными финансами и финансами общеобразовательных организаций.

Нормативно-методическую основу разработки программы составили в первую очередь правовые и законодательные документы: Федеральный закон от 29.12.2012 г. №273-ФЗ

«Об образовании в Российской Федерации», Проект Приказа Министерства труда и социальной защиты РФ "Об утверждении проекта профессионального стандарта "Руководитель образовательной организации" (подготовлен Минтрудом России 23.06.2016), Приказ Минсоцразвития РФ от 11 января 2011 г. №1н «Об утверждении единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационная характеристика должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования», Распоряжение Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 – 2023 гг.» Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Первым шагом был отбор профессиональных стандартов, на основе которых разрабатывалась вся программа. Отбор профессиональных стандартов происходил на базе ответов на следующие вопросы:

1. Какова квалификация, к которой ведет программа (назначение и название программы)?
2. Есть ли профессиональный стандарт с таким названием в реестре профессиональных стандартов?
3. Есть ли профессиональные стандарты с другим названием, содержащие требования по выбранной профессии?

Из проекта профессионального стандарта "Руководитель образовательной организации" я выделила функцию «Управление ресурсами, имеющимися в распоряжении организации»:

- умение анализировать и выявлять потребности в ресурсах;
- умение их планировать, контролировать и эффективно использовать;
- умение оценивать финансовую эффективность, оценивать риски в ведении финансовой деятельности.

Главный упор делался на создание копилки практических заданий и упражнений для тренировки предпринимательских навыков у директора школы.

При разработке перечня результатов основополагающими стали:

- сформированный финансовый словарный запас;
- финансовые знания (знания стратегического управления; знания нормативно-правовой базы финансово-экономической деятельности образовательной организации);
- предпринимательские навыки (навыки финансового менеджмента – владение финансовыми инструментами управления).

Апробация алгоритма состоялась на практическом семинаре для руководителей школ с низкими результатами и функционирующих в неблагоприятных социальных условиях 17 июня 2019 года в г. Уфе. Семинар собрал 78 участ-

ников образовательных организаций Республики Башкортостан (Архангельский, Аскинский, Аургазинский, Баймакский, Белебеевский, Белокатайский, Зианчуринский, Иглинский, Ишимбайский, Караидельский районы и города: Баймак, Благовещенск, Мелеуз, Салават, Стерлитамак и другие). Среди них директоров – 52, заместителей директоров – 26 человек. Возрастные группы слушателей представлены в таблице 1, разнообразие образовательных структур в таблице 2.

Таблица 1

Возрастные группы участников семинара

№ п/п

Возраст слушателей

Кол-во слушателей

Из них:

Мужчины

Женщины

1

До 25 лет

–

–

–

2

25-29 лет

1

1

3

30-39 лет

7

2

5

4

40-49 лет

37

4

33

5

50-59 лет

25

7

18

6

60 и старше

8

4

4

ИТОГО

78

18

60

Таблица 2

Образовательные организации представленные участниками семинара

Образовательные учреждения:

Кол-во слушателей

Основная (общая) школа

11

Средняя полная школа

60

Лицеи, гимназии

6

Отдел образования

Итого:

78

Практическая основа обучения была представлена интерактивной лекцией-практикумом по освоению алгоритма поиска дополнительных источников финансирования для образовательных структур и проектной работой участников заключающейся в решении финансово-экономических кейсов в формате *World cafe*.

Результатом групповой работы стала защита проектов с решениями экономических кейсов командами участников семинара. Получены не формальные ответы к задачам, но реальные решения практических вопросов встречающихся в управленческой практике директоров школ, которые были положены в основу заготовленных организаторами кейсов, так называемые часто встречающиеся сложные и нестандартные ситуации.

Используя пошаговую инструкцию *Алгоритм* участники получили собственные решения финансовых проблем.

Заключительным шагом в разработке программы «Финансовая грамотность руководителя образовательной организации» стала экспертная оценка и согласование ее на рабочей группе Института развития образования.

Резюмируя, хочу акцентировать ваше внимание на том,

что основу формирования грамотного финансового поведения директора школы прежде всего составляет его собственные желание и мотивация.

Позитивный настрой, умение ставить перед собой цели и достигать их, пробуждает интерес к самообразованию и профессиональному росту.

Желаю вам внимательного прочтения книги и успешного применения алгоритма поиска дополнительных источников финансирования.

АЛГОРИТМ ПОИСКА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Если хочешь быть богатым, нужно быть финансово грамотным

Р. Кийосаки

ШАГ 1 МЕНЯЙСЯ ИЛИ ПРОИГРАЕШЬ

Сегодня общеобразовательная школа стоит на пороге глобальных изменений и эти изменения, к сожалению, не являются результатом активностей самих работников образования, а продиктованы временем. Современные реалии говорят нам о том, что и дети, и родители, и педагоги, и руководители образовательных организаций, и **вся система обра-**

зования – меняются.

В первую очередь, **изменились потребности школьников** и школа уже откликается на них заменой информативного обучения на навыковое.

Изменились требования родителей, которые выражаются в усилении контроля за безопасностью и соблюдением прав ребенка, контроля исполнения школой договорных обязательств, контроля коррупционных действий и прочее. Современные родители, отдавая своего ребенка в школу, хотят получить на выходе разносторонне развитого современного гражданина, с развитым творческим потенциалом и способного реализоваться в социуме, человека, который знает, какую профессию он будет осваивать и готов к последующей ступени образования в ВУЗе или другом образовательном учреждении.

Просто стандартная образовательная программа – это слишком мало сегодня!

Второй момент – это государственная политика. Правительство разрабатывает одну за другой Национальные стратегии развития, затрагивая поочередно каждую сферу жизни граждан: культуру, образование, экономику и спорт, и т.д. В частности, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, 4й раздел был посвящен развитию образования и базировался на принципах открытости общеобразовательных организаций внешним запросам.

Программа образования, говорится в Концепции, не должна спускаться сверху, а должна исходить из потребностей основных ее потребителей, формироваться от запроса детей, родителей и от социально-экономической ситуации в стране в целом.

Третий фактор изменений – это общее состояние в мире, в социуме и в цивилизованном обществе в целом: цифровая жизнь, ускоряющиеся темпы развития не позволяют стоять на месте. Каждый день появляются новые открытия, новые продукты, новые профессии, новые услуги. И мы с вами, хотим или не хотим вынуждены подстраиваться под эти изменения.

Есть два пути действия: либо мы сами создаем эти изменения и идем в ногу со временем и тогда, делая один шаг в день, мы оказываемся в ритме с развитием, либо, позволив нашему внутреннему я сопротивляться, мы отстанем и тогда догонять уходящий поезд развития и цифровой экономики с каждым днем будет тяжелее.

Всего две позиции: **догонять** или **идти в ногу**, выбор за вами, но на мой взгляд второй лучше.

Перейдем ближе к школьным проблемам.

Школы медленно двигаются к самофинансированию.

Первый шаг – это автономия и подушевое финансирование.

Объем финансов в общеобразовательной школе напря-

мую стал зависеть от ее наполняемости. А ученики идут в ту школу, где удовлетворены их запросы.

Вы следите за моей мыслью?

Круг замкнулся!

Деньги теперь идут за учеником, а у ученика поменялись требования и потребности, и школы не реагирующие на внешний запрос рискуют опустеть.

И чтобы решить проблему с наполняемостью нужно создать условия для учеников, чтобы привлечь их внимание, а для этого нужны средства.

Сегодня на передний план выходит вопрос финансового выживания образовательной школы.

Остро стоит проблема дополнительных источников финансирования.

«Что делать?» – задаются вопросом директора школ.

Где брать школе финансовые ресурсы, где взять деньги?

Ответ здесь:

«Повышайте уровень знаний в сфере финансового управления».

Сухой остаток от прочитанного или резюме 1 шага: мир не стоит на месте и прежде чем вы перелистнете страницу, чтобы перейти к следующему шагу, примите решение. Скажите себе, что вы готовы меняться и с ра-

достью будете принимать грядущие перемены.

ШАГ2 СЛОВАРНЫЕ СЛОВА

Когда в 2017 году у меня произошло знакомство с кафедрой управления образованием ИРО РБ, я заметила одну странность – здесь люди совсем по-другому общаются между собой и используют совершенно другие слова в обиходе. И это по началу создало мне некоторые трудности. Я никак не могла освоиться, пока не осознала, что для того, чтобы понимать и самой стать понятной, нужно научиться говорить на их профессиональном языке.

Нужно было научиться говорить и писать по-научному, освоить научную деятельность. А для этого требовалось говорить и мыслить на языке науки.

Что я для этого делала?

Сначала читала научные тексты: статьи учебники, журналы, конкретно работы своего научного руководителя Гурова В.Н., слушала его речь внимательно, записывала за ним, иногда на диктофон, и сейчас продолжаю это делать. Далее посетила сначала библиотеку института, а затем городскую библиотеку, именно зал с научными изданиями. Все было похоже на изучение иностранного языка. И спустя почти два года, смогла написать свою первую научную статью в десять страниц.

Всего два фактора: усердие и время!

К чему я это пишу?

Это был реальный опыт человека, перешедшего из одной профессиональной среды в другую, из бизнес-среды в образовательную. Мне потребовалось овладеть научным *словарным запасом*.

Теперь вопрос к вам: а вы сами, замечали тот факт, что люди, которые трудятся в одной сфере или на одном предприятии, используют в речи профессиональный сленг, т.е. слова и термины, которые не понятны людям не их сферы? Банкиры, нефтяники, медики, учителя, все они имеют свой собственный «корпоративный язык».

Использование профессиональных слов может говорить нам о двух фактах, что эти люди увлечены своей деятельностью, они настоящие фанаты своего дела и, скорее всего, они эксперты в том, чем занимаются, настоящие профессионалы.

Известный предприниматель Роберт Кийосаки в своих книгах также говорит о существовании профессионального словарного запаса. У банкира он один, у юриста другой, а у школьного учителя или директора школы – третий.

Также Роберт Кийосаки утверждает, что и у финансиста или инвестора есть свой финансовый или инвестиционный язык. И чтобы управлять финансами, необходимо сначала овладеть финансовой терминологией, стать финансово-грамотным. Т.е. научиться понимать, что означает тот или иной финансовый термин. Проблемой для человека может стать не само по себе не знание конкретного слова из финансовой

области, а его неправильное, неуместное употребление.

Например, если бухгалтер не отличает *пассив* от *актива*, то это может привести к искажению бухгалтерского баланса и искажению всей отчетности, ошибки приведут к печальным финансовым последствиям, вроде переплаченных налогов.

Я предположила, что первоначальным фактором, свидетельствующем о финансовой грамотности руководителя образовательной организации, будет его словарный запас.

В основе первого пробного тестирования была задача разобраться: на сколько язык финансов понятен директорам школ?

Группа руководителей, состоящая из произвольно взятых директоров, заместителей директоров образовательных организаций, проходивших на тот момент обучение в ИРО РБ по программе профессиональной переподготовки показала следующие результаты:

- Дали определения всем предложенным терминам 22,2% участников;
- Дали определения неполному списку терминов 77,8% участников;
- Не смогли дать определения ни одному термину – 0.

Из полученных определений:

- правильными оказались 29,5% слов;
- близко к правильным, но не точными 18% слов;
- совсем не верными 35% слов;

– остались без определений 17, 5% слов.

Таким образом более 52% слов из финансового словаря оказались непонятными для руководителей образовательных организаций, 18 % имели расплывчатое представление об их значении. Стало очевидным, что развитие финансовой грамотности необходимо начинать с расширения словарного запаса, а затем раскрытия сути финансовых инструментов и использования в повседневной управленческой деятельности.

Предлагаю вам прямо сейчас пройти этот экспериментальный тест и проверить свой финансовый словарный запас.

Сначала необходимо дать определения 10-ти терминам, связанным с управлением ресурсами образовательной организации (тест 1).

Тест 1

1. Грант

2. Образовательный кредит

3. Интеллектуальная собственность

4. Ресурсы

5. Нормативные затраты

6.Субсидия

7. Компенсационные выплаты

8. Фонд развития

9.Акция

10.Рентабельность

А затем еще 10-ти финансовым терминам наиболее часто-встречающимся в нашей жизни (тест2).

Тест 2

1.Кредит

2.Цена

3.Инвестиция

4.Кредитная карта

5.Ипотека

6.Депозит

7.Рента

8.Ставка рефинансирования

9.Моржа

10.Капитализация

Всего 10 слов и 10 минут на каждый тест.

А затем подведем итоги. Если даны верные ответы на 10 вопросов – этот результат = 100%, на 9=90% и так далее на уменьшение.

Поскольку все слова теста 1 касаются непосредственной деятельности директора школы, а слова теста 2 постоянно присутствуют в обиходе любого цивилизованного человека, то результат:

90-100% – это будет хорошо;

70-80% – требует развития и обучения;

60% – говорит о том, что у вас базовый набор понятий из области финансов; менее 50% – просто критически низкий показатель.

Большинство конфликтов возникает из-за того, что люди не верно понимают произнесенное собеседником. Самые частые предметы споров такие понятия как «счастье», «успех», «любовь», «богатство».

Страстный любитель дискуссий, Ф.М. Достоевский, писал: «В этих спорах надо сначала уговориться, согласиться между собой в основных мнениях, чтобы потом понимать друг друга».

Таким образом – рекомендую начинать знакомство с финансами и финансовым менеджментом с формирования финансового словаря.

Итак, **финансы** – ...

Говоря о финансах, о чем вы в первую очередь думаете, с чем они у вас ассоциируются?

Что для вас финансы? Что это такое? Нужно ли людям вообще что-либо знать о финансах и финансовой системе или это все для бухгалтеров?

Многие воспринимают *финансы* как нечто сложное, требующее большого образования и нужного только для очень умных людей: для бухгалтеров, директоров крупного бизнеса, для инвесторов, но не им самим.

Но в действительности, понятие **финансы** означает **деньги**.

Финансирование может также обозначать сбережения, накопления как рядового гражданина так и сообщества, и знания о них нужны как простому человеку, так и руководителю компании.

Бизнес – в переводе с английского это дело, деятельность.

Предпринимательство – это деятельность ведущая к

получению дохода, т.е. деятельность, конечная цель которой заработать, получить прибыль. Предпринимателями также называют предприимчивых смекалистых людей. Которые организовали какое-нибудь дело опираясь на собственную идею. Когда мы слышим, что кто-то вдруг получил большой доход с какого-либо дела, про него можно сказать – он предприимчивый, т.е. человек, который берется и делает.

Коммерческая организация – юридическое лицо, преследующее извлечение (получение) прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Некоммерческая организация (НКО) – организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечения прибыли. Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных целей.

Образовательная организация – это, некоммерческая организация, осуществляющая на основании лицензии образовательную деятельность в качестве основного вида деятельности в соответствии с целями, ради достижения которых такая организация создана.

Финансовая деятельность – это использование технологий и методов, которые способствуют управлению финансами (*деньгами*).

Финансовый менеджмент – процесс управления денежным оборотом, формированием и использованием финансовых ресурсов предприятий.

Инвестиции – размещение капитала с целью получения прибыли. Инвестиции являются неотъемлемой частью современной экономики. От кредитов инвестиции отличаются степенью риска для инвестора (кредитора) – кредит и проценты необходимо возвращать в оговорённые сроки независимо от прибыльности проекта, инвестиции (инвестированный капитал) возвращаются и приносят доход только в прибыльных проектах. Если проект убыточен – инвестиции могут быть утрачены полностью или частично.

Инвестирование – это процесс приумножения собственных средств и накопление активов способных принести прибыль.

Кредит – форма денежных взаимоотношений, при которых одной стороной договора предоставляются денежные средства другой на условиях платности, возвратности и срочности.

Прибыль – Положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство.

Актив – часть бухгалтерского баланса (левая сторона), отражающая состав и стоимость имущества организации на определённую дату.

Пассив – противоположная активу часть бухгалтерского баланса (правая сторона), – совокупность всех источников формирования средств предприятия (обязательств и капи-

тала).

Любую **коммерческую деятельность** можно представить, как некую последовательность действий:

- 1) *привлечение средств для организации этой деятельности;*
- 2) *приобретение на эти средства необходимых активов;*
- 3) *прибыльная эксплуатация этих активов;*
- 4) *возвращение привлеченных средств.*

Эти четыре действия могут принимать разнообразные формы и именно эти действия, во всем их многообразии, и составляют **сущность управления финансами предприятия**.

Другие термины и определения смотрите в конце книги (приложение 1).

Резюме 2 шага: прежде чем возьметесь за новое дело – тщательно изучите его. Чтобы управлять финансами, нужно владеть финансовым словарным запасом, а чтобы стать предпринимателем – знать язык бизнеса.

ШАГ 3 МИФЫ И СТРАХИ

Возражения, с которыми я сталкиваюсь на тренингах и семинарах, из раза в раз одни и те же.

Особенно удивляет, что говорят их учителя, люди транс-

лирующие миру слоган «ученье – свет» и сами ему не следуют. Вот чудеса!

Возражения:

– **зачем нам финансовая грамотность, мы не бухгалтера**

– **вы ничего не понимаете в педагогике, это другой мир, здесь главное – любить детей**

Ух-ты!

– **у нас очень тяжелая работа, мы тратим очень много энергии, попробуйте сами, хотя бы один урок провести**

И это они говорят человеку, который стоит перед ними в роли педагога и второй час «ведет урок», странно, правда!?

– **государство нам должно, нет просто обязано создать условия, чтобы мы зарабатывали!**

А что вы понимаете под словом «создать условия»?

Ладно, сама отвечу – комфорт! Должна быть такая работа, чтобы не напрягаться и получать большую зарплату. Вот что это за условия.

Такого просто не существует в природе!

Итак, **мифы**, в которые верят педагоги:

1. Нас недооценивают и поэтому мало платят.
2. Мы единственные в этом мире, кто работает по призванию, потому что у нас работа с детьми.
3. Мы любим детей!
4. Мы трудимся в духовной сфере, наша работа не связана

с получения прибыли и потому, нам незачем обучаться финансовой грамоте.

5. У нас самый тяжелый труд, не то что у других.

Разоблачение:

МИФ 1. Чтобы понять, оценивают ли вас по достоинству важно для начала знать себе цену! Попробуйте оценить самих себя: напишите резюме, укажите возраст, стаж, образование, специальность, навыки, заслуги, успехи и дополнительное образование, научные статьи и издания, уникальные методики, разработанные вами и результаты, которых достигли ваши ученики благодаря этим методикам. Далее посмотрите какие специалисты востребованы сегодня на рынке труда с какими параметрами и сколько они стоят. И вам сразу станет ясно насколько вы недооценены.

А кто сегодня востребован?

Педагоги, которые просто дают материал из учебника в стандартной лекционной форме устарели, неинтересны и не продуктивны. Потому, что есть интернет и любой ребенок, не выходя из дома сможет прочесть это или посмотреть видео на канале ю-туб с человеком который эту тему может раскрыть ярче и информативнее. Чтобы выдержать конкуренцию необходимо владеть новыми навыками и быть «на ты» с цифровыми технологиями. Иметь дерзкие амбициозные цели, жаждать знаний и постоянно развиваться – путешествовать по миру и по знаниям.

МИФ2. Может я вас удивлю, но работать по призванию

необходимо не только в школе. Попробуйте просидеть за бухгалтерским отчетом хотя бы час, если у вас нет к этому никакого интереса – вы взмокните! Искать потерявшуюся копейку или рубль, переносить данные и одной таблицы в другую, сводить дебет с кредитом – здесь без призвания никак.

Мотивация – это движущая сила. Она не даст вам остановиться на вашем пути, чтобы не происходило: болезнь, плохое настроение, непогода, предательство близких, ничто и никогда не может повлиять на истинное призвание – ключ в нем!

МИФ 3. Мы любим детей.

А что такое *любовь*?

Что вы понимаете под этим словом?

Давайте разбираться?

На мой взгляд, *любовь* – это бескорыстно желать другому человеку развития и счастья. Ключевые слова «бескорыстно», «развитие» и «счастье».

Возникает противоречие: *счастье* у каждого свое и как же мы собираемся сделать другого счастливым, если:

а) мы несчастливы сами,

б) не знаем, что для другого означает *счастье*?

Неувязочка...

Еще один момент: насильно счастливыми сделать не возможно!

Дети не хотят учиться у учителя, который не идет в но-

гу со временем, живет плохо, всем своим поведением и образом мысли демонстрирует недовольство жизнью, клянет судьбу и государственные власти, обвиняя их в своих неудачах, но мы настаиваем, что мы их любим, странно правда? При этом внешний вид этих любящих людей (педагогов) вообще отдельная песня: сомнительный, далеко не академический внешний вид, лица понурые и недовольные, в чем здесь проявлена любовь, хотя бы к себе?

Мы требуем от детей соблюдения чистоты, заставляя переобуваться во вторую обувь, при этом сами сплетничаем о коллегах.

Говорим об обязательности носить школьную форму, но по сей день не ввели дресс-код для самих педагогов.

А как же «хочешь изменить мир – начни с себя»?

Научитесь для начала любить самих себя. Позаботьтесь о себе.

МИФ 4. Финансовая грамота нам не нужна, мы трудимся в духовной сфере. Интересно! А питание, квартплата, билеты на поезд в отпуск? Как вы распоряжаетесь своим единственным доходом – зарплатой?

Финансовая грамота – это умение управлять своими деньгами, своим бюджетом. А он у вас есть (бюджет) и раз в настоящее время вы им недовольны, значит точно не умеете им управлять. И значит надо учиться, либо все может стать еще хуже.

МИФ 5. Понятий *легкий труд* и *легкие деньги* не суще-

ствует. Любой труд энергозатратный. Начните убирать снег на улице несколько часов подряд и оцените насколько это непросто! Сшейте пару костюмчиков на собственной швейной машинке, соберите букет из цветов, нет лучше штук 20-25 к ряду, как это делает флорист. Но есть один нюанс: результаты труда по-разному оплачиваются. Здесь все зависит от мастерства автора (квалификации, креатива, оригинальности) и вложенной им энергии. Но, спешу обратить ваше внимание тот факт, что сегодня практически ни одна семья не обошлась без репетитора для своего ребенка, чтобы он мог успешно сдать экзамены и поступить в желаемый вуз. Похоже, что вложено не достаточно.

Есть еще один **общераспространенный миф** о том, что **деньги решают все**. Это ошибка, потому что все решают навыки, старание и время!

В бизнесе действует **правило**: идея, мотивация, действие, и только потом деньги!

Так вот, если у вас есть **идея** – **действуйте**, если нет – **ищите идею!**

Ищите идеи у идейных сотрудников – проводите мозговой штурм, форсайт сессию (Foresight), мировое кафе (World safe) или баркемп (BarCamp). Это командообразующие мероприятия, которые позволяют вашим сотрудникам максимально раскрывать свой потенциал, продемонстрировать знания и профессионализм, и, одновременно, стать соучастниками образовательного процесса и соучастниками управ-

ления образовательной организацией.

Мозговой штурм или круглый стол – метод группового взаимодействия, направленный на генерирование большого количества идей для решения какой-либо задачи, при котором участникам обсуждения предлагают высказывать как можно большее количество вариантов решения.

Мировое кафе (World cafe) – метод сфокусированного неформального обсуждения. Используют, когда необходимо в группе людей собрать информацию, произвести обмен знаниями, опытом, свободно поделиться идеями и мнением, услышать, что думают другие по поводу актуальных для организации или сообщества вопросов. Технология позволяет вовлечь в разговор каждого участника, формируя комфортную атмосферу открытости, непринужденности и психологической безопасности, когда можно говорить на равных.

Форсайт-сессия (Foresight)– это инновационный инструмент моделирования будущего. Основа технологии – совместная работа участников на карте времени. Участники Форсайта проектируют свою текущую деятельность таким образом, чтобы увеличить вероятность желаемых событий и погасить нежелательные тренды. При этом результатом форсайт-сессии является карта будущего – визуальное богатое пространство, позволяющее увидеть различные способы и пути достижения желаемого результата.

Баркемп (BarCamp) – неформальная конференция, которая создаётся её участниками. Конференции открыты для

всех, проходят в формате докладов, тренингов, презентаций, обсуждений.

Что ж если **мифы разоблачены**, то вывод один: **все в наших руках** и никто кроме нас самих не сделает нашу жизнь другой, лучше.

Но остаются еще и страхи, страхи и опасения, которые мешают нам открывать в школе новые кружки и студии, запускать новые проекты, развивать платные дополнительные образовательные услуги.

Самый сильный страх – это страх, что не получится.

Заверяю вас, коллеги, что с первого раза редко у кого получается, но выход есть – надо пробовать и начинать с маленьких шагов. Не бойтесь ошибиться.

Не ошибается только тот, кто ничего не делает!

Резюме 3 шага: Побеждает в этой жизни только тот, кто победил сам себя, тот, кто победил свой страх, свою лень и свою неуверенность.

ШАГ 4 ПРИВЫЧКИ ФИНАНСОВО-ГРАМОТНОГО ДИРЕКТОРА

От личностных качеств управленца зависит успешность деятельности коллектива, удовлетворенность работой, благоприятный микроклимат.

Весь внутренний мир, ценности, мечты, стремление, роли и маски, которые на себя одевает руководитель – все находит отражение в том, как он ведет свой бизнес. Стиль управления, поведение сотрудников в коллективе, окружение, единомышленники, конкуренты, партнеры – все является отражением личности директора.

Ученые заметили, что финансово успешные лидеры следуют ряду одинаковых действий которые позволяют им приходиться к положительным результатам, имеют схожие полезные привычки и опытный психолог, по внешнему виду и поведению человека сможет определить, есть у него деньги или нет.

Что будет аргументом «против»: неряшливость, неорганизованность, неумение доводить начатое до конца, отсутствие четких целей, непоследовательность и прочее.

Аргументами «за»: чистота, при этом чистота во всем в одежде, речи, в делах. Он ценит время, говорит коротко, по делу, у него есть четкие цели и есть результаты, ну и так далее.

Что в конечном итоге отличает бедного от финансово успешного человека – знания и дисциплина. Знания разно-сторонние (образование и специальные знания), ведь у богатых людей в кризис всегда есть несколько вариантов решения проблем, а у бедного одно – страдать; а дисциплина включает в себя модель поведения: привычки, режим и распорядок дня, отношение к труду и организация отдыха.

Показательным является даже то, как вы делаете покупки в магазине, есть ли у вас список покупок, берете ли вы продукты сверх списка, если видите акции и скидки? Если да, то вы легко отклоняетесь от цели и не замечаете, как вместо экономии получаете перерасход!

Бытует много мнений по поводу того, как стать богатым и успешным, мир наводнился тренерами по финансовой грамоте, обучающих построению инвестиционного плана. Нечего не имею против, только для того чтобы браться за инвестиции не плохо было бы вообще приучить себя к дисциплине в разных сферах жизни, связанный с деньгами прямо и косвенно.

Вспомните из первых шагов – «словарный запас»: **инвестирование – это размещение средств с целью приумножить**, эти деньги не тратят на текущие расходы и ими не закрывают ипотечные платежи. **Это свободные деньги**, не участвующие в текущем обороте, но где их взять, если вы еще не на накопили «подушку безопасности», не научились откладывать деньги и сберегать, не знаете сколько тратите на нужды ежемесячно и сколько может потребоваться вам и вашим близким в случае непредвиденных обстоятельств (потеря трудоспособности или потеря работы).

Не забегайте вперед! Инвестирование требует огромной выдержки, знаний и дисциплины. Это не пассивный доход, этим нужно заниматься, необходимо контролировать. Но как, если мы не умеем контролировать себя, скупая шоколад

и йогурт по 5-6 штук, потому что акция!?

Вы замечаете, что акции в магазинах происходят каскадно? Сегодня в одном, завтра в другом. Если быть внимательным, то становится ясно, что цены в магазинах на одинаковые продукты – одинаковы! А скидки и акции лишь провоцируют нас на спонтанные покупки. Вот для чего нужен список.

Я не куплю бананы по акции, если в списке у меня только апельсины. Мне они не нужны. А тот, кто купил незапланированный продукт – не сэкономил, а потратил лишнее.

Проверим на счете:

1 кг яблок стоит 70 рублей. В день акции цена на яблоки падает до 50 рублей за кг.

В списке покупателя нет яблок. Есть сумма в 1000 рублей и четкий перечень продуктов. Если он покупает 2 кг яблок, соблазняясь на цену, то вместо экономии в 20 рублей с 1 кг ($70-50=20$) получит перерасход в 100 рублей ($50 \times 2=100$)! Общий чек выходит на 1100 рублей. И так в каждый поход в магазин.

Подумайте над этим.

Во основном людей успешных объединяют полезные и продуктивные привычки, образ мысли, деловой подход воля к достижению результатов.

По мнению Михаила Литвака (известный психолог, доктор наук) для профессионалов экстра-класса и будущих профессионалов экстра-класса основная мотивация — это при-

обретение навыков, она обеспечивает личностный рост, а потом приходят и деньги, и статус.

Грамотные работодатели стараются воздержаться от приема на работу человека, интересующегося только социальным пакетом и материальными льготами.

Вот перечень наиболее полезных, по моему мнению, привычек финансово успешных людей:

1. **Постоянное развитие** и всестороннее расширение собственной базы знаний в своей профессии и самых разных областях: законах, гражданских правах, деловых коммуникациях, истории, географии, национальных традициях и особенностях разных народов, политике, культуре и спорте.

С профессионалом легко общаться, ибо он сложно устроен и может подстроиться под любого клиента. У него нет ярко выраженного хобби. Его профессия – это и есть его хобби. В связи с большим общим образованием он великолепно чувствует себя в любом обществе и в любой жизненной ситуации находит что-то полезное для своего профессионального совершенствования. (М. Литвак)

"...получаете ли вы хоть какие-нибудь газеты, – интересовался Достоевский Ф.М. в письме к любимой своей племяннице Сонечке Ивановой, – читайте, ради бога, нынче нельзя иначе; не для моды, а для того, что видимая связь всех дел, общих и частных, становится все сильнее и явственнее".

2. **Дисциплина и ответственность.** Первая проявляет-

ся в исполнении договоренностей между гражданами или между частными и юридическими лицами, а вторая в соблюдении своих обязанностей и в соблюдении законов государства. Соблюдайте сроки и договоренности. Своевременно оплачивайте обязательные платежи: налоги, штрафы, кредиты, коммунальные платежи, оплата за детский сад, свет, газ, воду, зарплату сотрудникам. Честно несите ответственность за себя и своих близких и находите источники дополнительного дохода.

3. **Систематический учет доходов и расходов** семейного или собственного бюджета, записи на ежедневной основе. Знание сумм основных расходных статей на питание, на квартплату, на образование, транспорт и т.д.

4. **Планирование и бюджетирование** исходя из объема постоянных расходов, чтобы не выходить за рамки своего дохода, не влезать в кредиты и долги.

Если у вас нет плана, то вы становитесь инструментом в руках людей, у которых есть план, – убежден аналитик своевременности событий Александр Литвин.

В планах должно быть все: посещение спортивного клуба, поход в театр с ребенком, приготовление еды, чтение книг и даже время на то, чтобы забежать в магазин и купить эти книги. Запланируйте и затем аккуратно исправляйте в зависимости от поступившей информации.

Обеспечение личной финансовой безопасности является важным фактором экономического благополучия. Финанс-

совое планирование заключается в формировании финансовых резервов на случай непредвиденных обстоятельств и подготовке к нетрудоспособному возрасту (к пенсии).

Планирование выхода на пенсию похоже на страхование от несчастного случая, эти накопления необходимы для выживания, но не являются самоцелью.

5. Целеполагание. Постановка конкретных целей, в т. ч. финансовых и их достижение.

Деньги решают не все и проблемы не исчерпываются деньгами.

Выберите 3-4 заветные цели, которые полностью преобразят вашу жизнь. Выясните, что надо предпринять и какие задачи выполнить, чтобы оказаться там, куда вы хотите попасть.

Подсчитайте какой ежемесячный доход вам понадобится для осуществления целей.

И! Какой бы сложной и амбициозной не была цель, первый шаг сделайте прямо сейчас!

6. Самооценка. Честный взгляд на себя, как на профессионала в своей сфере деятельности, выраженный в признании авторитетов в сфере своей профессии и стремлении к развитию собственной экспертности.

«Он знал свою слабость: некоторую вульгарность и недостаток вкуса, унаследованные от семьи, ребяческое стремление к роскоши. Но в руках у него были и сильные козыри: творческая энергия, пылкое вдохновение, фантазия, возвы-

шенный ум». (Андреа Маруа «Прометей или жизнь Бальзака»)

У вас должно быть готовое резюме!

Вы не сможете заработать больше, если не знаете сколько стоят ваши профессиональные навыки на рынке труда сегодня.

Прилагаю стандартную форму резюме.

Заполните её и время от времени редактируйте. Так вы нагляднее сможете заметить растете вы профессионально или стоите на месте.

Резюме

ФИО

Город, место рождения

Образование (основное)

Дополнительное образование

Место работы, должность, стаж, функционал

Достижения, награды, заслуги

Навыки, умения, опыт (по каждому месту работы и должности)

Дополнительные навыки и характеристики не связанные со специальностью (чувство юмора, водительский стаж, игра на фортепиано, спортивные разряды)

Семейное положение, место жительства

Важно знать свои лучшие качества и качества, которые нужно развить, знать стоимость специалистов вашего уровня на рынке труда и не ронять цену!

7. **Ценить свое время**, владеть технологией тайм-менеджмента, уметь расставлять приоритеты (Правило Парето 80/20), различать важное и срочное (Правило 60/40).

—
КЕЙС 1

Учимся разделять все задачи и поручения на: *срочные*, выполнение которых необходимо сделать здесь и сейчас; *важные* дела не требующие сиюминутного исполнения, но их результаты также напрямую влияют на выполнение плана; *несрочные*, обычные текущие дела, выполнение которых в данный момент не требует срочности, они отложены во времени; *неважные*, дела которые не относятся к производительности совсем и не влияют на результаты и показатели, кроме того их выполнение не требует сиюминутной срочности. Распределение всех дел по категориям, позволит пра-

вильно сориентироваться в условиях цейтнота и правильно распределить приоритеты.

Задание

Выпишите все задачи и поручения, которые требуется выполнить в ближайшее время (день, неделя, месяц на ваше усмотрение)

Определите, какие из них срочные, важные, несрочные, неважные.

Расставьте приоритеты у этих задач в порядке убывания важности: от 1 до n , где 1 – это самое важное и с него следует начать, а n – вообще неважное и несрочное.

—

Избыток информации отнимает у нас время и оказывает негативное воздействие. Кроме того зачастую неконтролируемый информационный поток никак не относится к нашим целям и находится за пределами сферы нашего влияния.

Проанализируйте все, что вы читали или смотрели за вчерашний день, и убедитесь, что полученная информация, в большинстве своем, не улучшила вас как личность, и не продвинула ваши дела к успеху.

Ловушки времени:

- разговоры ни о чем с друзьями;
- беспокойство, волнение о событиях, на которые вы не можешь повлиять или которые еще не произошли;
- решение вопроса, в котором вы не специалист;
- ожидание.

Научитесь отсеивать ту информацию и детали, которые не относятся к вам напрямую и не способствуют решению ваших вопросов.

—

КЕЙС 2

Принцип Парето 80/20. Известный принцип Парето говорит о том, что только 20 % действий дают 80 % результата.

Задание

Заполните предложенную таблицу:

Функции

Влияющие на результат

Возможные к делегированию

Передача функционала

А

Б

В

Г

Перечислите свои основные функции, которые вы выполняете на рабочем месте. Составьте список. Внесите данные в Таблицу 1 (столбец А).

Отметьте «v» те из функций, которые напрямую влияют на результат вашей работы, на выполнение задачи (столбец Б).

Пример. Для выполнения плана по продаже кредитных карт руководитель отдела продаж выполняет следующие функции: проводит оперативное совещание, совершает телефонные звонки, ведет переговоры с руководителями смежных подразделений, ставит задачи перед менеджерами по продажам, заполняет органайзер ежедневных мероприятий, проводит наставнические сессии на рабочем месте менеджеров по продажам, контролирует процесс выполнения поставленных задач. Из перечисленного на показатели выполнения плана влияют только постановка целей, наставничество и контроль.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.