всевидящее око заботливого центра

модель оценки конкурентоспособности распределенного университета[1]

Аннотация

В статье предложена многокритериальная модель оценки конкурентоспособности филиальной сети вуза, основу которой составляют три блока показателей – показатели Министерства образования и науки Российской Федерации, «университетские» и «региональные» показатели. На базе показателей филиалов Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова проведен расчет ранговой оценки их деятельности, сформулированы целевые ориентиры и принципы разработки стратегии развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность, филиальная сеть университета, ранжирование, АВС-анализ, модель

Селянская Галина Николаевна
канд. экон. наук, доцент, докторант кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва
rea.quality@gmail.com

Процессы реструктуризации и оптимизации в российской высшей школе в последнее десятилетие идут особенно активно. В результате проводимых преобразований, перед руководством вновь образованных вузовских структур поставлены следующие задачи:

1) обеспечить конкурентоспособность головного вуза и его филиалов;

2) сократить издержки и усовершенствовать основные, обеспечивающие и управленческие процессы во всей филиальной сети;

[1] Статья подготовлена в рамках выполнения государственного задания Минобрнауки России № 2014/162. Тема НИР: «Конкурентоспособность российских университетов в условиях глобализации образовательного пространства». Апробация полученных результатов проведена на выездном проектно-сценарном семинаре представителей ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» на тему «Модернизация структурной политики объединенного Университета», прошедшем 17–18 апреля 2014 года (г. Звенигород).

3) сохранить и увеличить присутствие вуза на региональных образовательных рынках.

Суть проводимых в вузах преобразований

Для руководства вузов, созданных в результате оптимизации сети образовательных учреждений высшего образования, становится необходимым добиться эффективности деятельности как головного вуза, так и его региональных структур, в том числе обеспечить внутри них кооперационные связи. Изменения должны коснуться следующих сторон деятельности вуза:

- система взаимоотношений центра с филиалами;
- формы и методы обучения;
- виды и содержание образовательных программ;
- интеграция по линии образование–наука–бизнес.

Все преобразования нацелены на реорганизацию традиционного вуза в распределенный инновационный научно-образовательный комплекс (НОК), основанный на межвузовском инновационном партнерстве. В состав такого НОК должны войти как региональные НОК, так и научно-исследовательские организации, инновационные предприятия (венчурные предприятия, бизнес-инкубаторы, технопарки), бизнес-организации регионов. Вместе с тем должно быть предусмотрено вхождение в его состав иностранных участников. Для успешной деятельности инновационного партнерства необходимо осуществить переход к идеологии исследовательских университетов предпринимательского типа.

Для определения уровня конкурентоспособности распределенного НОК предлагается сформировать систему мониторинга показателей деятельности региональных филиалов.

Автор согласен с точкой зрения, что конкурентоспособность вуза – «это его способность:

1) *готовить специалистов*, выдерживающих конкурентную борьбу на конкретном внешнем и внутреннем рынке труда;

2) *разрабатывать конкурентоспособные новшества* в своей области;

3) *вести эффективную воспроизводственную политику* во всех сферах своей деятельности» [7].

Уровень конкурентоспособности современной образовательной организации зависит от мно-

для руководства вузов… становится необходимым добиться эффективности деятельности как головного вуза, так и его региональных структур

все преобразования нацелены на реорганизацию традиционного вуза в распределенный инновационный научно-образовательный комплекс

жества факторов, таких как маркетинговая стратегия, направления деятельности ведущих мировых университетов, материально-техническая база, портфель образовательных программ и инновационные интеллектуальные продукты и услуги, кадровый потенциал и другие [1, 2, 4, 7].

Обобщенная модель конкурентоспособности образовательной организации

На *рисунке 1* представлена обобщенная модель конкурентоспособности образовательной организации. В модели выделены три блока показателей, рекомендуемых для использования при оценке уровня конкурентоспособности филиальной сети распределенного университета.

Первый блок показателей – показатели Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки РФ), позволяющие дать оценку эффективности деятельности филиалов вузов. Пороговые значения показателей по 2013 г. представлены в *таблице 1*.

ого центра



Рис. 1. Обобщенная модель конкурентоспособности образовательной организации

Таблица 1

Показатели Министерства образования и науки Российской Федерации по оценке эффективности деятельности филиалов вузов

Наименование показателя (его содержание)	Пороговое значение (в год)
Показатель 1. *Образовательная деятельность* (средний балл студентов, принятых по результатам ЕГЭ на обучение по очной форме по программам подготовки бакалавров и специалистов за счет средств соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (Показатель 1.1.) и с оплатой стоимости затрат на обучение физическими и юридическими лицами (Показатель 1.2)).	50 баллов
Показатель 2. *Научно-исследовательская деятельность* (объем НИОКР в расчете на 1 НПР).	1 700 руб.
Показатель 3. *Финансово-экономическая деятельность* (доходы вуза из всех источников в расчете на 1 НПР).	700 000 руб.
Показатель 4. *Инфраструктура* (общая площадь учебно-научных помещений в расчете на одного студента (приведенного контингента), имеющихся у вуза на праве собственности и закрепленных за вузом на праве оперативного управления).	5 кв. м.
Показатель 5. *Приведенный контингент студентов*	220 ед.
Показатель 6. *Доля кандидатов и докторов наук в численности ППС*	60%
Показатель 7. *Доля штатных работников в общей численности ППС*	64%

Источник: [3].

Второй блок показателей – «университетские» показатели, характеризующие соответствие эффективности и качества деятельности филиала стандартам, установленным головным вузом. В этот блок для оценки целесообразно включить следующее:

- образовательная линейка филиала (программы среднего профессионального образования, программы подготовки бакалавров, магистров, специалистов, программы дополнительного профессионального образования, программы подготовки кадров высшей квалификации);
- экономический потенциал филиала (объем привлекаемых внебюджетных средств, их доля в общем доходе, доля рентабельных образовательных программ);
- научная активность преподавателей (индекс цитирования РИНЦ, Scopus, монографии, гранты и другое);
- привлечение иностранных студентов;
- наличие образовательных программ, включающих чтение профессиональных дисциплин на английском языке;

в модели выделены три блока показателей, рекомендуемых для использования при оценке уровня конкурентоспособности

оценка филиалов по каждому блоку проводится методом ранжирования с учетом веса показателей

• наличие программ, имеющих общественно-профессиональную (международную) аккредитацию.

Третий блок показателей – «региональные» показатели, определяющие региональный статус филиала. В этот блок, по мнению автора, необходимо включить следующие показатели:

• стоимость бренда вуза в регионе;

• стоимость образовательных программ различного уровня;

• наличие договоров с учреждениями, предприятиями и организациями в регионе по развитию научно-исследовательской и инновационной деятельности в филиале, организации практики студентов, реализации программ дополнительного образования для целевых заказчиков;

• трудоустройство выпускников.

Оценка филиалов по каждому блоку проводится методом ранжирования с учетом веса показателей, который может быть назначен в зависимости от предпочтений лица принимающего решения. Сумма весов показателей в каждом блоке равна 1. Итоговое ранжирование проводится на основе рангов, присвоенных филиалам по каждому из блоков показателей (возможно также с учетом весовых коэффициентов).

ого цитирования

Расчет интегрального ранга

Расчет интегрального ранга позволит распределить филиалы на три группы:

• 1-я группа – соответствующие всем критериям показателей эффективности деятельности (Минобрнауки РФ + «университетские» + «региональные»);

• 2-я группа – частично соответствующие критериям показателей эффективности деятельности (возможно отклонение от порогового значения от 1-го до 3-х показателей Минобрнауки РФ, частичное невыполнение показателей 2-ого и 3-го блоков);

• 3-я группа – рекомендованные к ликвидации (отклонение от порогового значения более 3-х показателей Минобрнауки РФ, невыполнение показателей других блоков).

Используя обобщенные данные по восьми филиалам Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова из числа присоединенных к университету в результате объединения с

Саратовским государственным социально-экономическим университетом (приказ Минобрнауки РФ № 381 от 05.05.2012) и Российским государственным торгово-экономическим университетом (приказ Минобрнауки РФ № 1075 от 20.12.2012), проведем экспресс-оценку филиалов по показателям первого блока.

На первом этапе экспресс-оценки вычисляется количество показателей деятельности филиалов, не соответствующих предъявляемым требованиям Минобрнауки РФ. Затем проводится анализ причин их невыполнения и осуществляется оценка целесообразности дополнительных финансовых инвестиций в данный филиал с целью достижения пороговых значений показателей Минобрнауки РФ. Если филиал не выполняет более 4-х показателей эффективности деятельности, установленных Минобрнауки РФ, а дополнительные инвестиции в его развитие признаны нецелесообразными, он должен быть отнесен к 3-й группе – «Рекомендованы к ликвидации».

На втором этапе заполняется матрица оценочных показателей деятельности филиалов и осуществляется их ранжирование (см. *табл. 2*). Ранг, равный 1, присваивается филиалу, имеющему наибольшее значение показателя.

Если значения показателя по нескольким филиалам имеют одинаковую количественную оценку, ранг этих значений принимается равным средней арифметической от соответствующих номеров мест [6]. После расчета связных рангов формируется нормализованная матрица рангов. Итоговый ранг филиала определяется на основе суммы нормализованных рангов по всем показателям – ранг, равный 1, присваивается филиалу, сумма нормализованных рангов которого является наименьшей (см. *табл. 3*).

Используя полученный результат ранговых оценок филиалов, можно оценить взаимовлияние показателей, включенных в систему оценки, через определение тесноты их связи, т.е. рассчитать множественный коэффициент ранговой корреляции W (коэффициент конкордации) [6]. В данном случае коэффициент конкордации составляет W=0,3963. По шкале Чеддока, связь оцениваемых показателей можно характеризовать как умеренную, а по шкале Е.П. Голубкова – как очень слабую [5].

расчет интегрального ранга позволит распределить филиалы на три группы

Таблица 2

Матрица оценочных показателей деятельности филиалов (по данным мониторинга эффективности деятельности вузо в 2013 года)

Показатели / Филиал	Натуральные значения показателей по филиалам							
	Показатель 1.1 (≥50 баллов)	Показатель 1.2 (≥50баллов)	Показатель 2 (≥1790), руб.	Показатель 3 (≥700 000), руб.	Показатель 4 (≥5), кв. м.	Показатель 5 (≥220), ед.	Показатель 6 (≥60), %	Показатель 7 (≥64), %
Ф1	80,00	61,30	36 532,00	1 026 962,00	14,00	671,0	88,4	65,1
Ф2	72,60	58,50	26 310,00	1 097 610,00	**4,89**	650,0	67,2	65,0
Ф3	72,78	62,95	103 800,00	**661 180,00**	17,49	464,0	74,0	64,0
Ф4	69,01	54,70	137 870,00	1 373 650,00	27,00	436,0	80,7	98,2
Ф5	65,80	51,40	**0,00**	**354 978,00**	13,94	439,7	67,0	**50,0**
Ф6	73,00	55,00	18 320,00	**411 984,65**	5,00	343,0	**59,0**	68,0
Ф7	67,94	53,41	**0,00**	**130 131,00**	9,88	**191,0**	67,0	71,0
Ф8	68,10	56,00	118 125,00	1 459 545,00	11,20	**156,0**	93,6	74,0

Таблица 3

Нормализованная матрица ранговых оценок деятельности филиалов (по данным мониторинга эффективности деятельности вузов 2013 года)

Показатели / Филиалы	Нормализованная ранговая оценка								Сумма рангов	Итоговый ранг	Количество показателей ниже порогового значения Минобрнауки РФ
	Показатель 1.1	Показатель 1.2	Показатель 2	Показатель 3	Показатель 4	Показатель 5	Показатель 6	Показатель 7			
Ф1	1,0	2,0	4,0	4,0	3,0	1,0	2,0	5,0	22	1	0
Ф2	4,0	3,0	5,0	3,0	8,0	2,0	5,0	6,0	36	5	1
Ф3	3,0	1,0	3,0	5,0	2,0	3,0	4,0	7,0	28	3	1
Ф4	5,0	6,0	1,0	2,0	1,0	5,0	3,0	1,0	24	2	0
Ф5	8,0	8,0	7,5	7,0	4,0	4,0	6,5	8,0	53	8	3
Ф6	2,0	5,0	6,0	6,0	7,0	6,0	8,0	4,0	44	6	2
Ф7	7,0	7,0	7,5	8,0	6,0	7,0	6,5	3,0	52	7	3
Ф8	6,0	4,0	2,0	1,0	5,0	8,0	1,0	2,0	29	4	1

Для оценки значимости коэффициента конкордации W необходимо вычислить χ^2 –критерий Пирсона. Расчетное его значение составляет $\chi_р^2$=22,19, а табличное значение для числа степеней свободы K=7 при заданном уровне значимости (допустимой вероятности ошибки) α=0,05 составляет $\chi_т^2$=14,067.

Так как расчетное значение коэффициента χ_p^2 больше табличного $\chi_т^2$, то полученный коэффициент конкордации W – величина не случайная, значит, выбранная система показателей оценки деятельности филиалов характеризуется достаточной независимостью включенных в нее показателей, полученные результаты могут использоваться в дальнейших исследованиях.

В *таблице 4* представлены рассчитанные автором коэффициент значимости и относительная весомость полученных ранговых оценок филиалов.

Средний ранг-фактор Тср=36. На *рисунке 2* построена диаграмма ранжирования филиалов по показателям Минобрнауки РФ.

Таким образом, из диаграммы видно, что наиболее эффективными являются филиалы Ф1, Ф2, Ф3, Ф8 и Ф2, сумма рангов которых меньше или равна Тср. Наиболее неконкурентоспособными являются филиалы Ф6, Ф7 и Ф5.

На третьем этапе анализируются показатели «Объем НИОКР в расчете на одного научно-педагогического работника» и «Доходы вуза из всех источников в расчете на одного научно-педагогического работника», поскольку именно по этим показателям наблюдается большое число отрицательных отклонений от порогового значения.

если филиал не выполняет более 4-х показателей эффективности,… он должен быть отнесен к 3-й группе – «Рекомендованы к ликвидации»

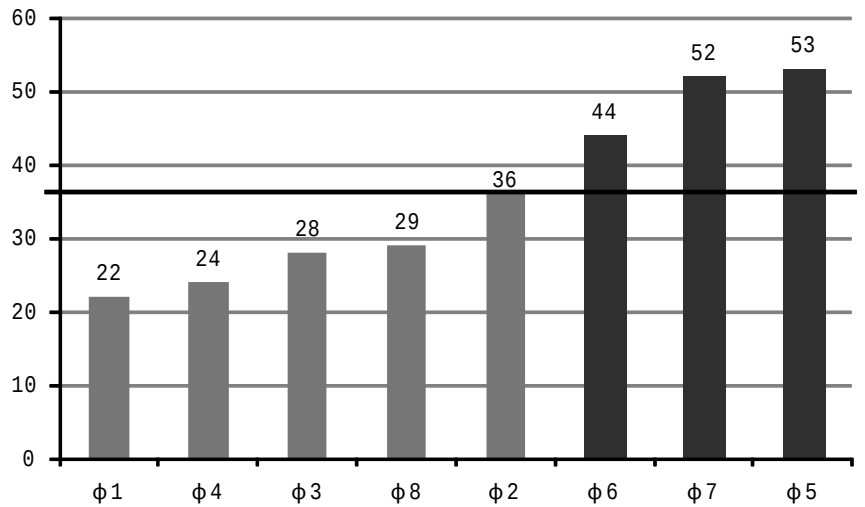


Рис. 2. Диаграмма ранжирования филиалов по показателям Минобрнауки РФ

Таблица 4

Распределение филиалов по степени значимости

Место филиала	Номер филиала	Сумма ранговых оценок филиалов	Коэффициент значимости	Относительный коэффициент значимости	Относительная весомость
1	1	22	0,1875	0,2320	1,5000
2	4	24	0,1786	0,2210	1,4286
3	3	28	0,1607	0,1989	1,2857
4	8	29	0,1563	0,1934	1,2500
5	2	36	0,1250	0,1547	1,0000
6	6	44	0,0893		
7	7	52	0,0536		
8	5	53	0,0491		
Средний ранг-фактор, Тср		36			

Таблица 5

Доходы филиалов в расчете на одного научно-педагогического работника (по данным мониторинга эффективности деятельности вузов 2013 года)

Филиал	Объем НИОКР на 1 НПР, руб. (порог = 1700 руб.)	Доходы из всех источников на 1 НПР, руб. (порог = 700000 руб.)	Отклонение показателя «Доходы из всех источников на 1 НПР» от порогового значения, руб.
Ф1	36 532,00	1 026 962,00	326 962,00
Ф2	26 310,00	1 097 610,00	397 610,00
Ф3	103 800,00	661 180,00	-38 820,00
Ф4	137 870,00	1 373 650,00	673 650,00
Ф5	0,00	354 978,00	-345 022,00
Ф6	18 320,00	411 984,70	-288 015,30
Ф7	0,00	130 131,00	-569 869,00
Ф8	118 125,00	1 459 545,00	759 545,00

Четыре из восьми филиалов не выполняют нормативы, установленные Минобрнауки РФ, причем филиалы Ф7 и Ф5 – по обоим показателям, филиалы Ф3 и Ф6 – только по показателю «Доходы из всех источников в расчете на 1 НПР» (см. *табл. 5*). Необходимо оценить, насколько велико отклонение показателя «Доходы из всех источников в расчете на 1 НПР», зафиксированное в филиале, от порогового значения, установленного

Минобрнауки РФ, а также каков экономический потенциал и эффективность деятельности каждого из филиалов.

Показатели экономического потенциала и эффективности деятельности филиалов

Показатели экономической эффективности важны как для негосударственного, так и для государственного вуза, поскольку проблема максимизации выгод и минимизации затрат лежит в основе любых хозяйственных отношений, и ее решение способствует повышению конкурентоспособности субъекта на рынке [2].

Показатели экономического потенциала и эффективности деятельности филиалов отнесены к группе «университетских» показателей. Для оценки этих показателей на четвертом этапе проведения экспресс-анализа предлагается рассчитывать динамику относительного прироста доходов, полученных филиалами из всех источников (см. *табл. 6*).

Для удобства графического представления информации преобразуем итоговые ранги, полученные филиалами: филиалам, сумма факторных оценок которых меньше Тср, присвоим отрицательные ранги -1, -2 и -3 соответственно, а филиалу Ф2, сумма ранговых оценок которого равна Тср, присвоим ранг 0.

На *рисунке 3* отображено отношение ранговой оценки филиалов и темпа прироста доходов филиалов (рис. 3).

Наилучшими показателями характеризуются филиалы, попавшие в I-й квадрант диаграммы, где темп прироста положительный, ранговая оценка >0 (сумма ранговых оценок > Тср). В 2012 г. это были филиалы Ф2 и Ф8. В 2013 г. к ним добавились филиалы Ф4 и Ф1. Наиболее слабые филиалы попадают в III-й квадрант – темп прироста отрицательный, ранговая оценка меньше 0. В исследуемом периоде ни один из филиалов не попал в этот квадрант.

В квадранты II-й и IV-й попадают филиалы, один из параметров которых является неудовлетворительным. Для этих филиалов необходимы дополнительные инвестиции или иные мероприятия, реализация которых позволит перевести их в I-й квадрант.

так как расчетное значение коэффициента χ_p^2 больше табличного χ_m^2, то полученный коэффициент конкордации W – величина не случайная

Таблица 6

Пример расчета темпа прироста доходов филиалов

Филиал	Доходы филиала, всего (руб.)			Темп прироста (%)		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.	2013 г. к 2011 г.
Ф 1	75 627 431,00	67 217 933,00	81 643 484,00	-11,12	21,46	7,95
Ф 2	26 965 682,98	53 269 755,18	61 192 900,90	97,55	14,87	126,93
Ф 3	66 733 316,92	65 285 639,56	55 208 370,42	-2,17	-15,44	-17,27
Ф 4	66 773 035,73	63 034 555,07	70 056 007,39	-5,60	11,14	4,92
Ф 5	73 988 262,45	102 242 048,04	101 946 420,30	38,19	-0,29	37,79
Ф 6	37 530 003,83	46 768 546,63	53 655 932,40	24,62	14,73	42,97
Ф 7	11 955 752,00	15 931 772,00	18 218 420,00	33,26	14,35	52,38
Ф 8	45 538 900,00	71 885 800,00	59 501 300,00	57,86	-17,23	30,66

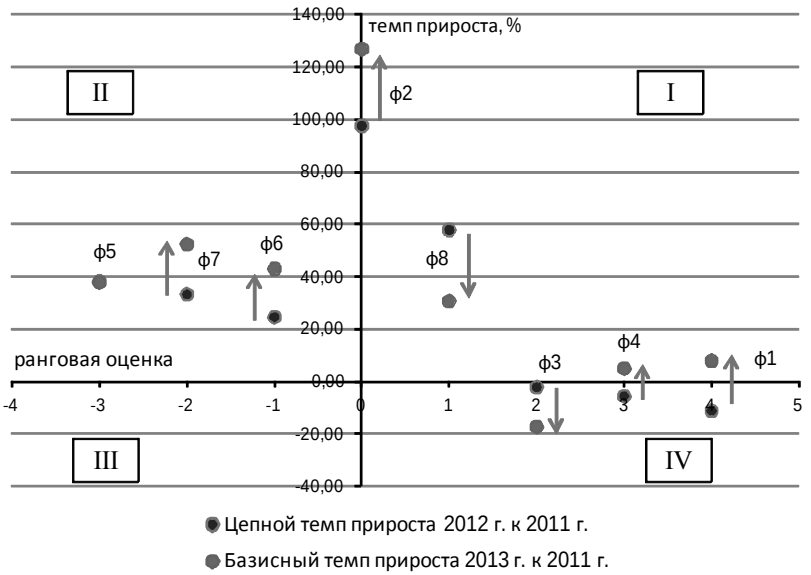


Рис. 3. Диаграмма отношения ранговой оценки филиалов и темпа прироста доходов филиалов

Базисный темп прироста показывает, что филиалы Ф1, Ф2, Ф4, Ф6 и Ф7 улучшили свои показатели доходности, одновременно с этим филиалы Ф3 и Ф8 – ухудшили. Позиция филиала Ф5 не изменилась.

Таблица 7

Пример АВС-анализа для филиалов по показателям 2013 года

Филиал	Доходы филиала, всего, руб.	Расходы филиала, всего, руб.	Доходы – Расходы, руб.	Вклад, %	Накопительный вклад, %	Группа
Ф 1	81 643 484,00	62 629 557,58	19 013 926,42	35,33	35,33	A
Ф 3	55 208 370,42	36 404 802,08	18 803 568,34	34,94	70,28	A
Ф 2	61 192 900,90	53 247 856,64	7 945 044,26	14,76	85,04	A
Ф 8	59 501 300,00	55 790 913,00	3 710 387,00	6,90	91,94	B
Ф 4	70 056 007,39	67 482 229,35	2 573 778,04	4,78	96,72	B
Ф 6	53 655 932,40	52 421 908,67	1 234 023,73	2,29	99,01	B
Ф 7	18 218 420,00	17 687 320,00	531 100,00	0,99	100,00	B
Ф 5	101 946 420,30	107 406 091,17	-5 459 670,87	-	-	C
			48 352 156,92	100,00		

Из *рисунка 3* видно, что у филиалов Ф6, Ф7 и Ф5, не выполняющих показатель «Доходы из всех источников в расчете на 1 НПР», темп прироста доходов больше 20%, а у филиала Ф3 – отрицательные темпы прироста доходов, т.е. экономическое положение филиала ухудшилось.

Проведенный экспресс-анализ показывает, что необходимы мониторинг экономических показателей деятельности филиалов и разработка программы развития филиалов для достижения не только порогового значения показателей Минобрнауки РФ, но и всех видов рентабельности, характеризующих успешность деятельности образовательной организации.

АВС-анализ и целевые ориентиры стратегии развития филиалов

На пятом этапе предлагается использовать один из маркетинговых инструментов оценки конкурентоспособности – АВС-анализ. По результатам АВС-анализа в группу А войдут филиалы, обеспечивающие 80% доходов (выручки) при отсутствии задолженности, в группу В – обеспечивающие 15% доходов (выручки) при отсутствии задолженности, в группу С – обеспечивающие 5% доходов (выручки) или имеющие задолженность (см. *табл. 7*).

Проведение анализа на основе данных о доходах (выручке) и задолженностях даст возможность

наиболее эффективными являются филиалы Ф1, Ф2, Ф3, Ф8 и Ф2, сумма рангов которых меньше или равна Tcp

Литература

1. Гришина О.А., Сагинова О.В., Завьялова Н.Б., Сагинов Ю.Л. Концепция устойчивого развития образовательного учреждения // Вестник Российского экономического университета. – 2013. – № 3(57). – С. 5–22.

2. Подопригора М.Г. Механизм стратегического управления конкурентоспособностью вуза на рынке образовательных услуг на основе бенчмаркинга и методики распознавания образов: монография. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. – 216 с.

3. Протокол заседания Межведомственной комиссии по проведению мониторинга деятельности государственных образовательных учреждений в целях эффективности их работ и реорганизации неэффективных государственных образовательных учреждений Министерства образования и науки Российской Федерации № ДЛ-12/05пр от 29.04.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://минобрнауки.рф/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/2906/%D1%84%D0%B0%D0%B9%D0%BB/1373/12.11.22-D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%BB_%D0%9C%D0%92%D0%9A-%D0%94%D0%9B-15_05%D0%BF%D1%80.pdf.

сориентировать филиалы на повышение рентабельности.

Группа А – наиболее активные филиалы, приносящие максимальный доход (выручку) и не имеющие задолженности. Вуз понесет значительные потери, если эффективность данной группы будет снижена, а следовательно, деятельность филиалов, входящих в группу, должна жестко контролироваться. Уровень конкурентоспособности филиалов необходимо постоянно отслеживать для поддержки и развития их сильных сторон.

Достижения филиалов группы А должны быть проанализированы и максимально распространены на филиалы, входящие в другие категории.

Филиалы группы В обеспечивают стабильные доходы (выручку), задолженность у них отсутствует так же, как и у филиалов, вошедших в группу А. Данные филиалы относятся к группе «дойных коров» и относительно стабильны в краткосрочной перспективе.

Группа С – наиболее слабая группа филиалов. Обычно эти филиалы или работают с дефицитом бюджета (имеют задолженность) или имеют низкие доходы (выручку). Анализируя деятельность филиалов, входящих в данную группу, в первую очередь, необходимо выявить причины их низких доходов.

Формирование стратегии развития филиальной сети на основе вышеперечисленных подходов позволит Университету сформировать и поддерживать бренд вуза как современного, инновационного, креативного и эффективного научно-образовательного и информационного пространства подготовки высококвалифицированных кадров, востребованных региональными рынками труда и полностью соответствующих отечественным и мировым квалификационным требованиям. Основными целевыми ориентирами должны быть:

- осуществление деятельности филиала в соответствии с миссией и стратегией головного вуза;
- соответствие стандартам качества головного вуза;
- достижение рентабельности образовательных программ;
- высокая экономическая эффективность деятельности филиала.

Одним из результатов оценки эффективности деятельности филиальной сети вуза может стать

Ознакомительная

решение о ее оптимизации. Под оптимизацией, по мнению автора, следует понимать рациональное распределение филиалов в регионах страны в соответствии с демографическими прогнозами и перспективами развития отдельных отраслей региональной экономики с учетом эффективности их деятельности.

Принимая решение об оптимизации филиальной сети, следует руководствоваться следующими принципами:

• осуществляемые мероприятия не должны снизить доступность образовательных программ вуза, учитывая возможность мобильности обучающихся;

• не должны быть потеряны перспективные для региона профили подготовки;

• не должны быть потеряны важные объекты собственности в регионе.

Обозначим принципы региональной стратегии развития филиалов вуза:

• принцип соотношения качества и регионального статуса филиала (географическое расположение, оценка филиала местными властями, возможности сотрудничества с организациями и предприятиями региона);

• выполнение филиалом его социальной, маркетинговой, экономической и информационной функций;

• подготовка кадров по приоритетным для региона направлениям бакалавриата, магистратуры, специалитета, соответствующим профилю вуза в целом;

• эффективное сочетание образовательной, научной и инновационной деятельности на основе привлечения высококвалифицированного научно-педагогического персонала, взаимосвязь с научными школами головного вуза, интеграция научно-исследовательской и инновационной деятельности филиала в экономическую деятельность регионального бизнес-сообщества;

• сбалансированность доходной и расходной частей бюджета филиала с учетом стратегии его развития.

Вывод

Необходимость обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития не только вуза, но и всей его региональной сети филиалов требует

Литература

4. Рыжакова А.В., Зарова Е.В., Масленников В.В., Бутенко Я.А. и др. Проектное управление научной деятельностью вуза (методический инструментарий): коллективная научная монография / Под ред. А.В. Шишкина. – М.: Издательство «Палеотип», 2013. – 143 с.

5. Сайт маркетингового агентства «Марктика» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.marktika.ru/tables.htm.

6. Теория статистики: Учебник / под ред. проф. Р.А. Шмойловой. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 656 с.

7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью вуза // Высшее образование в России. – 2006. – № 9. – С. 37–38.

четыре из восьми филиалов не выполняют нормативы, установленные Минобрнауки РФ

формирования специальной системы мониторинга показателей их деятельности. Предложенная многокритериальная модель оценки конкурентоспособности филиальной сети позволяет проводить анализ позитивных и негативных тенденций развития филиалов в различных регионах, на основании которого возможно разработать стратегию устойчивого развития распределенного университета.

КЭ

Galina N. Selyanskaya
Candidate of Science, Economics, Teaching Assistant, Doctoral candidateof the Chair of Management Theory and Business Technologies,
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

A model for evaluation of the competitiveness of a branched university

Abstract

The article presents a multi-criteria model for evaluation of the competitiveness of a branch network of a university. The model is base don three blocks of indicators: the indicators of The Ministry of education and science of Russia, "University" and "Regional" indicators. Based on the indicators of the branches of Plekhanov Russian University of Economics, ranking of their work has been calculated. The main goals and principles of elaborating development strategy have been formulated.

Keywords: competitiveness, effectiveness, university branch network, ranking, ABC-analysis, model

Отпечатано в типографии ООО «Астра-Полиграфия». Тираж 4000 экз.