

доброе имя – в бренд!

оценка рисков и возможностей карагандинского государственного медицинского университета на глобальном рынке образовательных услуг

Аннотация

Переход к рыночным отношениям обусловил повышение конкуренции на рынке образования. В свете этого становится актуальным анализ внешних экономических рисков, с которыми может столкнуться университет. Автором использованы классические инструменты для анализа и оценки внешних экономических рисков медицинского университета, функционирующего на международном конкурентном рынке образования.

Ключевые слова: рынок медицинского образования, высшее учебное заведение, риски, внешние экономические риски, анализ конкурентной среды, Казахстан, инновации, человеческий капитал, услуги

С развитием рыночной экономики и распространением в Казахстане частных высших учебных заведений отмечается рост конкуренции среди вузов, что обусловлено борьбой за привлечение наибольшего числа абитуриентов. Государственный вуз в этом отношении не является исключением, наоборот, с учетом его статуса и ресурсных возможностей конкурентная борьба становится более глобальной и приобретает международный или региональный характер. Рынок образования перестал быть только частью социальной системы, сейчас он вовлечен в достижение экономических задач государства. Инвестиции в рынок образования становятся залогом конкурентоспособности как отдельных компаний и предприятий на микроуровне, так и государства в целом.

Среда влияет

Вуз сегодня становится самостоятельным хозяйствующим субъектом с реальными коммерческими задачами, что вынуждает его руководителей по-новому взглянуть на деятельность учебного заведения, его эффективность, пути

**Бектурганов
Закир Закарьянович**
докторант программы
«Доктор делового
администрирования»,
Высшая школа
корпоративного
управления,
Российская академия
народного хозяйства
и государственной
службы при Президенте
Российской Федерации;
проектор по
экономическим вопросам
и стратегическому
развитию,
Карагандинский
государственный
медицинский
университет
bekturbanov@kgmu.kz

**КГМУ, созданный
в 1950 г., является
ведущим медицинским
вузом Казахстана
по подготовке
квалифицированных
кадров для системы
здравоохранения**

развития на свободном конкурентном рынке и возможные риски.

Новизна нашей методики заключается в применении классических инструментов анализа факторов внешней среды и оценки влияния ее рисков (STEP-анализ, SWOT-анализ, анализ конкурентной среды методом Г. Гринли) на примере высшего медицинского учебного заведения.

Карагандинский государственный медицинский университет (далее – КГМУ), созданный в 1950 г., является ведущим медицинским вузом Казахстана по подготовке квалифицированных кадров для системы здравоохранения, имеет высокую репутацию в области предоставления образовательных, научных и лечебно-диагностических услуг. В настоящее время университет реализует многоуровневую подготовку специалистов: послесреднее образование (колледж), бакалавриат и высшее специальное образование, послевузовское (магистратура, резидентура, докторанттура) и дополнительное образование.

В КГМУ обучаются 7000 студентов из Казахстана [1], стран ближнего и дальнего зарубежья, что обязывает университет вести конкурентную борьбу по всем направлениям.

Анализ конкурентной среды по методу Г. Гринли выявил те университеты, чье конкурентное давление оказывает большее влияние на КГМУ: АО «Медицинский университет Астана» (МУА), Казахский национальный медицинский университет имени С.Д. Асфендиярова (КазНМУ), Казахский национальный университет им. Аль-Фараби (КазНУ), Первый Московский государственный медицинский университет имени И.М. Сеченова (МГМУ им. И.М. Сеченова), Гейдельбергский университет имени Рупрехта и Карла (Гейдельбергский университет) (см. табл. 1). Конкурентными преимуществами, согласно опросу экспертов, являются: 1) скорость изменений, внедряемых в процесс подготовки будущих специалистов; 2) агрессивность конкурентной стратегии и непрерывное увеличение доли рынка; 3) влияние организации на рынок, которое выражается во внедрении инноваций в деятельность и наличии последователей, копирующих данные инновации; 4) обеспечение полноценной ресурсной базой для

Таблица 1

Конкурентная среда КГМУ по Г.Гринли

Конкурентные преимущества/ Конкуренты	КГМУ	КазНМУ	МУА	МГМУ им. Сеченова	КазНУ	Гейдельбергский университет
Скорость изменений	8	7	7	6	10	10
Агрессивность	7	9	9	10	9	10
Влияние на рынок	8	7	7	10	9	10
Ресурсы	6	8	8	10	9	10
Итого	29	31	31	36	37	40

осуществления и развития непосредственно учебного процесса.

Безусловно, признанными лидерами в сфере медицинского образования на европейском рынке являются Гейдельбергский университет (Германия) и МГМУ им. Сеченова (Россия).

Гейдельбергский университет, несмотря на более 500-летнюю историю, продолжает внедрять инновации в процесс обучения и не терять конкурентных позиций. В среднем общее количество обучающихся в Гейдельбергском университете достигает 27 000 человек [2].

МГМУ им. Сеченова имеет большую историю (основан в 1758 г.) и высокую репутацию. Данный учебно-научный комплекс включает помимо непосредственно учебных и научных структурных единиц также 7 университетских клинических больниц с центральной клинико-диагностической лабораторией и 11 лабораториями, отделом лучевой диагностики, поликлиникой для сотрудников и студентов и др. [3]. Образовательные технологии университета предоставляют возможность обучения на английском языке. В совокупности количество студентов МГМУ им. Сеченова достигает 15 000 человек из России и зарубежных стран [3].

На международном уровне основными конкурентами КГМУ являются эти два университета, главными преимуществами которых выступают статус и престиж университета, качество подготовки. КГМУ способен конкурировать с ними благодаря таким факторам, как более низкая стоимость обучения (для иностранных и казахстанских студентов) и местонахождение (для казахстанских студентов).

**конкурентными
преимуществами
КГМУ остаются
внедрение учебных,
управленческих
и научных инноваций,
высокая репутация на
международном
и внутренних рынках,
а также авторитет
университета**

В медицине излишеств не бывает

Два казахстанских университета, чьи позиции на рынке достаточно схожи, – КазНМУ (г. Алматы) и МУА (г. Астана). Оба университета имеют более чем полувековую историю, высокую репутацию на казахстанском рынке медицинского образования. Количество обучающихся в КазНМУ достигает 10 000 человек [4], в МУА – более 5 000 человек [5]. Учебный процесс данных университетов также предполагает наличие возможности для иностранных студентов обучаться на английском языке. Более высокая обеспеченность (в т.ч. и современными клиническими базами) учебных процессов КазНМУ и МУА обуславливает агрессивную направленность их стратегий и непрерывное увеличение доли рынка. Тем не менее, конкурентными преимуществами КГМУ остаются внедрение учебных, управленческих и научных инноваций, высокая репутация на международном и внутренних рынках, а также авторитет университета, обусловленный его историей и достижениями.

Свообразным особняком на рынке медицинского образования держится КазНУ (г. Алматы), который является многопрофильным университетом, и на данном рынке, по сути, представлен только в сегменте отраслей биологии и биотехнологии, химии и химической технологии. Данный университет основан в 1934 г., вышеназванные факультеты также появились в этом же году. Соответственно, университет имеет огромный учебный опыт и в целом явные конкурентные преимущества. Общее количество обучающихся соответствующим специальностям достигает 1 500 человек [6]. Существенное конкурентное преимущество КГМУ на данном сегменте и в сравнении с КазНУ – это специализация на медицине и ее отраслях.

Таким образом, анализ конкурентной среды по методу Г. Гринли показал, что если по сравнению с международными лидерами рынка медицинского образования КГМУ имеет очень шаткие конкурентные позиции, то по отношению к своим ближайшим конкурентам – КазНМУ и МУА – его положение более прочно. Но и оно объясняется высоким статусом и былыми научными и учебными достижениями.

Поэтому для того, чтобы и впредь КГМУ увеличивать долю рынка, необходимо наращивать свои конкурен-

Таблица 2

STEER-анализ КГМУ

Критерий	Влияние, баллы
Социальный	47
Увеличение рождаемости населения	10
Старение населения и желание сохранить молодость	8
Приоритет материальных ценностей	8
Влияние брендов	8
Развитие гражданской активности, деятельность различных фондов	7
Возрастающая мобильность населения	6
Технологии	26
Электронные технологии в образовании	10
Электронная сопутствующая медицина	8
Новые технологии диагностики и лечения	8
Экономика	46
Зависимость от образовательного государственного заказа	10
Рост числа студентов, обучающихся на платной основе	9
Неконкурентоспособный уровень заработной платы сотрудников	8
Миграция кадров в г. Астана	7
Изменение курса валют	6
Повышение цен на товары и услуги, снижение уровня жизни	6
Экология	35
Увеличение количества аллергических заболеваний	9
Увеличение частоты профзаболеваний	8
Увеличение частоты легочной патологии	7
Загрязнение окружающей среды	8
Повышение радиационного фона	3
Политика	56
Здоровье населения как приоритет государственной политики	10
Постоянный спрос государственных медучреждений на врачей первичной помощи и врачей общей практики	10
Государственная и гражданская солидарная ответственность за здоровье	9
Профилактика заболеваний и скрининг	9
Повышение качества медицинских услуг и стандартизация оказания медицинских услуг	8
Зависимость от государственного заказа органов здравоохранения	10

тные преимущества, в частности расширять ресурсную базу для обеспечения развития университета: подготовка, привлечение и развитие профессорско-преподавательского состава, в т.ч. преподающих на английском языке; расширение числа собственных клинических баз и лабораторий; внедрение и раз-



**новые методики
диагностики
и лечения,
использование
современного
оборудования
и технологий
в практике
обязывают
университет
готовить студентов
с соответствующими
навыками**

вление информационных технологий в сфере медицинских отраслей и учебного процесса. Обновление ресурсной базы является, по сути, одним из современных требований внешней среды медицинского университета: новые методики диагностики и лечения, использование современного оборудования и технологий в практике обязывают университет готовить студентов с соответствующими навыками.

Отмеченные нами аспекты являются технологическими факторами внешней среды КГМУ, анализ которой был проведен нами с помощью STEEP-анализа (см. табл. 2).

STEEP-анализ – это инструмент, предназначенный для выявления: социальных (Society), технологических (Technology), экономических (Economy), экологических (Ecology), политических (Policy) аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию компании. STEEP-анализ не является общим для всех организаций, т.к. для каждой из них существует свой особый набор ключевых факторов.

Помимо технических факторов больше влияние имеют следующие политические факторы:

1) здоровье населения является приоритетом государственной политики, что обуславливает развитие системы здравоохранения со всеми ее элементами: образовательные медицинские учреждения, лечебные учреждения, поликлиники и др.;

2) поскольку здравоохранение остается одной из важнейших социальных задач государства, то со стороны государственных медицинских учреждений сохраняется постоянный спрос на врачей первичной помощи и врачей общей практики. Особенно данная тенденция заметна в мегаполисах (Караганда, Астана, Алматы, Шымкент и др.) и сельскохозяйственных населенных пунктах;

3) спрос и трудоустройство выпускников университета зависят от государственного заказа и спроса учреждений здравоохранения.

Кроме того, деятельность КГМУ и количество студентов зависят и от такого фактора, как образовательный заказ, размещаемый Министерством образования и науки Республики Казахстан, а, следовательно, и от бюджетного финансирования. Стоит отметить и такую тенденцию, как увеличение числа студентов, готовых обучаться на платной основе, в том числе среди иностранцев.

Увеличение рождаемости населения также является важным социальным фактором, влияющим как на спрос на медицинский персонал, так и на рост контингента обучающихся в университете.

Экологические факторы влияют на структуру спроса, на специализацию будущих медицинских работников.

Таким образом, анализ и мониторинг факторов внешней среды являются основой для адекватной реакции КГМУ на внешние вызовы и дальнейшего развития университета.

Но, как показал SWOT-анализ, одной из слабых сторон университета является недостаточно эффективная система мотивации сотрудников к инновациям в образовательном и научном процессе, что, естественно, сказывается на развитии КГМУ (см. табл.3).

Обстановка зовет действовать

Если говорить о SWOT-анализе, то это универсальная методика по определению сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды). Сильные стороны предприятия (Strengths) – то, в чем оно преуспело или какая-то особенность, представляющая дополнительные возможности. Слабые стороны предприятия (Weaknesses) – это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия или что-то, что пока не удается по сравнению с другими компаниями и ставит предприятие в неблагоприятное положение. Рыночные возможности (Opportunities) – это благоприятные обстоятельства, которые предприятие может использовать для получения преимущества. Рыночные угрозы (Threats) – события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на предприятие.

Недостаточный уровень знания иностранных языков и малое количество публикаций в специальных журналах сдерживают привлечение иностранных студентов, обучающихся на платной основе.

Неэффективная система материальной мотивации сотрудников является своего рода причиной перехода специалистов в медучреждения столицы и в практическую медицину, что приводит к недостаточному количеству профессорско-преподавательского состава университета.

***анализ и мониторинг
факторов внешней
среды являются
основой для
адекватной реакции
КГМУ на внешние
вызовы и дальнейшего
развития
университета***

Таблица 3

SWOT-анализ КГМУ

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Репутация университета. 2. Поддержка республиканского и регионального административного ресурса, в числе которого есть выпускники КГМУ. 3. Высокая квалификация ППС. 4. Политика постоянного повышения квалификации кадров. 5. Учебно-клинический центр как технология образования. 6. Выполнение договоров на создание научно-технической продукции	1. Недостаточный уровень знаний иностранных языков. 2. Недостаточное количество публикаций в специальных журналах. 3. Недостаточно эффективная система мотивации к инновациям в образовательном и научном процессе. 4. Неэффективная система материальной мотивации сотрудников. 5. Уход специалистов в медучреждения столицы и в практическую медицину, что приводит к недостаточному количеству ППС. 6. Отсутствие профессиональных клинических школ как «брендов» вуза
Возможности	Угрозы
1. Международное сотрудничество. 2. Дистанционное мультимедийное оборудование. 3. Внедрение инновационных методов преподавания. 4. Государственный заказ на образовательные медицинские услуги. 5. Привлечение иностранных студентов. 6. Международное позиционирование на рынке образовательных услуг	1. Усиление конкуренции среди вузов. 2. Выбор абитуриентов зарубежных университетов. 3. Приватизация и автономия вуза. 4. Низкий (падающий) уровень базовых знаний поступающих студентов. 5. Недостаточный уровень оплаты и социальной защиты врачей и преподавателей, сотрудников вуза. 6. Падение престижа медицины в целом

Данные конкурентные слабости КГМУ в совокупности с возможными угрозами (усиление конкуренции среди вузов, приватизация и автономия вуза, падение престижа медицины в целом) способны ослабить конкурентные позиции университета.

Выводы

Внедрение новейших методик обучения, постоянный мониторинг новых методов диагностики и лечения, медицинского оборудования способствуют росту качества обучения и научной деятельности. Государственный заказ на образовательные услуги является сейчас основным доходом КГМУ. При этом международное позиционирование на рынке образовательных услуг и широкое международное сотрудничество позволят университету не только создать «подушку безопасности» в виде дохода от иностранных студентов, обучающихся на платной основе, но и будут способствовать повышению престижа и статуса КГМУ.

Источники

1. Карагандинский государственный медицинский университет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kgmu.kz/ru/contents/view/260> (дата обращения: 1.09.2014 г.).
2. Гейдельбергский университет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Гейдельбергский_университет (дата обращения: 1.09.2014 г.).
4. Первый Московский государственный медицинский университет имени И.М. Сеченова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mma.ru/mgmu/today/> (дата обращения: 1.09.2014 г.).
5. Казахский национальный медицинский университет имени С.Д. Асфендиярова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kaznmu.kz/rus> (дата обращения: 1.09.2014 г.).
6. Медицинский университет Астана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Медицинский_университет_Астана (дата обращения: 1.09.2014 г.).
7. Казахский национальный университет им. Аль-Фараби [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kaznu.kz/ru/351/page> (дата обращения: 1.09.2014 г.)

**недостаточный
уровень знания
иностранных языков
и малое количество
публикаций в
специальных
журналах
сдерживают
привлечение
иностранных
студентов,
обучающихся на
платной основе**

кэ

Zakir Z. Bekturganov

*Doctoral candidate of the program “Doctor of Business Administration”,
Graduate School of Corporate Management,
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration;
Vice-Rector for Economic Affairs and Strategic Development,
Karaganda State Medical University*

Assessment of risks and opportunities of Karaganda State Medical University on the global education market

Abstract

The transition to a market economy has led to increased competition in the education market. In this context, it is becoming important to analyze external economic risks that the University can face. The author has used classic tools for analyzing and evaluating external economic risks for the Medical University, functioning on the international competitive education market.

Keywords: market of medical education, higher education institution, risks, external economic risks, competitive environment analysis, Kazakhstan, innovation, human capital, services