

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ГУ ВПО «БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА»

К.Д. Бувиенкова, А.В. Пузырко, С.Л. Комарова

В статье приведены результаты анкетирования будущих абитуриентов ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет» и приведены конкурентные преимущества учреждения образования.

Ключевые слова: университет, конкурентоспособность, привлекательность, конкурентные преимущества.

Конъюнктура на рынке образовательных услуг меняется ежегодно и нуждается в изучении. Ситуация на рынке отражает соотношение спроса и предложения. В рамках научной работы было решено провести исследование самых привлекательных профессий, по мнению выпускников школ города Могилева, которое проводилось в виде анкетирования в средних школах №33, №40, №9, №31 г. Могилева. Генеральной совокупностью анкетирования стали ученики 10 и 11 классов этих школ города Могилева, и она составила около 200 человек. Выборка формировалась исходя из принципа доступности респондентов. На первое место, по результатам исследования, в пятерку наиболее востребованных профессий, используя методику спонтанного выбора (первое упоминание), вошли следующие: врач (27%), программист (22%), строитель (8%), экономист (8%) и инженер (8%), далее оказались профессии юриста, дизайнера и учителя. В городе Могилеве есть три высших учебных заведения, попадающих, по мнению выпускников школ, в Топ- привлекательности. Вопрос о привлекательности учебного заведения в городе Могилеве расставил учреждения образования в следующем порядке: ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет» (27%), МГУП (23%), МГУ им. А.А. Кулешова (19%), часть респондентов выбрала БИП и Могилевский институт МВД Республики Беларусь. Такая оценка привлекательности учреждений образования говорит о высокой конкуренции. И даже имея самую высокую позицию среди респондентов, ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет» должен проводить серьезную работу по наращиванию конкурентных преимуществ.

Выбор учебного заведения абитуриентом связан с мотивацией получения будущей профессии, и теми экзаменами, которые ему предстоит сдать в рамках централизованного тестирования. Статистические данные показывают, что профессия учителя, в последнее время, далеко не на лидирующих позициях. Это отразилось на результатах приема в Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова и вызвало серьезные структурные изменения. Одна из самых привлекательных профессий, с точки зрения абитуриентов, это программист. Это видно и по конкурсу в ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет». Очень важно, что университет предлагает много вариантов специальностей, связанных с IT, на рынке образовательных услуг. Это позволяет удерживать конкурентные преимущества. **Конкурентное преимущество** – это те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти атрибуты или характеристики могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую.

В сегодняшних реалиях имидж университета складывается из многих факторов. Абитуриент оценивает не только внешние атрибуты, громкое имя, репутацию, а также внимательно относится к месторасположению, материально- технической базе, социальным факторам, наличию общежития, хорошей инфраструктуре. Быть

привлекательным на рынке образовательных услуг ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет» позволяет достаточно широкий спектр предлагаемых специальностей и профилей образования для абитуриентов не только Республики Беларусь, но Российской Федерации и граждан еще 15 стран мира.

Классик маркетинга М. Портер, рассматривает **три фактора удержания конкурентного преимущества**. Если приметить его трактовку к ситуации на рынке образовательных услуг города Могилева, то можно отследить следующее.

Первый фактор определяется источником преимущества. Существует целая иерархия конкурентного преимущества с точки зрения их удерживаемости. Преимущества низкого ранга (например, стоимость за обучение) довольно легко могут получить и конкуренты. Поэтому цена за обучение на контрактных специальностях во всех учреждениях образования находится на одном уровне. Конкурентное преимущество данного фактора стоит в том, чтобы предложить абитуриентам как можно больше бюджетных мест.

Преимущества более высокого порядка по М. Портеру (патентованная технология, дифференциация на основе уникальных товаров или услуг, репутация фирмы, основанная на усиленной маркетинговой деятельности, тесные связи с клиентами и т.п.) можно удерживать более длительное время, но они связаны со значительными инвестициями, риском получения дополнительной прибыли. В ситуации на рынке образовательных услуг в городе Могилеве ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет» сегодня имеет больше конкурентных преимуществ, в связи с достаточно высоким количеством предлагаемых профессий (инженер, программист, строитель, логист, маркетолог, экономист), а также возможностью получить диплом Российского образца, при поступлении на инженерно-экономический факультет.

Второй фактор определяется количеством, имеющихся у фирмы явных источников конкурентного преимущества перед конкурентами. Ежегодно ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет» открывает новые специальности, получает лицензии на обучение специалистов в самых разных сферах экономики.

Третий фактор – постоянная модернизация производства и других видов деятельности. ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет» очень мобильная структура, постоянно совершенствующая свою внутреннюю структуру

На основе анализа слабых и сильных сторон организации, ее возможностей, системного анализа усилий по удержанию или приобретению новых конкурентных преимуществ, которые были рассмотрены ранее, составляется таблица с конкурентными преимуществами организации. Примерный вариант такой таблицы приведен ниже.

Таблица 1. Конкурентные преимущества учреждений образования

Конкурентные преимущества	Факторы конкурентных преимуществ	Показатели факторов конкурентных преимуществ
1. Склонность руководства к инновациям	1.1. Научная активность	1.1.1. Публикация научных статей
		1.1.2. Участие в научных мероприятиях
	1.2. Уровень квалификации руководства	1.2.1. Наличие ученой степени доктора наук
		1.2.2. Наличие ученой степени кандидата наук
		1.2.3. Наличие академической степени магистра наук
2. Наличие расширенной материально-технической базы	2.1. Техническое оборудование	2.1.1. Количество ПК из расчета на одного студента
		2.1.2. Доля лекционных аудиторий, оснащенных мультимедийным оборудованием

		2.1.3. Наличие специализированных лабораторий
	2.2 Комфортность помещений	2.2.1. Уровень эстетичности 2.2.2. Уровень эргономичности
	2.3. Спортивная и оздоровительная база	2.3.1. Наличие помещений и площадок для занятий физкультурой 2.3.2. Наличие спортивного оборудования 2.3.3. Наличие базы отдыха
	2.4. Вспомогательная база	2.4.1. Наличие общежитий 2.4.2. Наличие столовых
3. Выгодное местоположение	3.1. Удобное местоположение	3.1.1. Компактность территории кампуса
		3.1.2. Удаленность от центра города
3.1.3. Удобный общественный транспорт		
	3.2. Экологичность	3.2.1. Экологичность района
		3.2.2. Наличие зон отдыха
4. Диапазон предоставляемых образовательных услуг	4.1. Доступные уровни образования	4.1.1. Высшее образование
		4.1.2. Послевузовское образование
	4.2. Диапазон специальностей	4.2.1. Количество специальностей 1-й степени высшего образования
		4.2.2. Количество специальностей магистратуры
		4.2.3. Количество специальностей аспирантуры
		4.2.4. Количество специальностей докторантуры
	4.3. Дополнительное образование	4.3.1. Подготовительные курсы
4.3.2. Профессиональное образование		
4.3.3. Курсы повышения квалификации		
5. Признание	5.1. Спрос на выпускников	5.1.1. Показатель трудоустройства
	5.2. Признание внутри страны	5.2.1. Наличие государственных премий
		5.2.2. Наличие государственных наград
	5.3. Наличие признанных научных школ	5.3.1. Количество защищенных выпускников
		5.3.2. Публикация научных результатов
	5.4. Международное признание	5.4.1. Количество действующих договоров о сотрудничестве
		5.4.2. Участие в международных научных программах и проектах
		5.4.3. Участие в международных образовательных программах и проектах
		5.4.4. Доступность образовательных программ для зарубежных студентов
		5.4.5. Уровень академической мобильности
5.4.6. Организация международных мероприятий		
5.4.7. Членство в международных организациях		
6. Продуктивная научная деятельность	6.1. Использование результатов научных исследований в деятельности УО	6.1.1. Внедрение результатов НИР в бизнес-процессы УО
		6.1.2. Публикация учебно-методических изданий

	6.2. Подготовка высококвалифицированных научных кадров	6.2.1. Доля успешно окончивших аспирантуру
		6.2.2. Доля выпускников, защитивших кандидатские диссертации
	6.3. Публикация результатов научных исследований	6.3.1. Публикация монографий
		6.3.2. Публикация статей
7. Система управления в УО	7.1. Система мотивации сотрудников	7.1.1. Наличие премий
		7.1.2. Дифференциация заработной платы
		7.1.3. Социальный пакет
		7.1.4. Награды внутри организации
	7.2. Организационная структура	7.2.1. Оптимальный состав работников
		7.2.2. Делегирование полномочий
7.2.3. Сертифицированная система менеджмента качества		

Хочется отметить, что абитуриенту будут интересны первые четыре конкурентных преимущества, конкурирующим организациям 5 и 6 конкурентные преимущества, а 7 коллективу организации.

Литература

- 1 Коротков, Э. М. Конкурентные позиции бизнеса: моногр. / Э. М. Коротков, Ю.Т. Шестопал, В.Д. Дорофеев. – М.: ИФРА-М, 2003. – 261 с.
- 2 Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.

Бувшенкова Кристина Дмитриевна

Студентка 3 курса инженерно-экономического факультета
 Специальности «Инноватика»
 Белорусско-Российский университет, г. Могилев
 Тел. +375(29) 183-59-38 E-mail: Nastenjka_e@mail.ru

Пузырко Алина Викторовна

Студентка 3 курса инженерно-экономического факультета
 Специальности «Инноватика»
 Белорусско-Российский университет, г. Могилев
 Тел. +375(29) 181-58-91 E-mail: Nastenjka_e@mail.ru

Комарова Светлана Леонидовна

Старший преподаватель кафедры
 «Маркетинг и менеджмент»
 Белорусско-Российский университет, г. Могилев
 Тел.: +375(29) 333-44-51
 E-mail: dasha_sak@mail.ru