

чинники: технічний рівень виробництва (стан і рівень використання виробничих потужностей), технологія, організація виробництва і управління (структура управління, координація і контроль виробничих процесів, товаропотоки та інше), фінансові фактори, система формування попиту та стимулювання.

Висновки. Можливості впливу підприємства на чинники зовнішнього середовища обмежені, оскільки вони діють об'єктивно по відношенню до підприємства. Реальні можливості регулювання конкурентоспроможності підприємства знаходяться у сфері чинників внутрішнього середовища. Проте, впливати на ці чинники підприємство може з різною інтенсивністю. Так, зміни техніко-технологічних умов роботи підприємства вимагають серйозних капіталовкладень та тривалого часу окупності. Чинники організації управління виробничо-збутовою діяльністю є мобільнішими і такими, що піддаються ефективному регулюванню без істотних капіталовкладень. У цій сфері лежать реальні шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Букреев А. М. Основы стратегического анализа в системе антикризисного управления // Организатор производства. – 1998. – № 1 (6). – С. 34 – 41.
2. Конкурентоспособность глобальных предприятий / Вютрих Х. А. Винтер В. Б. // Пробл. теории и практ. упр. – 1995, № 3. – С. 96 – 102 / По материалам РЖ "Организация управления". – 1996. – № 3.
3. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. – 2-е изд. ,испр. и доп. – М.:Ассоциация авторов и издателей "Тандем", издательство "ГНОМ-ПРЕСС", 1998. – 384 с.
4. Факторы, влияющие на конкурентоспособность (США). Competitive advantage through people / Preffer J. // Calif. Ma-nag, rev. – 1994. – 36, № 2. – С. 9 – 28. / По материалам РЖ "Организация управления". – 1995. – № 6.

Надійшла 19.02.2009

УДК 331

Л. И. ЕРОХИНА, А. Г. МОЗАЛЕВСКИЙ

ГОУ ВПО «Поволжский государственный университет сервиса» Тольятти, Россия

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ОТРАСЛЬЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РЕГИОНА: ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, МЕТОДИКА И АПРОБАЦИЯ

В статье рассматривается влияние применения интеграционного подхода к управлению отраслью образовательных услуг региона. Особое внимание уделено методике исследования влияния применения интеграционного подхода на конкурентоспособность образовательных учреждений и ее апробации.

In the paper there is considered the influence of application of the integrating approach to the control in the branch of educational services of the region. Special attention has been paid to the method of the exploration of the application influence of the integrating approach on the competitiveness of educational establishments and its approbation.

Постановка проблемы. Развитие методического обеспечения исследования влияния применения к управлению отраслью образовательных услуг региона интеграционного подхода тесно связано с применением статистических методов исследования, с разработкой новых методик и показателей. В литературе [1 – 5] по исследованию развития интеграционных процессов в отрасли образовательных услуг и их оценке наибольшее внимание уделяется сопоставлению двух конкурирующих поставщиков образовательных услуг.

Постановка цели. Попробуем акцентировать внимание на ином формате сравнения – «поставщик услуг – группа поставщиков услуг». Основное внимание уделим методике конкурентного анализа услугодателей с учетом преимуществ использования интеграционного подхода к управлению отраслью образовательных услуг на основе предполагаемого спектра образовательных услуг.

Изложение основного материала. Поставщики образовательных услуг ориентированы в своем развитии на усиление своих конкурентных позиций. Крупные услугодатели в границах формирования системы непрерывного образования стремятся к вертикальной интеграции со средними и начальными профессиональными образовательными учреждениями, финансовыми структурами и работодателями, охватывая разные сегменты рынка профессиональных образовательных услуг. Преимущества использования интеграционного подхода в управлении отраслью образовательных услуг проявляются в том, что у поставщиков услуг появляется возможность реализации синергетического эффекта и хеджирования колебаний спроса на образовательные услуги.

В развитие данной мысли добавим, что в сфере образовательных услуг возможность полноценной

синергии отношений с потребителями образовательных услуг, многосторонность специалистов и сходство управленческих приемов являются убедительным аргументом в пользу вертикальной интеграции.

Конкуренция представляет собой рыночную экономическую категорию и является предметом многих научных исследований. Конкуренция – соперничество, соревнование между выступающими на рынке поставщиками образовательных услуг, с целью обеспечения лучших возможностей реализации своих услуг, удовлетворяя разнообразные потребности потребителей. В соответствии с Законом РФ «О конкуренции на товарных рынках» (абз. 6, ч. 1, ст. 4), конкуренция – состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. Конкуренция – состояние взаимоотношений, при котором происходит свободное, полное и достоверное сопоставление всех хозяйствующих субъектов в плане как предложения, так и спроса на товары и услуги [2, с. 439]. Идея сопоставления и сравнения является принципиально важной для исследования обозначенной проблемы.

Выделяют две стороны конкуренции – конкуренцию услуг и конкуренцию услугодателей. Каждый поставщик услуг участвует в конкуренции услуг и конкуренции образовательных учреждений. Но субъектами конкуренции в смысле состязательности между ними, несомненно, являются образовательные учреждения, поскольку именно они осуществляют конкурентную деятельность.

Несомненно, что конкурентный анализ – актуальное направление исследований в статистике рынка товаров и услуг. В соответствии с [1, с. 308] конкурентный анализ – изучение и прогнозирование действий конкурентов, выявление их потенциальных возможностей, оценка конкурентоспособности услуг конкурентов.

Конкурентоспособность как экономическая категория означает степень преимущества услуги на рынке по сравнению с другими, конкурирующими услугами аналогичного назначения. При более широком понимании рассматривается конкурентоспособность не только услуг, но также выпускающих кафедр и образовательных учреждений в целом.

В соответствии с определением, для оценки конкурентоспособности услуги необходимо применять сравнительную по принципу «лучше – хуже», а чаще всего относительную характеристику. С одной стороны, сравнения могут быть парными и множественными, а с другой – индивидуальными и комплексными (многофакторными). Характеристика вариантов сравнительных оценок дана ниже (табл. 1).

Таблица 1

Варианты сравнительных оценок

Сравнение по числу признаков	Сравнение по числу объектов	
	Парное	Множественное
Индивидуальное	Для объекта по одному признаку	Один с несколькими по одному признаку
Комплексное (многофакторное)	Для объекта по нескольким признакам	Один с несколькими по нескольким признакам

Условием возникновения конкуренции между двумя образовательными учреждениями является подобие их предложения – совпадение всех или части предлагаемых услуг. Эти учреждения соперничают за потребителя. Если совпадений нет, то нет и конкуренции. Конкуренция проявляется в том, что два рассматриваемых, конкурирующих учреждения создают взаимные угрозы в реализации своих услуг. Кроме того, конкуренция имеет ассиметричный характер, когда из утверждения, что учреждение «В» входит в число сильнейших конкурентов учреждения «А», обратного утверждения не следует.

Перечисленным условиям отвечает показатель относительных совпадений перечня оказываемых услуг для исследуемого – i -го и конкурирующего – j -го учреждений:

$$f_{ij} = \frac{m_{ij}}{M_i},$$

где m_{ij} – число совпадающих услуг ($i, j = \overline{1, n}$):

M_i – число услуг исследуемого i -го учреждения.

Значения показателя для каждой двух учреждений размещаются в квадратной несимметричной матрице размера $n \times n$, которая позволяет провести содержательную интерпретацию полученных результатов при рассмотрении матрицы по строкам и по столбцам.

Фактически показатель относительных совпадений характеризует угрозу учреждению i , исходящую от поставщика услуг j . Анализ матрицы позволяет дать характеристику каждому

услугодателю с двух позиций – как исследуемого и как конкурента. Все показатели в одной строке отражают степень влияния на i -поставщика услуг конкурентов, а в столбце – насколько j -е учреждение воздействует на другие.

Хорошо обозримое представление содержащихся в матрице результатов может быть получено с применением лепестковой диаграммы, которая позволяет наглядно представить ранжирование конкурентов для каждого учреждения при анализе диаграммы по лучам и охарактеризовать роль учреждения как конкурента при рассмотрении многоугольников диаграммы.

Показатель относительных совпадений (первый показатель в табл. 2), характеризующий взаимодействие двух поставщиков услуг в формате «услугодатель – услугодатель», является основой для построения других показателей конкурирующих учреждений в формате «услугодатель – группа услугодателей». Второй и третий показатели в табл. 2 построены на основании первого показателя, четвертый и пятый – на основании второго и третьего.

Таблица 2

Показатели конкуренции поставщиков услуг по перечню оказываемых услуг

Показатель		Обозначения и величины
Показатель относительных совпадений	$f_{ij} = \frac{m_{ij}}{M_i}$	m_{ij} – число совпадающих услуг ($i, j = \overline{1, n}$), M_i – число оказываемых услуг исследуемым i -ым услугодателем
Показатель внешней, входящей угрозы	$F_{i^*} = f_{i^*-1}$	$f_{i^*} = \sum_{j=1}^n f_{ij} = \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^n m_{ij}$
Показатель исходящей угрозы	$F_{*j} = f_{*j} - 1$	$f_{*j} = \sum_{i=1}^n f_{ij} = \sum_{i=1}^n \frac{m_{ij}}{M_i}$
Баланс суммарных исходящей и входящей угроз для k -го учреждения	$B_k = \frac{F_{*k}}{F_{k^*}}$	$F_{*k} = f_{*k} - 1$, $F_{k^*} = f_{k^*-1}$
Показатель конкурентоспособности услугодателя k к услугодателю l	$I_{kl} = \frac{F_{*k}}{F_{*l}}$	$F_{*k} = f_{*k} - 1$, $F_{*l} = f_{*l} - 1$

Содержание показателей и их интерпретация достаточно очевидны. Показатель входящей угрозы построен как сумма угроз со стороны всех конкурентов, кроме самого себя. Показатель входящей угрозы построен аналогично. Показатель баланса исходящей и входящей угроз B_k позволяет охарактеризовать положение исследуемого k -го услугодателя на фоне всех профессиональных участников рынка. Можно предложить, что значение показателя меньше единицы нежелательно. Показатель конкурентоспособности (пятый показатель) характеризует отношение суммарной исходящей угрозы исследуемого k -го учреждения к суммарной исходящей угрозе конкурирующего услугодателя с номером l . Исследуемый услугодатель конкурентоспособен если показатель I_{kl} имеет значение больше единицы. Соответствующая матрица имеет специальный вид, поскольку $I_{kl} = 1 / I_{lk}$.

Апробация методики исследования влияния применения интеграционного подхода к управлению отраслью образовательных услуг региона основана на ретроспективных данных о перечне реализуемых образовательных программ исследуемых вузов региона.

В целях проведения исследования влияния применения интеграционного подхода к управлению отраслью образовательных услуг региона на конкурентоспособность образовательных учреждений необходимо оценить роль уровня развития интеграции у поставщиков данных услуг в формировании конкурентной позиции последних. Структура оценки представлена в табл. 3.

Показатели оценки уровня развития интеграции в учебном заведении

Наименование показателей	Оценка
Группа показателей, характеризующих уровень развития интеграции между отдельными уровнями и компонентами управления	
Степень согласованности действий внутри структур управления у поставщиков услуг	
Степень функциональной разобщенности в структуре управления у поставщиков услуг	
Процент реализации возможности снижения трудоемкости управления в следствии развития интеграции	
Процент реализации возможности снижения объема документов в структуре управления в результате развития интеграционных процессов	
Уровень интеграции по группе	
Группа показателей, характеризующих уровень развития интеграционных процессов между стадиями жизненного цикла объекта управления	
Доля гарантированных рынков сбыта и эффективных кооперационных связей в общем объеме реализованных образовательных услуг	
Степень сбалансированности интересов внешних сторон	
Процент реализации возможности снижения издержек по оказанию образовательных услуг, обусловленных развитием интеграционных процессов	
Уровень интеграции по группе	
Группа показателей, характеризующих уровень развития интеграции по вертикали	
Процент поставок экономических ресурсов, осуществляемых на основе договоров	
Уровень удовлетворения спроса на образовательные услуги	
Уровень интеграции по группе	
Группа показателей, характеризующих уровень развития интеграции по горизонтали	
Степень ориентации на сотрудничество	
Степень инициативности персонала	
Степень разработанности совместных перспектив развития	
Уровень интеграции по группе	
Уровень развития интеграции в учебном заведении	

Оценка производится на основании статистических данных социологического опроса среди сотрудников высшего учебного заведения. Так как проведение сплошного наблюдения всех членов генеральной совокупности является относительно экономически нецелесообразным, определяется выборочная совокупность, которая образована, собственно, случайно, с бесповторным отбором экспертов. Образовав выборочную совокупность для оценки генеральной совокупности, получаем соответствующий вариационный ряд сотрудников, обладающих интересующими нас признаками. Выборочная доля и ошибка репрезентативности, возникающая в следствии того, что исследуется не вся совокупность, а только ее часть рассчитывается на основе следующей методики.

В целях повышения обоснованности результатов социологического опроса специалистов учебного заведения предлагается следующая методика формирования группы респондентов, выступающих в роли экспертов.

Для описания экспертов использована характеристика «компетентность», поскольку именно она, на наш взгляд, в значительной степени определяет достоверность экспертных оценок.

Оценка компетентности экспертов произведена на основе шкалы, каждый балл которой определен с помощью набора характеристик, оценивающих квалификацию эксперта. В состав данного набора вошли:

- 1) уровень квалификации эксперта в данной узкой специализации;
- 2) степень его знакомства с научными достижениями в исследуемой области;
- 3) практический опыт эксперта;
- 4) широта его кругозора.

Перечисленные характеристики оценены по 10-ти балльной шкале руководителями высшего звена, знающими по работе оцениваемого эксперта, и специалистами в конкретной области деятельности. Полученные характеристики приведены к одному показателю, характеризующему объективную оценку компетентности эксперта – h_{so} (путем сложения отдельных характеристик с последующим делением полученной суммы баллов на число характеристик). Также определен показатель относительной самооценки эксперта (субъективный показатель компетентности – h_{sc} по 10-ти балльной шкале).

Использовались следующие значения баллов:

- 10 – эксперт специализируется по данному вопросу;

8 – эксперт участвует в практическом решении данного вопроса, но он не входит в сферу узкой специализации;

5 – вопрос тесно связан с узкой специализацией эксперта (смежная прикладная дисциплина, смежная область практической деятельности);

3 – вопрос тесно не связан с узкой специализацией эксперта (знакомство с проблемой по литературным источникам, по опыту работы других предприятий и т.п.).

Компетентность эксперта по данному вопросу (в долях единицы) характеризуется следующим расчетом:

$$h_s = \frac{h_{SO} * h_{SC}}{100} \quad (1)$$

При решении задачи формирования репрезентативной группы респондентов определена сеть респондентов с использованием панельного метода. Состав панели в общем случае рассчитывается следующим образом:

$$N_{пан} = \frac{t_\alpha^2 \delta^2}{\varepsilon^2}, \quad (2)$$

где t_α – нормированное отклонение, соответствующее доверительной вероятности расчета α .

δ – среднее квадратическое отклонение оценки характеристик.

ε – абсолютная погрешность получаемой оценки.

Так как в данном случае панель формировалась заново, то δ задавалась в долях от среднее квадратического отклонения. Расчетная формула преобразуется и приобретает вид:

$$N_{пан} = \frac{t_\alpha^2}{\varepsilon_1^2}; \quad \varepsilon_1 = \frac{\varepsilon}{\delta}. \quad (3)$$

В связи с группировкой состава экспертов при определении объема экспертной панели две ранее обозначенные формулы позволили оценить минимальную численность экспертов с определенным уровнем компетентности. Общий объем панели определялся исходя из численности членов панели по наименьшей группе:

$$N_{цел} = N_{мин} / \alpha_{мин} \quad (4)$$

Где $N_{мин}$ – минимальная численность членов панели от наименьшей группы экспертов, человек;

$\alpha_{мин}$ – удельный вес экспертов, входящих в наименьшую группу, в общей массе экспертов.

Среднее квадратическое отклонение определено по формуле (5):

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (Ki_{факт} - K_{cp})^2}{n}}, \quad (5)$$

где $Ki_{факт}$ и K_{cp} – фактическая и средневзвешенная компетентность базовой группировки;

n – количество членов, участвующих в расчете среднее квадратического отклонения. Абсолютная погрешность получаемой оценки рассчитана по формуле (6):

$$\varepsilon = \frac{\sum_{i=1}^n |Ki_{факт} - K_{cp}|}{n}. \quad (6)$$

Обработка результатов проведенного социологического опроса позволяет сделать ряд выводов и рекомендаций по использованию возможностей для совершенствования системы управления с целью максимизации объема оказываемых образовательных услуг.

Выводы. Подводя итог всему, что было сказано выше, утверждаем, что в условиях конкуренции вложение средств, обусловленных активизацией использования интеграционного подхода к управлению отраслью образовательных услуг региона, рассматривается как плата за снижение риска в деятельности поставщиков образовательных услуг региона или предотвращение возможных в будущем более крупных потерь. Интеграционный подход выступает как страховой гарант успешного развития отрасли образовательных услуг региона в перспективе.

В дополнение к вышеизложенному заметим, что одним из преимуществ применения интеграционного подхода к управлению отраслью образовательных услуг является оперативное выявление потребностей работодателей в специалистах подготовленных в рамках лицензирования новых специальностей.

Анкета для опроса специалистов учебного заведения

Уважаемые коллеги !

Нами проводится исследование творческого потенциала и диагностику развития интеграционных процессов в отрасли образовательных услуг

(при заполнении анкеты необходимо подчеркнуть вариант, соответствующий Вашему мнению.

Заранее благодарим за помощь)

Какую функцию в учебном заведении Вы выполняете?

- руководитель
- специалист
- другое

Ваш пол?

- 1. мужской
- 2. женский

Ваш возраст?

- до 18 лет
- 19 – 25 лет
- 26 – 45 лет
- 36 – 45 лет
- 46 – 55 лет
- 56 и выше

Укажите Ваш стаж работы в данной области

- менее 1 года
- от 1 года до 3 лет
- от 3 до 5 лет
- от 7 до 10 лет
- свыше 10 лет

Укажите Ваш стаж работы у данного оператора рынка образовательных услуг

- менее 1 года
- от 1 года до 3 лет
- от 3 до 5 лет
- от 7 до 10 лет
- свыше 10 лет

Выделите процент принимаемых управленческих решений, опирающихся на данные маркетингового анализа от 0 до 100%

Какой процент работ, несовместимых занимаемой Вами должности, выполняется в течение рабочего дня?

Оцените процент освоенности прогрессивных технологий при осуществлении образовательного процесса от 0 до 100%

Оцените процент реализуемости творческих идей от 0 до 100%

Оцените уровень развития интеграции в вузе услуг по пятибалльной шкале

- 1. очень высокий – 5 баллов
- 2. высокий – 4 балла
- 3. средний – 3 балла
- 4. низкий – 2 балла
- 5. практически отсутствует – 1 балл

Оцените важность принимаемых решений на нижестоящих уровнях управления по трехбалльной шкале

- стратегические – 3 балла
- тактические – 2 балла
- оперативные – 1 балл

Имеется ли возможность у руководителей среднего звена принимать решения, затрагивать более, чем одну функцию?

- да
- нет

Осуществляется ли в вузе регулярный контроль повседневных решений подчиненных руководителей со стороны высшего руководства?

- да
- нет

Оцените процент реализации возможностей снижения трудоемкости управления вузом в следствии развития интеграционных процессов от 1 до 100%.

Оцените процент реализации возможностей снижения издержек по оказанию образовательных услуг, обусловленных развитием интеграционных процессов от 1 до 100%.

Оцените процент согласованности действий в аппарате управления вузом от 1 до 100%.

Благодарим за оказанную помощь!

Література

1. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320с.
2. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х томах: Пер. с фр. – М.: Международные отношения, 1997.
3. Елисеева И. И., Юзбашев М. М. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. И. И. Елисеевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Коротков А. В. Маркетинговые исследования. – М.: ЮНИТИ, 2005.
5. Коротков А. В., Третьяков Н. В. Сравнительный анализ товарного ассортимента конкурирующих предприятий отрасли. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2002.

Надійшла 19.04.2009