

**Формирование портфеля услуг учреждения  
профессионального образования с использованием  
модифицированной матрицы бостонской  
консалтинговой группы**

Под портфелем услуг профессионального образования понимается совокупность услуг, которые оказывает высшее учебное заведение в данное время или на определенный период времени.

Для управления портфелем услуг профессионального образования предлагается провести их анализ с целью выявления наиболее перспективных направлений деятельности ВУЗа на рынке образовательных услуг. С этой целью можно воспользоваться следующими методами оценки:

- прямые методы;
- косвенные методы;
- графические методы;
- матричные методы.

Автором предлагается использовать матрицу «Бостонской консалтинговой группы», модифицированную таким образом, чтобы, с одной стороны, сохранить ее основные достоинства, включая простоту визуального восприятия и привычную терминологию, а с другой стороны – использовать ее для анализа портфеля услуг профессионального образования с учетом их особенностей.

В качестве базовой единицы исследования выступает «конкретный вид услуг профессионального образования», который востребован на рынке труда.

В качестве характеристики каждой группы услуг (горизонтальной оси модифицированной матрицы) выступает параметр К (доля рынка) и (вертикальной оси матрицы) параметр Т (востребованность на рынке).

Затем для каждой группы услуг определяется пространство координат, где одна из них – К – характеризует долю каждой группы в общем объеме предоставляемых услуг, а другая – Т – долю в темпе изменения объема предоставляемых на рынке услуг.

После вычисления данных значений для каждой группы товаров получаем параметрический график: «Звезды», «Дойные коровы», «Собаки», «Трудные дети», – на основании которого делаем выводы о целесообразности оказания определенного вида услуг профессионального образования с целью повышения конкурентоспособности ВУЗа.

«Звезды»: высокий рост рынка и высокая доля рынка. Долю рынка необходимо сохранять или увеличивать. «Дойные коровы»: высокая доля на рынке, но низкий рост рынка. «Дойных коров» необходимо беречь и максимально контролировать. «Собаки»: низкий рост и низкая доля на рынке. От «собак» нужно избавляться. «Трудных детей» необходимо изучать. В перспективе они могут стать как звездами, так и собаками. Если существует возможность перевода данной категории услуг в звезды, то необходимо вкладывать дополнительные денежные средства на повышение качества оказания образовательной услуги, иначе искать возможности предоставления новых видов услуг. Поэтому в отношении этой группы услуг – «Трудные дети» – необходим дополнительный анализ.

Использование модифицированной матрицы Бостонской консалтинговой группы при управлении портфелем услуг профессионального образования, позволит, по мнению автора, выделить услуги профессионального образования, которые востребованы на рынке, а, следовательно, повлиять на конкурентоспособность ВУЗа.

Под конкурентоспособностью ВУЗа при этом понимается экономическая категория, отражающая его способность выпускать конкурентоспособную «услугу», его конкурентные преимущества по отношению к другим организациям сферы образования внутри страны и за ее пределами.

Л. Н. Бондарева, У. В. Пермякова

*Екатеринбург*

### **Продвижение высших образовательных учреждений на рынке образовательных услуг**

В наше время стремительно растет и развивается современный рынок образовательных услуг. За последние годы на этом рынке сложилась серьезная и сложная ситуация. Открылось огромное количество филиалов, которые стремятся найти как можно больше абитуриентов. Для этого они