

**Богачев С. А.**, канд. экон. наук, директор Краснознаменского филиала МФПУ «Синергия», [Sbogachev@mfp.ru](mailto:Sbogachev@mfp.ru)

## НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ



*В статье рассматривается вопрос о разнообразии направлений подготовки (специальностей) как факторе конкурентоспособности вуза. Приводятся примеры перспективных направлений подготовки, которые в ближайшее время будут пользоваться спросом.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность вуза, конкурентная стратегия, перспективные направления подготовки.

### Введение

**К**онкурентоспособность учебного заведения является многофакторной категорией. Как известно, в обобщенном виде она может быть определена как способность «выдерживать» конкурентное напряжение рынка. Как пишет Ю. Б. Рубин, «конкурентоспособность есть способность заинтересованных сторон рынка к конкуренции, она всегда представляет собой предпосылку их конкурентных действий, в том числе и в сфере образования»<sup>1</sup>.

И. З. Ахтариев считает, что конкурентоспособность фирмы в качестве одного из определяющих факторов имеет конкретный рынок, на котором конкурирует фирма. Другими словами, конкурентоспособная на одном определенном рынке фирма может не обладать конкурентоспособностью на другом. И здесь речь идет не об абстрактном рынке, обозначающем механизм распределения ресурсов, не об особой реальности существования хозяйствующих субъектов, а о сфере обращения конкретного, четко определенно-

го блага на отдельной территории с очерченным кругом субъектов. Так, географические и продуктовые границы рынка могут играть важную роль при определении конкурентоспособности фирмы. То есть можно говорить о конкурентоспособности применительно к определенному конкурентному полю: будь то научно-исследовательский грант, или студенческий конкурс, или региональный образовательный рынок по отдельной специальности и форме получения образования. Поэтому обоснование интегрального подхода к определению конкурентоспособности вуза не является достаточно убедительным. Можно ли всерьез говорить об интегральной конкурентоспособности вуза, т. е. о его «конкурентоспособности вообще», не применительно к определенному конкурентному полю? Будет ли такая категория конкурентоспособности вуза обладать серьезной репрезентативной силой?<sup>2</sup>

Вуз конкурирует по каждой специальности (направлению подготовки), при этом региональный рынок услуг экономического образования отличается от рынка услуг

<sup>1</sup> Рубин Ю. Б. Теория конкуренции и задачи повышения конкурентоспособности российского образования // Высшее образование в России. 2007. № 1. С. 26.

<sup>2</sup> Ахтариев И. З. Отраслевая конкурентоспособность вузов и рынок общественной образовательной аккредитации // Современная конкуренция. 2010. № 2. С. 73.

высшего юридического образования. Таким образом, вуз конкурирует на стольких рынках, сколько у него направлений подготовки и форм получения образования. Именно так проводятся продуктивные границы на рынках профессионального образования<sup>3</sup>.

Представляется, что, помимо конкурентоспособности на конкретном отраслевом рынке, имеет смысл говорить о конкурентоспособности вуза в отрыве от конкурентного рынка. Набор направлений подготовки, предлагаемых вузом, его ассортиментная политика являются результатами конкурентной стратегии вуза. Вуз принимает решение об открытии специальности (направления подготовки) как о входе на отдельные конкурентные поля. Например, в наборе направлений подготовки вузов может проявляться нишевая стратегия.

Набор направлений подготовки и форм получения образования сам по себе может быть предметом конкурентной стратегии вуза, важным фактором обеспечения его конкурентоспособности. Но этот фактор необходимо правильно выявить и оценить по общепризнанной, объективной методологии, которую еще предстоит разработать и апробировать.

## Конкурентные стратегии вузов

Как отмечает А. И. Коваленко, сторонники свободного рынка образования отдадут себе отчет в том, что согласно объективным рыночным законам «невидимая рука рынка» сама отберет наиболее успешные вузы, наиболее конкурентоспособные образовательные программы. Так произойдет естественный рыночный отбор вузов. Неэффективные вузы будут поглощены, а образовательные ресурсы перераспределе-

<sup>3</sup> Коваленко А. И. Методы анализа конкурентной среды на рынках профессионального образования // Международный научный конгресс. Роль бизнеса в трансформации российского общества. Сборник тезисов докладов. Т. 1. М.: МФПА, ООО Global Conferences, 2009. С. 125.

ны самым эффективным способом. Однако на практике структура образовательных стимулов сложилась таким образом, что рынок не в состоянии адекватно оценивать качество образовательных услуг. «Невидимая рука рынка» редко различает качественные и некачественные образовательные услуги по причине существования общественных институтов, влияющих на стимулы к образованию. В сфере обращения образовательных услуг профессионального образования сложились стимулы к потреблению образовательной услуги, не критичные к качеству такого образования<sup>4</sup>.

Это обстоятельство, в свою очередь, приводит к неэффективности функционирования национальной образовательной системы. Поэтому крупные работодатели не предъявляют высоких требований к профессиональным навыкам и умениям выпускников, ориентируясь на способности выпускников к быстрому переобучению, а также на личностные качества выпускников, характеризующих их внутрифирменную лояльность.

## Эволюция спроса на квалифицированных специалистов

Ассортимент предлагаемых вузом направлений подготовки оказывает сильное влияние на конкурентоспособность учебного заведения. Программы подготовки востребованных бакалавров и специалистов, предлагаемые вузами, позволяют осуществлять набор студентов на платной основе, увеличивая бюджет учебных заведений.

Начиная с 90-х годов XX века, можно было наблюдать высокий спрос на экономические, юридические и управленческие специальности. Этот спрос был вызван появлением огромного количества новых юридиче-

<sup>4</sup> Коваленко А. И. Рыночная власть и конкурентная среда на рынках профессионального образования // Ученые записки МПФА. Системы бизнеса. Вып. 4. М.: МФПА, Маркет ДС, 2008.

ских лиц, которым требовались бухгалтеры, финансисты, юристы и менеджеры.

Одновременно стало стремительно развиваться частное предпринимательство, что подтолкнуло развитие бизнес-образования и спрос на соответствующие компетенции. Уже стал очевидным факт, что спрос населения на образовательные услуги не соответствует спросу рынка труда на квалификации и компетенции. Это несоответствие является одной из причин низкой эффективности инвестиций в образовательный сектор.

И сегодня, несмотря на некоторые противоречивые частные мнения, рынок квалифицированных менеджеров, экономистов и юристов далек от насыщения. Чтобы убедиться в этом, достаточно посмотреть статистику портала [www.job.ru](http://www.job.ru). Она отражает реальные факты в цифрах, а не субъективные мнения чиновников, заявляющих о перенасыщении рынка данными специалистами.

Из таблицы 1 видно, что на сегодняшний день наиболее востребованы следующие специальности:

- менеджер по продажам;
- инженеры и мастера различных профилей;
- бухгалтеры;
- менеджеры по логистике;
- финансовые менеджеры.

Учитывая такие факторы, как рост количества юридических лиц и развитие предпринимательства, можно предположить,

Таблица 1

**Статистика предлагаемых вакансий на портале [www.job.ru](http://www.job.ru) 19.04.12**

Направление	Количество вакансий
Продажи	7441
Промышленность	2533
Бухгалтерия, банки, финансы	1965
Логистика	1622
Секретариат, АХО	1500
Энергетика	190
Оборонная промышленность	103

что спрос на данных специалистов в ближайшее время сохранится.

Тем временем экономика диктует новые условия развития рынка профессионального образования. Появляются новые отрасли экономики, требующие новые компетенции. Соответственно появляется спрос на специалистов для новых отраслей.

**Перспективные специальности начала XXI века как фактор, влияющий на конкурентоспособность вуза**

Для сохранения интереса абитуриентов к образовательным услугам вуза, последнему необходимо внимательно следить за ассортиментом предлагаемых направлений подготовки специалистов. Сегодня можно выделить несколько направлений, на которые в ближайшем будущем будет сохраняться устойчивый спрос.

Одной из перспективных отраслей экономики XXI века является альтернативная энергетика.

В европейских странах развитие ветроэнергетики, солнечной энергетики, биотопливной энергетики получило мощный импульс вследствие удорожания традиционных источников энергии. Стремительное развитие отрасли подстегивает спрос на специалистов и ведет к повышению оплаты их труда. На сегодняшний день отрасль испытывает острую нехватку специалистов в области альтернативной энергетики.

Не меньшими темпами развивается отрасль рециклинга отходов и материалов. Переработка мусора, разработка старых мусорных отвалов, использование сточных вод и отходов животноводства являются отраслями, где появляются новые рабочие места. Возникший спрос на таких специалистов должны удовлетворить вузы.

В бизнес-образовании подготовка специалистов малого бизнеса — практически пустая ниша. На серьезном уровне подобная программа представлена только в некото-

рых вузах страны: Университет «Синергия», «Высшая школа предпринимательства».

При этом возможности трудоустройства в малом бизнесе огромны. Как замечают предприниматели, имеющие опыт работы в США или Европе, в России конкуренция в малом бизнесе еще очень слабая.

Наибольшие возможности для малого бизнеса кроются в следующих отраслях:

- сельское хозяйство;
- придорожный сервис;
- туризм;
- народные промыслы;
- строительство и ремонт;
- аквакультура;
- автомойки

и др.

Еще одной очень интересной и быстро развивающейся отраслью является индустрия виртуальных игр. Возникшая совсем недавно, она сформировала тысячи рабочих мест.

Кроме вышеописанных направлений, высокими темпами растет спрос на специалистов технических специальностей и медиков. Особенно востребованы специалисты, работающие на стыке медицинских и технических наук. В этой области наблюдается острейший дефицит кадров. Врач будущего — это, в первую очередь, оператор сложнейшей медицинской техники. Возможность подготовки таких специалистов в вузе, несомненно, вызовет интерес как со стороны работодателей, так и со стороны абитуриентов.

## Заключение

В конкурентном противостоянии вузов их руководителям важно осознавать, что на российском рынке труда появились новые профессии. Стремительно растущий спрос на них позволяет вузам сформировать конкурентоспособное предложение на соответствующем региональном рынке профессионального образования.

Своевременная реакция вузов на изменение рынка труда, предложение соответствующих программ профессионального образования позволят учебным заведениям повысить свою интегральную конкурентоспособность.

## Список литературы

1. Ахтариев И. З. Отраслевая конкурентоспособность вузов и рынок общественной образовательной аккредитации // Современная конкуренция. 2010. № 2.
2. Коваленко А. И. Методы анализа конкурентной среды на рынках профессионального образования // Международный научный конгресс. Роль бизнеса в трансформации российского общества. Сборник тезисов докладов. Т. 1. М.: МФПА. 2009.
3. Коваленко А. И. Рыночная власть и конкурентная среда на рынках профессионального образования // Ученые записки МФПА. Системы бизнеса. Вып. 4. М.: МФПА, Маркет ДС, 2008.
4. Рубин Ю. Б. Теория конкуренции и задачи повышения конкурентоспособности российского образования // Высшее образование в России. 2007. № 1.

---

*S. Bogachev, PhD, Director of Krasnoznamenensk Branch of MFPU «Synergy», Sbogachev@mfp.ru*

## SPECIALTIES OF TRAINING AS A FACTOR OF THE COMPETITIVENESS OF UNIVERSITIES

The article examines the diversity of training specialties as a factor in the competitiveness of the university. The author gives examples of promising areas of training, which will soon be in demand.

**Key words:** competitiveness of universities, competitive strategy, specialties of training.