

**Управление образовательными программами на основе стоимостной
оценки студенческого клиентского капитала направления подготовки
(специальности)**

Ломоносов А.В., аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

Аннотация. В статье представлен методический подход к стоимостной оценке студенческого клиентского капитала для целей открытия нового направления подготовки (специальности) в высшем учебном заведении. Предложена авторская методика к анализу регионального рынка образовательной услуги (на примере Сибирского федерального округа). Предложены методы, позволяющие определить объем рынка направлений подготовки (специальностей) высшего образования.

Ключевые слова: студенческий клиентский капитал, рынок образовательных услуг, стоимостная оценка, высшее образование.

**Management of educational programs based on the value assessment of student
client capital training (specialty)**

Lomonosov A.V., postgraduate student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Annotation. The paper presents a methodical approach to the cost estimation of student client capital for the purposes of opening a new direction of training (specialty) in a higher educational institution. The author's methodology for analyzing the regional market of educational services (on the example of the Siberian Federal District) is offered. The methods for determining the volume of the market of higher education training areas (specialties) are proposed.

Key words: student client capital, educational services market, cost estimation, higher education.

Введение. Открытие нового направления подготовки (специальности) в высшем учебном заведении – процесс трудоемкий, строго регламентированный, связан с большим объемом подготовительной работы. Ниже представлен перечень документов, которые содержат требования к реализации образовательных программ:

- Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ;

- Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04 мая 2011 г. №99-ФЗ;

- Положение о лицензировании образовательной деятельности, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 ноября 2013 г. № 966;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 декабря 2013 г. № 1367 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;

- Приказ Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки от 05.09.2011 № 1953 «Об утверждении лицензионных нормативов к наличию у лицензиата учебной, учебно-методической литературы и иных библиотечно-информационных ресурсов и средств обеспечения образовательного процесса по реализуемым в соответствии с лицензией на осуществление образовательной деятельности образовательным программам высшего профессионального образования»;

- Порядок приема на обучение по образовательным программам высшего образования, ежегодно утверждаемым Министерством образования и науки Российской Федерации;

- Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования;
- Устава вуза и иных локальных нормативных актов.

Принятия решение об открытии образовательной программы включает в себя сбор информации о потребностях в подготовке кадров в регионе, целевой аудитории (потенциальные абитуриентах), информацию о контрольных цифрах приема граждан по направлениям подготовки (специальностям) для обучения за счет средств федерального бюджета, конкурсную ситуацию при приеме в других вузах региона, перспективы трудоустройства, потенциальные и реальные деловые партнеры. Можно заметить, что в практике не закреплено использование стоимостных показателей экономической эффективности при реализации нового направления подготовки (специальностей).

Целью данной статьи автор ставит обосновать решение о реализации нового направления подготовки (специальности) с помощью стоимостной оценки студенческого клиентского капитала.

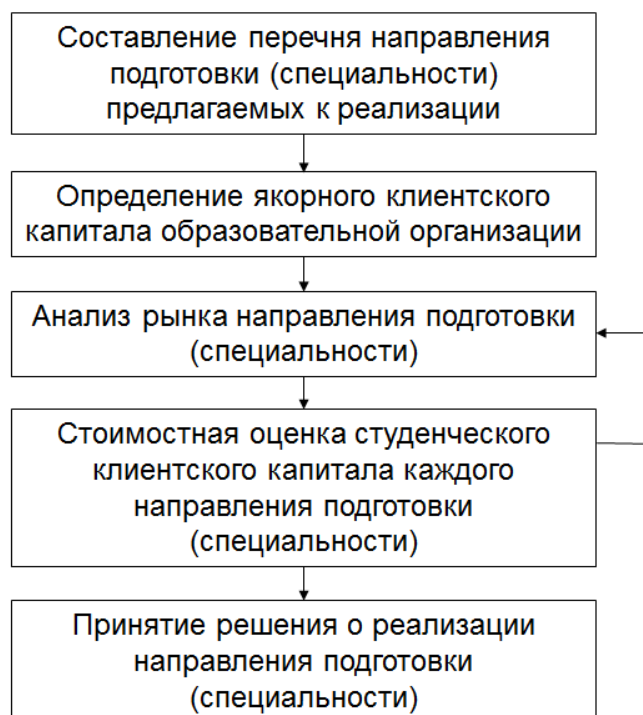


Рис. 1 – Авторский методический подход к принятию решения о реализации направления подготовки

На первом этапе необходимо определить перечень потенциальных к открытию направлений подготовки (специальностей) исходя из возможностей образовательной организации. На следующем этапе происходит определение якорного клиентского капитала вуза и определение вектора дальнейшего развития (диверсификация доходов, наращивание доли студенческого клиентского капитала и т. д.)¹.

На третьем этапе важно проанализировать и спрогнозировать емкость рынка, в первую очередь регионального и количество конкурентов. Если направление подготовки (специальность) не представлено в регионе, то формируется список регионов со схожими параметрами.

В качестве базы исследования для прогнозирования объема рынка по направлению подготовки (специальности) был рассмотрен Сибирский федеральный округ, который представлен десятью регионами. Исследования проведены на данных мониторинга приема на высшее образование по экономическим направлениям подготовки (специальностям)².

Однако, стоит учитывать тот факт, что ФГОС и мониторинг качества приема в вузы группируют экономические направления подготовки (специальности) различно. В табл. 1 приведен анализ вариантов группировок.

Основываясь на данных мониторинга, в табл. 2 представлены ретроспективные данные группы «Экономика». Рассчитана сумма, которую заплатили студенты 1 курса за обучение в регионе, поступив на коммерческие места по договорам об образовании на обучение по образовательным программам высшего образования.

¹ Ломоносов А.В. Высшие учебные заведения как объект стоимостной оценки клиентского капитала / А. В. Ломоносов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 2. – № 9(117). – С. 54-61. – DOI 10.36871/ek.up.p.r.2021.09.02.007.

² Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики - мониторинг качества приема в вузы. [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <https://ege.hse.ru/> (дата обращения: 10.10.2021).

Таблица 1

Варианты группировки экономических направлений

Направления подготовки (специальности)	Согласно ФГОС 38.03.00 «Экономика и управление»	Согласно ФГОС 38.05.00 «Экономика и управление»	Группировка согласно мониторингу качества приема в вузы ²					
			Экономика	Бизнес-информатика	Государственное и муниципальное управление	Менеджмент (помимо 27.03.05; 56.05.01; 56.05.04)	Сфера обслуживания (помимо 43.03.01; 43.03.02; 43.03.03; 49.03.03)	
38.03.01 Экономика	+		+					
38.03.02 Менеджмент	+						+	
38.03.03 Управление персоналом	+						+	
38.03.04 Государственное и муниципальное управление	+					+		
38.03.05 Бизнес-информатика	+				+			
38.03.06 Торговое дело	+							+
38.03.07 Товароведение	+							+
38.03.10 Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура	+							+
38.05.01. Экономическая безопасность		+	+					
38.05.02. Таможенное дело		+	+					

Таблица 2

Объем рынка образовательной услуги по группе «Экономика»

Регион СФО	2017		2018			2019			2020		
	Кол-во вузов, шт.	Объем, млн. руб.	Кол-во вузов, шт.	Объем, млн. руб.	Темп прироста, %	Кол-во вузов, шт.	Объем, млн. руб.	Темп прироста, %	Кол-во вузов, шт.	Объем, млн. руб.	Темп прироста, %
Республика Алтай	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	1	0,36	н/д
Республика Тыва	н/д	н/д	1	3,15	н/д	1	3,19	1,52	1	5,508	72,44
Республика Хакасия	н/д	н/д	2	6,05	н/д	1	2,31	-61,91	1	0,585	-74,63
Алтайский край	3	21,31	6	38,81	82,13	5	31,47	-18,91	6	26,84	-14,72
Красноярский край	3	40,91	6	67,09	63,89	4	57,3	-14,59	4	63,91	11,53
Иркутская область	5	87,52	9	86,71	-0,93	5	85,14	-1,81	6	64,1	-24,71
Кемеровская область	4	15,56	8	28,69	84,35	6	17,3	-39,70	6	9,54	-44,84
Новосибирская область	10	111,57	13	134,15	20,24	9	101,67	-24,21	10	113,67	11,80
Омская область	4	37,35	6	52,9	41,64	5	48,3	-8,69	6	38,97	-19,32
Томская область	2	15,90	2	22,01	38,40	2	21,02	-4,49	3	17,79	-15,36
ИТОГО	31	330,14	53	439,56	33,14	38	367,7	-16,35	44	341,27	-7,19

Составлено автором на основе [3].

На основе выше представленных данных за три года (2017-2019) была спрогнозирована емкость рынка по группе «экономика» на 2020 год с помощью пяти методов. Результаты сопоставлены с фактом приема и стоимостью первого курса, для выявления наиболее точного способа прогнозирования. В связи с тем, что по республикам Алтай, Тыва, Хакассия не представлены данные в полном объеме, данные субъекты были исключены из прогнозной модели.

Таблица 3

Ошибка прогноза емкости рынка СФО по 2020 году (группа «Экономика»), %

Регион	Метод линейного тренда	Линейная аппроксимация по методу наименьших квадратов	Метод экспоненциального тренда	Метод линейного приближения по методу наименьших квадратов	Метод экспоненциального приближения
Алтайский край	51,62	-5,19	-9,15	-81,07	93,00
Красноярский край	11,84	-26,57	-28,60	-87,20	38,92
Иркутская область	31,16	36,75	36,75	-101,86	27,36
Кемеровская область	133,23	105,92	96,49	-90,90	110,86
Новосибирская область	-6,84	6,22	6,00	-104,35	-22,73
Омская область	46,62	4,46	3,12	-85,95	74,97
Томская область	39,17	-3,97	-4,92	-85,62	71,21
ИТОГО	22,10	5,59	4,53	-94,50	25,63

По анализу получившихся данных, автор статьи предлагает использовать при расчете емкости регионального рынка образовательной услуги высшего образования по направлениям подготовки метод линейной аппроксимация по методу наименьших квадратов.

На четвертом этапе методического подхода происходит процедура оценки стоимости клиентского капитала методом дисконтирования будущих денежных потоков с учетом универсальных мультипликаторов направления подготовки для вузов страны и локальных средних мультипликаторов уровней подготовки исследуемого вуза, а также прогнозной емкости рынка³.

³ Ломоносов А.В. Метод оценки клиентского капитала высших учебных заведений. Журнал «Научные записки НГУЭУ», выпуск 2. – Новосибирск: НГУЭУ, – 2019. – С.35-36

Заключительным этапом является сравнение полученных стоимостных оценок выбранных направлений подготовки (специальностей) и принятие решений на основе финансовых показателей о лицензировании и наборе абитуриентов.

Авторский методический подход позволяет уйти от субъективных оценок и позволяет принимать решения об открытии нового направления подготовки (специальности) на основе финансовых показателей – оценки стоимости студенческого клиентского капитала.

Библиографический список

1. Ломоносов А.В. Метод оценки клиентского капитала высших учебных заведений. Журнал «Научные записки НГУЭУ», выпуск 2. – Новосибирск: НГУЭУ, – 2019. – С.35-36

2. Ломоносов А.В. Высшие учебные заведения как объект стоимостной оценки клиентского капитала / А. В. Ломоносов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 2. – № 9(117). – С. 54-61. – DOI 10.36871/ek.up.p.r.2021.09.02.007.

3. Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики - мониторинг качества приема в вузы. [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <https://ege.hse.ru/> (дата обращения: 10.10.2021).

References

1. Lomonosov A.V. The method of evaluation of client capital of higher educational institutions. Journal «Scientific Notes of NSUEU», Issue 2. –Novosibirsk: NSUEM, – 2019. – С.35-36

2. Lomonosov A.V. Higher educational institutions as an object of value assessment of client capital / A.V. Lomonosov // Economics and Management: problems, solutions. – 2021. – Т. 2. – № 9(117). – С. 54-61. – DOI 10.36871/ek.up.p.r.2021.09.02.007

3. National Research University Higher School of Economics - monitoring the quality of admission to universities. [electronic resource] – Mode of access. –URL: <https://ege.hse.ru/> (date of access: 10.10.2021).