
ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Машкова Наталья Вячеславовна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры предпринимательства и инноваций Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина; nvm@fsm.ustu.ru

Байраншин Антон Юрьевич,

соискатель Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина; anton@ung.ru

Матвеева Яна Андреевна,

студентка Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина; jana@mail.ustu.ru

В статье рассмотрено влияние развития конкуренции на рынке образовательных услуг на формирование конкурентных преимуществ дополнительного профессионального образования, а также представлена модель системы управления конкурентоспособностью, реализуемая Бизнес-школой УрФУ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, дополнительное профессиональное образование, рынок труда, конкурентные преимущества, качество образовательных услуг.

Переходный характер российской экономики затронул многие сферы, в том числе и сферу дополнительного профессионального образования (ДПО). Учреждения высшего и дополнительного профессионального образования были поставлены перед фактом: действовать в условиях рынка. При этом большинство этих организаций оказались к этому не готовы. Следует отметить, что система образования является одной из наиболее консервативных систем, трудно поддающихся реформированию. Причины этого различны.

Во-первых, система образования служит воспроизводству определенного образа мышления, менталитета, традиций и ценностей, а потому является своего рода «хранилищем» и защитником этих ценностей, и уже в силу этого не может не быть консервативной.

Во-вторых, система образования в России до сих пор находится под сильнейшим государственным влиянием.

В-третьих, в России вообще, и в том числе в сфере образования еще не созданы условия для эффективной конкуренции. К факторам, тормозящим развитие конкуренции образовательных учреждений можно отнести такие, как высокий уровень госрегулирования, низкую платежеспособность населения, низкий уровень мобильности населения и другие [1].

Как было сказано выше, конкуренция – это объективные отношения, возникающие между субъектами рынка в условиях ограниченности ресурсов. И, в первую очередь, в качестве ресурсов здесь следует рассматривать не столько материальные ресурсы, сколько сам рынок, т.е. группу людей, обладающих определенной потребностью. Конкурентная борьба ведется именно за этот ресурс, так как при его отсутствии все остальные ресурсы теряют смысл. И причина того, что конкуренция – динамичное и непрерывное явление, состоит в том, что хотя численность потребителей ограничена, их потребности, напротив, неограниченны. Цель хозяйствующих субъектов, пытающихся завоевать рынок, – открыть новые потребности и предложить свое решение потребительской проблемы. В полной мере вышесказанное относится к объектам ДПО.

Конкурентная стратегия объекта ДПО есть логика его взаимодействия с рыночным окружением на фоне конкуренции, формирующая способы достижения поставленных целей путем удовлетворения потребностей заинтересованных сторон [1]. Следовательно, объект ДПО при построении конкурентной стратегии должен руководствоваться следующими принципами (рис. 1).

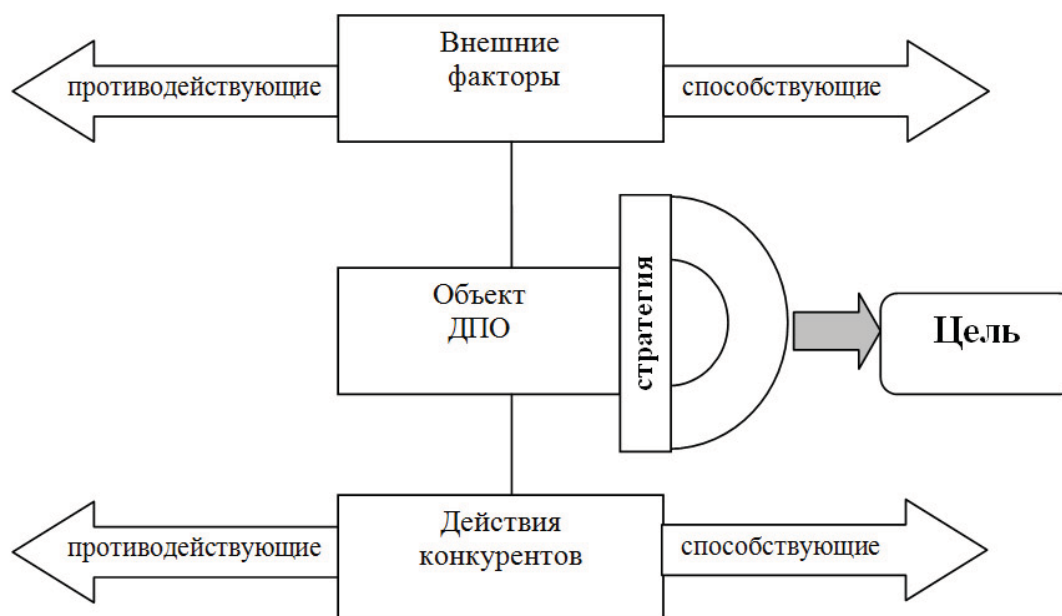


Рис. 1. Взаимодействие объекта ДПО с окружением на фоне конкуренции

Согласно рис. 1, длительность и устойчивость конкурентных преимуществ объекта ДПО будет зависеть как от внешних факторов, так и от действий

конкурентов. В этой связи реализация конкурентной стратегии объекта ДПО в значительной мере определяется развитием конкуренции на рынке образовательных услуг. Конкурентное преимущество объекта ДПО – это те отличительные компетенции, которые делают предоставляемые объектом ДПО услуги наименее предпочтительными для клиента. Отсюда и формирование конкурентных стратегий представляет собой процесс формирования и поддержания конкурентных преимуществ. Однако отличительные компетенции всегда основываются на базовых компетенциях, которые должен иметь объект ДПО, и которые «гарантируются» им посредством их внешнего оценивания путем лицензирования, аттестации и аккредитации вуза. В этом случае имеет смысл говорить о двух уровнях формирования конкурентных преимуществ и конкурентоспособности объекта ДПО:

– базовый, определяющий стандартный набор качеств образовательной услуги, обязательный к выполнению. В противном случае невозможно само существование образовательной программы;

– дополнительный, в рамках которого становится важным максимально учесть синергетические свойства ресурсного потенциала объекта ДПО, вытекающие из его способности работать на различных рынках и, соответственно, удовлетворять различные потребности потенциальных клиентов [2].

Анализ отечественного и зарубежного опыта по проблеме управления конкурентоспособностью образовательных учреждений позволил выявить несколько ее основных аспектов:

- оценка уровня конкурентоспособности (определение показателей конкурентоспособности);
- доведение существующих характеристик до требуемого конкурентного уровня;
- поддержание конкурентного уровня на основе мониторинга, анализа и регулирования.

Каждый из вышеназванных аспектов связан с многочисленными задачами, которые могут быть решены различными способами. Одни из них затрагивают только технологию выполнения работ и могут применяться независимо от факторов внешней среды. Они не требуют существенной перестройки в организации и управлении системой ДПО. Другие затрагивают не только внутренние, но и внешние связи организации, требуют существенных преобразований в содержании деятельности, составе и количестве подразделений, их функциях и т.д.

Среди задач первой группы, связанных с нахождением измерителей конкурентоспособности системы ДПО, на первый план выдвигаются:

- измерение доли рынка образовательных услуг;
- измерение затрат на образовательные продукты (услуги) на всех этапах жизненного цикла;

- определение инновационного обеспечения образовательных услуг;
- определение своевременности оказания образовательных услуг.

К задачам второй группы относятся:

- анализ спроса на услуги (на разных рынках, у разных потребителей);
- комплексный анализ собственного образовательного продукта (параметров, функций, структуры, внутренней организации, сфер применения и т.д.);
- комплексный анализ образовательных услуг-заменителей;
- анализ услуг конкурентов;
- определение этапа жизненного цикла образовательных услуг.

Основная роль среди аспектов управления конкурентоспособностью системы ДПО принадлежит третьей группе задач:

- оптимизация качества предоставляемых услуг и затрат;
- создание принципиально новых видов услуг и обновление существующих;
- совершенствование системы обучения;
- введение мотивационно-обоснованной системы стимулирования;
- обеспечение необходимой и достоверной информацией.

Понятие конкурентоспособности системы ДПО исходит из необходимости ускоренного удовлетворения требований образовательного рынка, насыщения его услугами первоочередного (повышенного) спроса и устойчивого развития объекта ДПО в условиях конкуренции [3].

Показатель конкурентоспособности позволяет оценить, насколько образовательная программа или объект ДПО соответствуют потребностям рынка. Финансовая устойчивость является показателем использования финансовых ресурсов в условиях развивающейся среды. Взаимодействие этих двух составляющих позволяет оценить способность сохранять устойчивое положение объекта ДПО во внешней среде. Однако не стоит забывать, что учебное заведение преследует главным результатом своей деятельности социальный эффект, поэтому прибыль является вспомогательным элементом, обеспечивающим продвижение к цели.

Принимая во внимание широкий спектр вопросов ДПО при выходе на потребительский рынок, а затем и при сохранении своих позиций на разных рынках, в состав системы обеспечения конкурентоспособности должны входить подсистемы как подготовительных работ, так анализа и диагностики. Причем во вторую можно отнести: анализ потребительского продукта и технологии обучения; анализ спроса и выявления потребностей заказчиков; исследования рынков образовательных услуг; анализ среды функционирования; конкуренции; дифференциации услуг, стратегического планирования функционирования объекта ДПО.

На сегодняшний день сфера дополнительного профессионального образования и сектор платных бизнес-образовательных услуг уже достаточно

широко развиты, хотя спрос, даже платежеспособный, как показывают обследования, далеко не насыщен. И в то же время потребитель (организация или индивид, обладающий определенными средствами) достаточно осмотрителен и хочет получить образовательный проект, полноценный с точки зрения критерия «затраты – эффективность» [4]. В свою очередь, образовательное учреждение, начиная те или иные программы, хочет получить реальный эффект, как экономический, так и социальный. Следует сознавать, что, принимая решение о начале образовательной деятельности по той или иной модели, необходимо осознанно учитывать наличие факторов, способных создать благоприятные условия и конкурентные преимущества образовательному учреждению. Как видно из таблицы, такого рода факторы весьма различны для разных моделей образования и ошибка в их оценке может стоить достаточно дорого как с позиции гарантии качества образования, так и с позиции достижения образовательным учреждением устойчивых конкурентных преимуществ.

В настоящее время существует широкое разнообразие форм и методов платного обучения, рассчитанное на различные уровни требований слушателей, базового образования, дохода. В какой мере предлагаемые услуги соответствуют требованиям потребителей? Ответ на этот вопрос определяет спрос на образовательные услуги [5], а, следовательно, и финансовый успех объектов ДПО.

Рынок образовательных услуг в большей степени зависит от спроса, от предпочтений конечных потребителей и подвержен таким факторам, как:

- престижность;
- востребованность на рынке труда;
- мобильность;
- приобретение определенного социального статуса;
- возможная доходность профессии;
- возможность самореализации.

Проведение оценки уровня конкурентоспособности преследует цель: определить положение ДПО на рынке образовательных услуг. Достижение этой цели возможно лишь при наличии оперативной и объективной методики оценки конкурентоспособности.

Сравнительный параметрический анализ объекта ДПО и конкурентов вскрывает факторы, лежащие в основе динамики доли дополнительных образовательных услуг в общем объеме сбыта на рынке.

Следует заметить, что параметрический анализ с меньшей точностью позволяет формулировать управленческие рекомендации на основе формализованной обработки данных. Это связано, как с объективными причинами (неразвитость рынка в нашей стране и в силу этого громадная роль административных и личностных факторов, определяющих положение объекта ДПО на рынке образовательных услуг), так и с субъективными

причинами (отсутствие информации о важнейших параметрах регионального и отраслевого рынков, таких как отраслевой объем выпуска, эластичность потребительского спроса и т.п., а также отсутствие какой бы то ни было документальной информации о конкурентах). Все эти факторы затрудняют качественное проведение анализа конкурентного положения системы ДПО на рынке образовательных услуг. Тем не менее, исходя из социологического опроса сотрудников и преподавателей вуза, а также мониторинга удовлетворенности потребителей качеством образовательных услуг представляется возможным нарисовать определенную картину конкурентного состояния ДПО и конкурентов. Она может выглядеть следующим образом:

1. Определяются основные конкуренты объекта ДПО.

Выполняется классификация конкурентов на местном, региональном, национальном и внешнем рынках.

2. Формируются сегменты рынка, на которых происходит конкуренция.

Систематизируются конкуренты по номенклатуре и по доле услуг в предполагаемой емкости рынка.

3. Анализируется ценовая политика объекта ДПО и конкурентов по аналогичным позициям, анализ ценовых расхождений.

В результате проведенного анализа конкурентного положения объекта ДПО определяются:

- емкость рынка, на котором происходит конкуренция;
- преимущества объекта ДПО перед конкурентами (по всем перечисленным параметрам).

В соответствии с выводами вырабатываются приоритеты конкурентной политики объекта ДПО, определяются конкурентоспособные и нежизнеспособные бесперспективные образовательные программы.

Нами проведена оценка устойчивости конкурентоспособности на основе показателей, принятых в Бизнес-школе Уральского федерального университета (УрФУ). В результате проведенных исследований выделены основные критерии, характеризующие конкурентоспособность объекта ДПО в приоритетах качества. Проведено ранжирование по 9 показателям с учетом фактора весомости фактических и прогнозных значений.

Для повышения конкурентоспособности объектов ДПО необходимо не только сделать отбор наиболее важных показателей и факторов, но и осуществлять регулярный учет и анализ этих параметров. Главная задача анализа – выявить пропорциональность состояния компонентов конкурентоспособности исследуемого объекта, разработать и внедрить мероприятия по повышению качества предоставляемых услуг. В настоящее время этой работой зачастую занимаются бессистемно и эпизодически.

В Бизнес-школе УрФУ реализуется модель системы управления конкурентоспособностью объекта ДПО (рис. 2) на основании процессного

подхода, в которой внешние факторы оказывают влияние на конкурентоспособность объекта ДПО как на «входе», так и на «выходе» системы.

Таблица

Конкурентные преимущества в системе высшего и дополнительного профессионального образования

Высшее образование	Профессиональная переподготовка	Повышение квалификации	Мастер делового администрирования
<p>⇒ Демографический фактор, большая численность населения, значительный контингент молодых людей с потребностью к высшему образованию;</p> <p>⇒ Хорошо развит современный научно-методический потенциал (библиотека, компьютеры, НИР);</p> <p>⇒ Критическая масса штатного высококвалифицированного профессорско-преподавательского состава по большинству специальностей (наличие профильных кафедр);</p>	<p>⇒ Устойчивые связи с бизнесом (предприятиями-потребителями) или местоположение в регионах сосредоточения значительного числа профессиональных работников, нуждающихся в переподготовке;</p> <p>⇒ Участие в государственных (в том числе международных) программах развития человеческих ресурсов (военные, безработные);</p> <p>⇒ Наличие ядра высококвалифицированных преподавателей с опытом практической работы;</p>	<p>⇒ Наличие уникальной информации, материалов, методик, ноу-хау прикладного характера;</p> <p>⇒ Наличие высококвалифицированных специалистов в определенных тематических отраслях, выступающих в качестве преподавателей, инструкторов, тренеров;</p> <p>⇒ Детально проработанная методика проведения занятий с использованием интерактивных методов обучения и специализированных учебных материалов, средств, информационных технологий;</p>	<p>⇒ Наличие развитого рынка дорогостоящих программ, т.е. потребности в знаниях и навыках для успешной карьеры (привлекательные рабочие места, карьерно-ориентированные молодые люди, компании, финансирующие обучение) и платежеспособного спроса на них;</p> <p>⇒ Глубокое осознание руководством образовательного учреждения и профессурой специфики подготовки профессиональных менеджеров;</p> <p>⇒ Наличие коллектива преподавателей бизнеса и менеджмента с высоким академическим уровнем и хорошим знанием практики;</p>
<p>⇒ Высокий имидж образовательного учреждения;</p> <p>⇒ Развитая материально-техническая база;</p> <p>⇒ Наличие государственной аккредитации, выдача дипломов государственного образца о высшем образовании</p>	<p>⇒ Наличие потенциала для разработки новых программ, их адаптации к потребностям заказчика;</p> <p>⇒ Развитая учебно-методическая и материально-техническая база;</p> <p>⇒ Эффективный менеджмент и маркетинг учебных программ;</p> <p>⇒ Наличие государственной аккредитации</p>	<p>⇒ Тесные стабильные связи с клиентскими группами – потребителями программ повышения квалификации;</p> <p>⇒ Активный маркетинг программ и продуманное формирование их портфеля;</p> <p>⇒ Лицензия на дополнительное образование, полученное на уровне субъекта федерации</p>	<p>⇒ Большой опыт обучения взрослых, широкое применение интерактивных методик обучения;</p> <p>⇒ Развитый научно-методический потенциал и опыт в области управления учебным процессом, наличие материально-технической базы;</p> <p>⇒ Активное участие ППС в консультировании и научных исследованиях;</p> <p>⇒ Учреждение высшей школы бизнеса либо высокая автономия структурного подразделения, реализующего MBA;</p> <p>⇒ Эффективный маркетинг и менеджмент учебного процесса;</p> <p>⇒ Интенсивное участие в международном образовательном сообществе;</p> <p>⇒ Хорошие связи с федеральным органом управления образованием, наличие лицензии государственной аккредитации по дополнительному (к высшему) образованию</p>

Источник: [4].

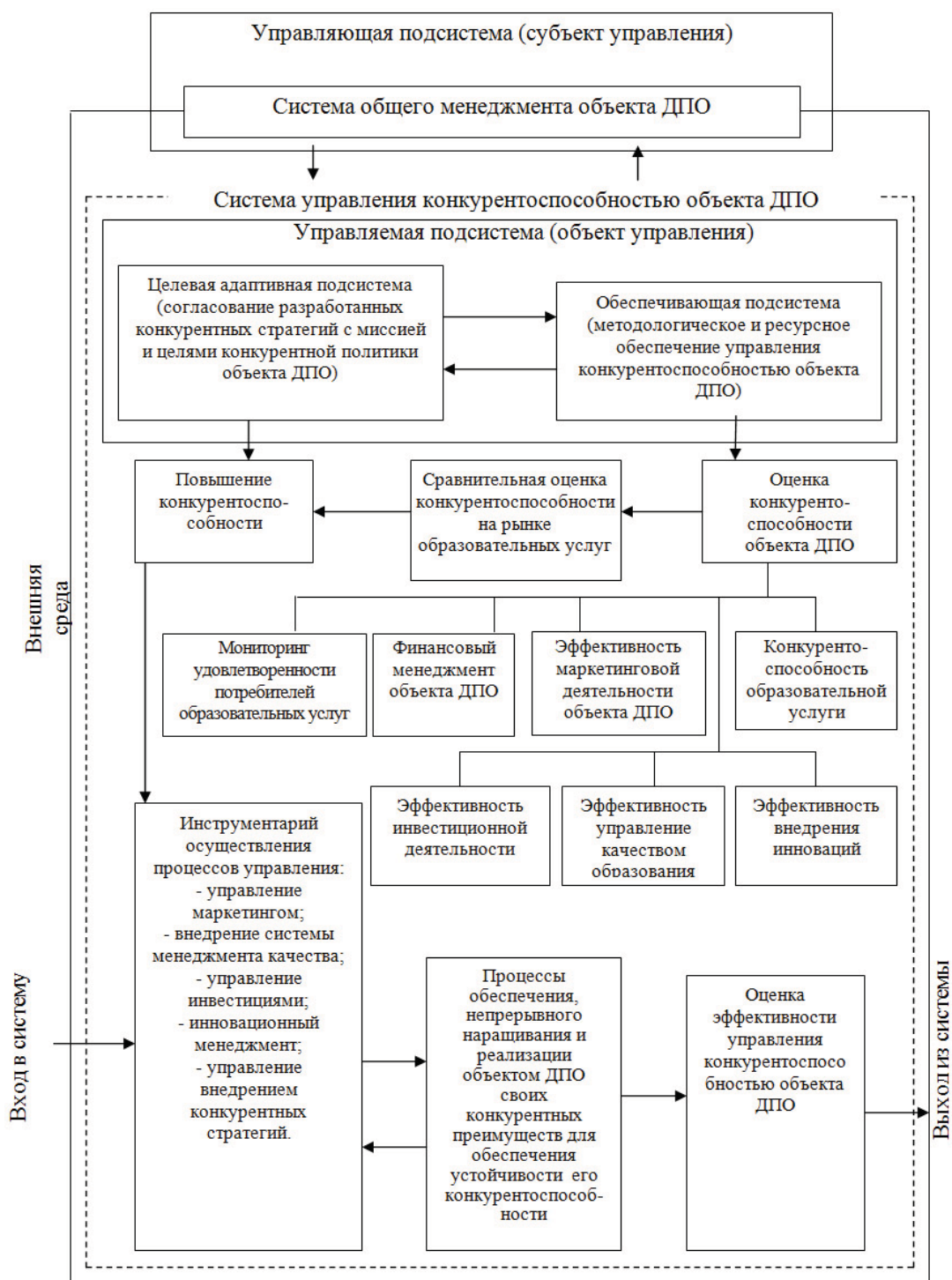


Рис. 2. Модель системы управления конкурентоспособностью объекта ДПО, реализуемая Бизнес-школой УрФУ

Ключевыми элементами системы управления конкурентоспособностью объекта ДПО являются разработка его конкурентной политики в соответствии с миссией данного образовательного учреждения, оценка фактического уровня конкурентоспособности в сравнении с основными конкурентами на рынке, определение инструментария повышения конкурентоспособности объекта ДПО, оценка результативности управления его конкурентоспособностью.

На современном рынке образовательных услуг жизненно необходим учет запросов рынка труда в целом и потребителей образовательных услуг в отдельности (государства, организаций, общества). С точки зрения основных потребителей образовательных услуг системы ДПО – выпускников – управление конкурентоспособностью этой образовательной сферы невозможно без постоянного мониторинга занятости выпускников и уровня их заработной платы, а также имиджа вуза, предоставившего подобные образовательные услуги в глазах выпускников.

При этом не следует забывать и о влиянии внешних факторов на обеспечение устойчивости конкурентоспособности объекта ДПО. Результаты его деятельности во многом обусловлены экономико-географическим положением, инвестиционным, финансовым, трудовым потенциалом государства, региона и города расположения объекта. Кроме того, при оценке и управлении конкурентными преимуществами данной образовательной сферы необходим учет правовых, политических, экологических, а также социально-демографических факторов в регионе и стране в целом.

Список источников

1. Горбашко, Е.А. Управление качеством образования в высшей школе [текст] / Под ред. Е.А. Горбашко. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 315 с.
2. Горбашко, Е.А. Управление качеством и конкурентоспособностью: Учебное пособие [текст] / Е.А. Горбашко. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 233 с.
3. Матвеева, Т.В. Современное состояние и направления инновационного развития дополнительного профессионального образования [текст] // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – 17(56). – С. 67 – 77.
4. Бизнес-образование: специфика, программы, технологии, организация / Под общ.ред. С.Р.Филоновича. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 690 с.
5. Матвеева Т.В. Гарантии качества в системе дополнительного профессионального образования [текст] / Т.В. Матвеева. – Екатеринбург: РАН, 2007. – 200 с.

INFLUENCE OF DEVELOPMENT OF COMPETITIVENESS IN EDUCATIONAL SERVICE MARKET ON FORMING OF COMPETITIVE PREFERENCES OF SUPPLEMENTARY PROFESSIONAL EDUCATION

Mashkova Natalya Vyacheslavovna,

Ph. D. of Economy, Associate Professor of the Chair of Business and Innovations of Ural Federal University named by the first Russian President B.N. Eltsin; nvm@fsm.ustu.ru

Bairanshin Anton Yuryevich,

Degree-seeking student of Ural Federal University named by the first Russian President B.N. Eltsin; anton@ung.ru

Matveeva Yana Andreyevna,

Student of Ural Federal University named by the first Russian President B.N. Eltsin; jana@mail.ustu.ru

The article considers the effect of competition on the market of educational services on the formation of the competitive advantages of additional professional education, as well as a model of competitiveness management, implemented by business school Ural Federal University.

Keywords: competitiveness, further professional education, labor market, competitive advantages, the quality of educational services.