

УДК 331.5:378.22

Д. М. Загірняк

кандидат економічних наук, доцент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
deniszagirniak@gmail.com

МАГІСТРАТУРА: ОСВІТНІЙ ПРАГМАТИЗМ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Усі вищі навчальні заклади України пройшли процедуру ліцензування, яка за формальними ознаками дозволила їм здійснювати підготовку висококваліфікованих фахівців, у тому числі і магістерського рівня. Потім відбулася процедура акредитації, яка підтверджувала можливість вищих навчальних закладів здійснювати підготовку магістрів. Абсолютна більшість українських закладів успішно пройшли обидва випробування. За останні два десятиліття більшість навчальних закладів збільшували обсяги ліцензійного набору у магістратуру, пояснюючи це значним попитом. Успішність одних надихнула інших на освоєння нових галузей знань. Збільшення обсягів пропозиції за окремими спеціальностями посилювало конкурентну боротьбу у цьому сегменті ринку послуг вищої освіти. Кожен вищий навчальний заклад самостійно вибирає стратегію і тактику дій, орієнтуючись на власні можливості, з одного боку, і ринкову ситуацію, з іншого. Проведений неупереджений аналіз реалізації потенціалу вищих навчальних закладів Полтавської області з позицій індивідуальних і колективних досягнень дозволив з'ясувати наскільки прагматизм перевищує амбіції закладів. Під час аналізу у діях навчальних закладів з приводу магістерської підготовки виявлені ознаки прагматизму, що демонструє рівень реалізації освітнього потенціалу закладу. Доведено, що показник «обсяг ліцензійного набору» набуває номінального характеру, а, отже, доцільно знизити його статус з нормативного до орієнтовного. Навчальні заклади мають у номенклатурі комерційно успішні програми підготовки магістрів, які дозволяють їм компенсувати втрати за іншими. Оцінка абсолютного і відносного прагматизму у діях закладів з приводу реалізації програм підготовки магістрів довела, що кількість конкурентів або їх відсутність не визначає здатність закладів реалізувати освітній потенціал. Не конкуренція визначає затребуваність освітнього потенціалу закладу, а поведінка споживачів, яку не завжди відрізняє прагматизм.

Ключові слова: вища освіта, магістратура, ліцензування, освітній потенціал вищих навчальних закладів, абсолютний освітній прагматизм, відносний освітній прагматизм.

JEL Classification: I 200, I 210, A130.

D.M. Zagirniak

Ph. D. (Economics), Associate Professor

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University
deniszagirniak@gmail.com

MASTER COURSE: EDUCATIONAL PRAGMATISM OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS

All universities in Ukraine have passed the licensing process, which allow them to train highly skilled professionals, including master's level. Then the accreditation procedure has passed, which confirmed the possibility of higher education to train masters. The vast majority of Ukrainian schools have passed both tests successfully. During two recent decades most educational establishments have increased the amount of licensed enrollment in the master course explaining it by a considerable demand. Somebody's success inspired others to master new fields of knowledge. Increase of the amount of supply in particular specialties intensified the competition at this segment of the higher education services market. Each high school selects strategies and tactics, based on their own ability, on the one hand, and the market situation on the other. Conducted analysis of the capacity of Poltava region higher education institutions from the standpoint of individual and collective achievements allowed to find out how much pragmatism exceeds institutions' ambition. The analysis revealed signs of pragmatism in the educational establishment activity concerning the master training, which demonstrates the level of realization of the establishment educational potential. It has been proved that "amount of licensed enrollment" index acquires a nominal character, so it is expedient to reduce its status from a normative to an approximate one. Educational establishments have in their nomenclature the commercially successful master

training curricula that enable compensation for losses by other programs. The assessment of the absolute and relative pragmatism in the establishment activity concerning realization of master training programs proved that the number of competitors or their absence do not denote the ability of the establishments to realize their educational potential. It is not competition that determines the demand for the establishment educational pragmatism but the consumer's behavior which is not always notable for pragmatism.

Keywords: higher education, master course, licensing, educational potential of higher educational establishments, absolute educational pragmatism, relative educational pragmatism.

JEL Classification: I 200, I 210, A130.

Д. М. Загирняк

кандидат економічних наук, доцент

Кременчугський національний університет імені Миколи Остроградського

deniszagiriak@gmail.com

МАГИСТРАТУРА: ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРАГМАТИЗМ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Все высшие учебные заведения Украины прошли процедуру лицензирования, которая по формальным признакам позволила им осуществлять подготовку высоко квалифицированных специалистов, в том числе и магистерского уровня. Затем состоялась процедура аккредитации, которая подтверждала возможность высших учебных заведений осуществлять подготовку магистров. Абсолютное большинство украинских учебных заведений успешно прошли оба испытания. За последние два десятилетия большинство учебных заведений увеличивали объемы лицензионного набора в магистратуру, объясняя это большим спросом. Успешность одних вдохновила других на освоение новых областей знаний. Увеличение объемов предложения по отдельным специальностям усиливало конкурентную борьбу в этом сегменте рынка услуг высшего образования. Каждое высшее учебное заведение самостоятельно выбирает стратегию и тактику действий, ориентируясь на собственные возможности, с одной стороны, и рыночную ситуацию, с другой. Проведенный анализ реализации потенциала высших учебных заведений Полтавской области с позиций индивидуальных и коллективных достижений позволил выяснить насколько прагматизм превышает амбиции заведений. При анализе магистерской подготовки обнаружены признаки прагматизма в действиях учебных заведений, демонстрирующие уровень реализации образовательного потенциала учреждения. Доказано, что показатель «объем лицензионного набора» приобретает номинальный характер, а, следовательно, целесообразно снизить его статус с нормативного до ориентировочного. Учебные заведения имеют в номенклатуре коммерчески успешные программы подготовки магистров, которые позволят им компенсировать потери от других. Оценка абсолютного и относительного прагматизма учреждений в реализации программ подготовки магистров доказала, что количество конкурентов или их отсутствие не определяет способность реализовывать образовательный потенциал. Не конкуренция определяет востребованность образовательного потенциала заведения, а поведение потребителей, которое не всегда отличает прагматизм.

Ключевые слова: высшее образование, магистратура, лицензирование, образовательный потенциал высших учебных заведений, абсолютный образовательный прагматизм, относительный образовательный прагматизм.

JEL Classification: I 200, I 210, A130.

Постановка проблеми. Терміни «магістратура» і «ліцензування» є символами розбудови української сфери вищої освіти (СВО), що почалася більше чверті століття назад. Усі вищі навчальні заклади (далі – ВНЗ) пройшли процедуру ліцензування, яка за формальними ознаками дозволяла їм здійснювати підготовку висококваліфікованих фахівців, у тому числі і магістерського рівня. Потім відбувалася процедура акредитації, яка підтверджувала можливість ВНЗ здійснювати підготовку магістрів. Абсолютна більшість закладів успішно пройшли обидва випробування і продовжували збільшувати обсяги ліцензійного набору, пояснюючи це значним попитом на магістерську програму підготовки. Спостерігаючи за успішністю інших, чимало ВНЗ стали освоювати нові галузі знань. Збільшення обсягів пропозиції за окремими спеціальностями посилювало конкурентну боротьбу на локальних ринках послуг вищої освіти (ПВО). Кожен ВНЗ самостійно вибирає стратегію і тактику дій, орієнтуючись на власні можливості, з одного боку, і ринкову ситуацію, з іншого. Тому уявляється досить актуальним неупереджений аналіз реалізації потенціалу ВНЗ щодо реалізації магістерських програм підготовки з позицій індивідуальних і колективних досягнень.

Такий аналіз дозволить з'ясувати, наскільки прагматизм перевищує неприборкані амбіції закладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема реалізації потенціалу ВНЗ у конкурентному середовищі не втрачає актуальності протягом двох останніх десятиліть. С. Натрошвілі (Натрошвілі, 2015) розглядає конкурентні переваги в контексті розвитку стратегічного потенціалу ВНЗ. В. Сацик (Сацик, 2013) вивчає базові чинники становлення конкурентоспроможних університетів. О. Козак (Козак, 2011) характеризує маркетингову стратегію конкурентної боротьби ВНЗ. І. Кукурудза (Кукурудза, 2011) розв'язує проблеми функціонування та розвитку ринку ПВО в Україні. Т. Огаренко (Огаренко, 2009) аналізує особливості попиту на ПВО для прогнозування. О. Кратт, М. Артюхіна (Кратт, Артюхіна, 2008) вивчають градієнти соціально-економічного потенціалу вищої школи. А. Бойко (Бойко, 2010) аналізує прагматичне спрямування ВО на постачання кадрів вищої кваліфікації на ринок робочої сили. Г. Мендіола (Mendiola, 2012) поєднує конкуренцію та рейтинг ВНЗ. Усі науковці ототожнюють СВО з ринком ПВО. Програма підготовки магістрів розглядається як окремий сегмент ПВО. Визнається наявність надлишкової кон'юнктури на ринку ПВО, що породжує конкуренцію ВНЗ. Водночас з тим, обмаль досліджень, які визначають вплив конкуренції на реалізацію потенціалу ВНЗ.

Мета статті – виявити у діях вищих навчальних закладів щодо реалізації програм магістерської підготовки ознак прагматизму, який за умов надлишкової пропозиції дозволяє реалізувати задекларований у ліцензійному наборі потенціал закладу.

Основні результати дослідження. Досягнення мети передбачає розв'язання низки завдань. Перше завдання – побудова інструментарію дослідження. Сфера дослідження має три параметри. Часовий параметр становить 2016 р. набору. Просторовий параметр обмежений Полтавською областю. Товарно-галузевий параметр становить освітній ступінь «Магістр» (сегмент M) згідно зі Ст. 5 Закону України «Про вищу освіту». Специальності, наведені у Переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів ВО (Перелік), є ПВО, що задовольняють освітні потреби. Галузі знань у Переліку уособлюють товарні групи, оскільки спеціальності об'єднані за ознакою ідентичності знань, тобто призначені задовольняти схожі освітні потреби. Освітню послугу позначено $ПВО_{\tau}^m$, де індекс m означає сегмент ринку M , а індекс τ – шифр спеціальності згідно з Переліком.

На вибір саме цих параметрів вплинула думка Г. Мендіоли (Mendiola, 2012). Він убачає, що у гонитві за репутацією в умовах конкуренції деякі ВНЗ прагнуть рівнятися на ВНЗ світового рівня. Нормативи акредитації, орієнтовані на ці заклади, автор вважає ганебними, оскільки їх рейтинги не можна задіяти у змаганні за якість знань. Більшість ВНЗ знаходиться за межами світового рейтингу, але це не означає, що якість знань у них низька, оскільки у них інша місія – кадрове забезпечення ринку праці. У сегменті M діяли Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського (КрНУ); Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (ПолтНТУ); Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленко (ПНПУ); ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ); Полтавська державна аграрна академія (ПДАА); ВДНЗ України «Українська медична стоматологічна академія» (УМСА).

Освітній потенціал ВНЗ щодо підготовки магістрів за спеціальністю посвідчує показник «обсяг ліцензованого набору за спеціальністю за програмою підготовки магістрів» (l_{τ}^m). О. Кратт і М. Артюхіна (Кратт, Артюхіна, 2008) вважають, що ресурсний потенціал ВНЗ складається з об'єднання можливостей ВНЗ, які відповідають ліцензійним і акредитаційним вимогам і забезпечують конкурентні переваги на ринку [6, с. 94]. Подібно до промисловості, l_{τ}^m є «виробничою потужністю» ВНЗ, яку неможливо перевищити, але складно реалізувати на ринку ПВО. Реальний попит на ПВО ілюструє показник «кількість осіб, зарахованих на програму підготовки магістрів за спеціальністю» (q_{τ}^m). Якщо $l_{\tau}^m = q_{\tau}^m$, то потенціал реалізовано повністю, а якщо $l_{\tau}^m \neq q_{\tau}^m$, то йдеться про рівень абсолютного освітнього прагматизму, який визначає відповідність потенціалу реальному попиту на ПВО: $r_{\tau}^m = q_{\tau}^m / l_{\tau}^m$.

Стосовно цього С. Натрошвілі (Натрошвілі, 2015) наполягає, що конкурентна позиція ВНЗ має бути як сформованою, так і усвідомленою споживачем ПВО. Вона виявляється шляхом визначення ступеня задоволеності споживачів. Прикметник «абсолютний» використано, як за формою, бо застосовані безвідносні величини, так і, за суттю, оскільки означає те, що залежить безпосередньо від ВНЗ (самодостатність) і протиставляється відносному – умовному, що не залежить від ВНЗ. Термін «прагматизм» указує на наявність досвіду, що дозволяє досягти відповідності між бажаним і можливим. А. Бойко (Бойко, 2010) вважає, що практично-прагматичне спрямування освіти підвищує відповідальність особи за освіту, завдяки вибору, де превалюють інтереси особи, а не абстрактна «суспільна потреба». Сукупність l_{τ}^m у межах ВНЗ позначено символом l^m , а сукупність $q_{\tau}^m - q^m$. Загальний абсолютний прагматизм ВНЗ позначено символом r^m . Символом f_{τ}^m позначено обсяг державного замовлення ВНЗ за спеціальністю. Джерелом інформації щодо значень l_{τ}^m , q_{τ}^m і f_{τ}^m є інформаційний ресурс про вступну кампанію до ВНЗ у 2016 р.: <http://www.vstup.info>.

Ситуація у сегменті дозволяє зауважити, що ВНЗ має можливість вибирати один із двох напрямів освоєння ринку: спеціалізацію чи універсальність. Товарна спеціалізація передбачає підготовку магістрів одним ВНЗ, що значно підвищує шанси кожного закладу на реалізацію освітнього потенціалу. С. Натрошвілі (Натрошвілі, 2015) пояснює, що у класичному розумінні ВНЗ не конкурують, бо надають унікальні ПВО, орієнтуючись на певних споживачів. Конкуренція можлива між ВНЗ, коли для споживача не має значення, у якому ВНЗ отримувати ПВО. Товарна універсальність передбачає зіткнення інтересів кількох ВНЗ завдяки сумісному опануванню однієї або більше спеціальностей у одній або кількох галузях знань, що послаблює шанси кожного щодо реалізації потенціалу. Із 114 спеціальностей, зазначених у Переліку, ВНЗ Полтавщини освоїли 55, тобто 51,75 % товарного асортименту ще не освоєно. За усіма спеціальностями освоєні п'ять галузей знань: «Освіта», «Управління та адміністрування», «Біологія», «Архітектура та будівництво», «Сфера обслуговування», а не освоєні три: «Богослов'я», «Воєнні науки, національна безпека, безпека державного кордону», «Цивільна безпека».

Водночас з 55 $ПВО_{\tau}^m$, що надають ВНЗ Полтавщини, 29 послуг надає один ВНЗ, 14 послуг надають два ВНЗ, шість послуг – три ВНЗ, п'ять послуг – чотири ВНЗ і одну послугу – п'ять ВНЗ. Те, що по більшості ПВО на ринку має одного постачальника, дозволяє припустити, що за відсутності конкуренції ВНЗ мають більше шансів реалізувати потенціал. Конкуренція закладів із 26 ПВО свідчить про наявність загрози для реалізації їх освітнього потенціалу. Але, навіть за відсутності конкуренції, ніхто не застрахований від нехтування клієнтів. Вісім років тому Т. Огаренко (Огаренко, 2009) вважала, що на ринку ПВО України пропозиція перевищує попит, що спричиняє конкуренцію ВНЗ за абітурієнтів.

Конкуренція та примхи споживачів обумовлюють рівень r_{τ}^m . Отже, доречним є питання щодо нижньої межі рівня r_{τ}^m . І. Кукурудза (Кукурудза, 2011) зазначає, що ВНЗ борються за більші ліцензійні обсяги, але з малими обсягами набору студентів освітня діяльність може виявитися збитковою. Оскільки ВНЗ здійснює підготовку за кількома спеціальностями, то низький рівень r_{τ}^m за однією спеціальністю може бути компенсовано високим за іншою. За цієї умови доцільність діяльності ВНЗ визначає нижній поріг r^m , але при цьому кожен заклад матиме власний поріг. Однак, ВНЗ у секторі M можуть бути диференційовані за значенням r_{τ}^m . Вибір значення 0,50 для r_{τ}^m у якості критерію диференціації є переважно мірою емоційним, ніж економічно обґрунтованим. Для трьох із шести ВНЗ Полтавщини, що здійснюють магістерську підготовку, значення r^m у 2016 р. н. не перевищувало 0,50. Якщо ВНЗ погодилися на цей рівень r^m , то він прийнятний з фінансово-економічного аспекту. Імовірно, коли ВНЗ

визначали, а потім захищали значення I_{τ}^m , то дещо завищили ресурсний потенціал.

Таблиця 1

Характеристика номенклатури КрНУ у секторі М

Шифр і найменування спеціальності	l_{τ}^m	f_{τ}^m	q_{τ}^m	r_{τ}^m	dl_{τ}^m	dq_{τ}^m	dr_{τ}^m
011 – Освітні, педагогічні науки	20	4	15	0,75	19,80	88,24	4,45
014 – Середня освіта	5	3	5	1,00	4,00	6,49	1,62
029 – Інформаційна, бібліотечна та архівна справа	50	11	19	0,38	40,65	38,77	0,95
035 – Філологія	15	7	12	0,80			
051 – Економіка	20	5	15	0,75	5,93	10,27	1,73
053 – Психологія	15	3	13	0,87	60,00	56,52	0,94
061 – Журналістика	15	4	12	0,80			
71 – Облік і оподаткування	25	5	16	0,64	7,31	8,38	1,15
72 – Фінанси, банківська справа та страхування	25	4	19	0,76	4,42	7,79	1,76
73 – Менеджмент	70	17	56	0,80	9,10	19,37	2,12
74 – Публічне управління та адміністрування	70	7	18	0,26	30,04	25,35	0,84
075 – Маркетинг	10	5	9	0,90	9,01	22,50	2,49
76 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	5	4	5	1,00	1,65	2,79	1,69
081 – Право	31	6	30	0,97	36,47	83,33	2,28
101 – Екологія	15	7	8	0,53	23,08	33,33	1,44
113 – Прикладна математика	5	3	3	0,60	16,67	27,27	1,64
122 – Комп'ютерні науки та інформаційні технології	20	18	18	0,90	32,25	36,00	1,12
123 – Комп'ютерна інженерія	15	10	14	0,93	33,33	31,81	0,95
131 – Прикладна механіка	50	6	14	0,28	50,00	36,84	0,74
132 – Матеріалознавство	5						
133 – Галузеве машинобудування	35	17	22	0,63	46,66	44,00	0,94
141 – Електроенергетика, електротехніка та електромеханіка	72	30	48	0,67	52,56	56,47	1,07
151 – Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології	37	24	31	0,84			
163 – Біомедична інженерія	5	5	5	1,00			
172 – Телекомунікації та радіотехніка	15	5	6	0,40	33,33	18,18	0,54
183 – Технології захисту навколишнього середовища	15	7	7	0,47	17,65	25,00	1,42
193 – Геодезія та землеустрій	31	1	25	0,81	38,27	38,46	1,01
242 – Туризм	20	4	11	0,55	25,97	26,19	1,01
274 – Автомобільний транспорт	31	8	15	0,48	43,66	27,77	0,63
275 – Транспортні технології	30	7	17	0,57			
Усього	777	237	488	0,63	10,87	13,85	1,27

Джерело: авторська розробка

Коли ВНЗ ліцензував спеціальність, підготовка за якою вже здійснювалась у сегменті M іншим закладом або закладами, він, напевно, розраховував розширити коло споживачів цієї ПВО, або переманити споживачів у майбутнього конкурента. Ідеальною є ситуація, коли всі конкуренти повністю змогли реалізувати свій освітній потенціал. Але інтерес до спеціальності не може бути тривалим, оскільки ринок праці насичується фахівцями певної професії і кваліфікації. Неминуча ситуація, коли ВНЗ не зможуть повною мірою реалізувати свої освітні потенціали, але при цьому рівні r_{τ}^m закладів будуть різні. За цих умов частку ВНЗ у сукупній пропозиції конкретної ПВО сегменту M слід уважати його відносним потенціалом (dl_{τ}^m), а частку у сукупному обсязі прийому студентів на цю спеціальність – відносною реалізацією потенціалу (dq_{τ}^m). Визначаючи поняття «конкурентоспроможний університет», В. Сацик (Сацик, 2013) указує на спроможність ВНЗ займати та утримувати стійкі позиції на певних сегментах ринку завдяки ефективній реалізації науково-педагогічного потенціалу» [2, с. 77]. Відношення dl_{τ}^m до dq_{τ}^m є коефіцієнтом відносного прагматизму ВНЗ (dr_{τ}^m). Величина dr_{τ}^m характеризує міру реалізації потенціалу за спеціальністю одним ВНЗ відносно інших, інакше кажучи, міру реалізації освітніх амбіцій. О. Козак (Козак, 2011) відносить потенціал ВНЗ до внутрішніх чинників конкурентоспроможності.

Відношення $dr_{\tau}^m \geq 1$ свідчить про більшу прагматичність у діях ВНЗ щодо реалізації конкретної ПВО відносно інших закладів. За наявності конкуренції на локальному ринку завжди знайдуться ВНЗ, для яких за окремою ПВО $dr_{\tau}^m \geq 1$, і ВНЗ, для яких $dr_{\tau}^m < 1$ за умови відсутності ідеальної ситуації. Поділ ПВО за значеннями $dr_{\tau}^m \geq 1$ і $dr_{\tau}^m < 1$ у поєднанні зі значеннями $r_{\tau}^m \geq 0,50$ і $r_{\tau}^m < 0,50$ дозволяє виділити чотири групи ПВО. До групи S належать ПВО з параметрами $dr_{\tau}^m \geq 1$ і $r_{\tau}^m \geq 0,50$. До групи V належать ПВО з параметрами $dr_{\tau}^m \geq 1$ і $r_{\tau}^m < 0,50$. До групи Z належать ПВО з параметрами $dr_{\tau}^m < 1$ і $r_{\tau}^m \geq 0,50$. До групи U віднесено ПВО з параметрами $dr_{\tau}^m < 1$ і $r_{\tau}^m < 0,50$. Групування ПВО дозволяє порівняти амбіції ВНЗ з реальними досягненнями.

Найбільші амбіції у секторі M має КрНУ, оскільки є лідером за кількістю послуг. У табл. 1 подано характеристику номенклатури КрНУ.

Відповідно даних табл. 1, КрНУ надає 30 ПВО, які належать до 19 товарних груп. За PBO_{035}^m , PBO_{061}^m , PBO_{132}^m , PBO_{151}^m , PBO_{163}^m і PBO_{275}^m університет є єдиним у сегменті, а за PBO_{061}^m , PBO_{151}^m , PBO_{163}^m єдиним у товарній групі. Рівень прагматизму цих трьох ПВО досить високий, а по PBO_{163}^m досяг ідеального. Відсутність продажів PBO_{132}^m , а також значення r_{275}^m доводять необов'язковість стовідсоткової реалізації освітнього потенціалу ВНЗ за умов відсутності конкуренції. Середній абсолютний прагматизм цих ПВО (\bar{r}_{τ}^m) склав 0,67.

За 12 ПВО університет мав одного конкурента, причому за 8 ПВО таким виявився ПолтНТУ. PBO_{014}^m , PBO_{081}^m , PBO_{113}^m , PBO_{141}^m , PBO_{183}^m , PBO_{193}^m , PBO_{242}^m віднесено до групи S . PBO_{053}^m і PBO_{133}^m віднесено до групи Z , а PBO_{131}^m , PBO_{172}^m і PBO_{274}^m – до групи U . Для цих ПВО $\bar{r}_{\tau}^m = 0,68$, що вище ніж за відсутності конкуренції. За наявності трьох конкурентів до групи S віднесено PBO_{011}^m , PBO_{075}^m , PBO_{101}^m , PBO_{122}^m , PBO_{183}^m , а до групи Z – тільки PBO_{029}^m . Для цих ПВО $\bar{r}_{\tau}^m = 0,65$, що ненабагато вище за відсутності конкуренції.

За наявності чотирьох конкурентів до групи *S* віднесено PBO_{051}^m , PBO_{071}^m , PBO_{072}^m , і PBO_{076}^m , а до групи *U* тільки PBO_{074}^m . Для цих ПВО $\bar{r}_\tau^m = 0,68$, що вище за наявності конкуренції. За наявності п'яти конкурентів PBO_{073}^m належить до групи *S*. Значення r_{073}^m перевищує абсолютний потенціал ПВО за відсутності конкуренції. Значний \bar{r}_τ^m за наявності конкуренції пояснюється зарахуваннями багатьох ПВО до групи *S*, тобто КрНУ мав добрі конкурентні позиції у секторі *M*.

Друге місце у секторі *M* за кількістю ПВО займає ПолтНТУ. У табл. 2 подано характеристику його номенклатури.

Таблиця 2

Характеристика номенклатури ПолтНТУ у секторі *M*

Шифр і найменування спеціальності	l_τ^m	f_τ^m	q_τ^m	r_τ^m	dl_τ^m	dq_τ^m	dr_τ^m
017 – Фізична культура і спорт	40	0	32	0,80	61,54	60,37	0,98
029 – Інформаційна, бібліотечна та архівна справа	30	10	12	0,40	24,39	24,49	1,00
51 – Економіка	50	10	33	0,66	14,83	22,60	1,52
56 – Міжнародні економічні відносини	50	5	30	0,60	43,86	61,22	1,39
71 – Облік і оподаткування	70	10	42	0,60	20,47	21,99	1,07
72 – Фінанси, банківська справа та страхування	160	10	79	0,49	28,27	32,38	1,15
73 – Менеджмент	170	15	45	0,26	22,11	15,57	0,70
74 – Публічне управління та адміністрування	50	20	34	0,68	21,46	47,89	2,23
75 – Маркетинг	50	5	18	0,36	45,05	45,00	1,00
76 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	105	7	73	0,70	34,65	40,78	1,18
101 – Екологія	25	5	9	0,36	38,46	37,50	0,97
113 – Прикладна математика	25		8	0,32	83,33	72,72	0,87
122 – Комп'ютерні науки та інформаційні технології	30	10	29	0,97	48,39	58,00	1,20
123 – Комп'ютерна інженерія	30	10	30	1,00	66,66	68,18	1,02
131 – Прикладна механіка	50	10	24	0,48	50,00	63,16	1,26
133 – Галузеве машинобудування	40	10	28	0,70	53,33	56,00	1,05
141 – Електроенергетика, електротехніка та електромеханіка	65	20	37	0,57	47,45	43,53	0,92
144 – Теплоенергетика	30	15	21	0,70			
172 – Телекомунікації та радіотехніка	30	10	27	0,90	47,45	43,53	0,91
183 – Технології захисту навколишнього середовища	20	5	8	0,40	23,53	28,57	1,21
185 – Нафтогазова інженерія та технології	165	60	137	0,83			
191 – Архітектура та містобудування	85	5	40	0,47			
192 – Будівництво та цивільна інженерія	360	57	146	0,41			
193 – Геодезія та землеустрій	50	15	40	0,80	61,73	61,54	0,99
274 – Автомобільний транспорт	40	15	39	0,98	56,34	72,22	1,28
Усього	1820	339	1021	0,56	25,45	28,98	1,14

Джерело: авторська розробка

За даними табл. 2, магістратура ПолтНТУ нараховувала 25 спеціальностей. Якщо за кількістю PBO_{τ}^m ПолтНТУ поступався КрНУ, то за f_{τ}^m , l^m і q^m він надпотужний у сегменті. За PBO_{144}^m , PBO_{185}^m , PBO_{191}^m і PBO_{192}^m університет був єдиним у сегменті, але не зміг повністю реалізувати освітній потенціал, оскільки $\bar{r}_{\tau}^m = 0,60$. За наявності одного конкурента до групи S належить PBO_{056}^m , PBO_{123}^m , PBO_{133}^m , PBO_{274}^m ; до групи V – PBO_{131}^m ; до групи Z – PBO_{017}^m , PBO_{141}^m , PBO_{172}^m , PBO_{193}^m ; до групи U – PBO_{113}^m . Значення \bar{r}_{τ}^m за цими ПВО складало 0,72, тобто вище ніж за відсутності конкуренції. За п'ять ПВО університет мав трьох конкурентів: до групи S належить PBO_{075}^m , PBO_{122}^m ; до групи V – PBO_{029}^m , PBO_{183}^m ; до групи Z – PBO_{101}^m . Такий розподіл за групами обумовив $\bar{r}_{\tau}^m = 0,50$. За наявності чотирьох конкурентів до групи S належить PBO_{070}^m , PBO_{071}^m , PBO_{074}^m , PBO_{076}^m , а PBO_{072}^m – до групи V. За чотирма конкурентами $\bar{r}_{\tau}^m = 0,63$. Значення r_{073}^m свідчить про запеклу конкуренцію за ПВО. Отже, за кількісними і якісними ознаками освітній прагматизм ПолтНТУ відрізняється від КрНУ.

Трійку лідерів за кількістю ПВО замикає ПНПУ. У табл. 3 подано характеристику його номенклатури у секторі M.

Таблиця 3

Характеристика номенклатури ПНПУ у секторі M

Шифр і найменування спеціальності	l_{τ}^m	f_{τ}^m	q_{τ}^m	r_{τ}^m	dl_{τ}^m	dq_{τ}^m	dr_{τ}^m
011 – Освітні, педагогічні науки	25						
012 – Дошкільна освіта	5	4	5	1,00			
013 – Початкова освіта	5	4	4	0,80			
014 – Середня освіта	120	50	72	0,60	96,00	93,51	0,97
015 – Професійна освіта	25	5	15	0,60			
016 – Спеціальна освіта	10	5	10	1,00			
017 – Фізична культура і спорт	25	5	21	0,84	38,46	39,62	1,03
024 – Хореографія	5	2	5	1,00			
032 – Історія та археологія	5		3	0,60			
034 – Культурологія	5		5	1,00			
053 – Психологія	10	5	10	1,00	40,00	43,48	1,09
073 – Менеджмент	150		81	0,54	19,51	28,08	1,44
091 – Біологія	5						
101 – Екологія	25		7	0,28	38,46	29,17	0,76
102 – Хімія	5		3	0,60			
103 – Науки про Землю	15		8	0,53			
231 – Соціальна робота	15	3	17	1,13			
Усього	455	83	266	0,58	6,36	7,55	1,19

Джерело: авторська розробка

Відповідно до відомостей табл. 3, ПНПУ здійснює підготовку за 17 спеціальностями, за 11 з яких конкуренції не було. За PBO_{012}^m , PBO_{016}^m , PBO_{024}^m , PBO_{034}^m , PBO_{231}^m університет повністю реалізував потенціал, а за іншими 5 ПВО значення $r_{\tau}^m \geq 0,50$. Разом з тим на PBO_{091}^m не було попиту. Значення \bar{r}_{τ}^m за відсутності конкуренції становило 0,75, що перевищує подібне значення у інших ВНЗ. За наявності двох конкурентів PBO_{011}^m не була затребувана, а PBO_{101}^m не мала великого успіху. За PBO_{073}^m виникла рідка ситуація, коли за відсутності держфінансування за непрофільною для університету спеціальністю значення q_{073}^m було найбільшим у сегменті. Імовірно, це домірний маркетинговий хід, коли бакалаври-педагоги зажадали диплом магістра економіко-управлінського зразка.

У табл. 4 подано характеристику номенклатури ПУЕТ у секторі *M*.

Таблиця 4

Характеристика номенклатури ПУЕТ у секторі *M*

Шифр і найменування спеціальності	l_{τ}^m	q_{τ}^m	r_{τ}^m	dl_{τ}^m	dq_{τ}^m	dr_{τ}^m
011 – Освітні, педагогічні науки	56	2	0,04	55,45	11,76	0,21
029 – Інформаційна, бібліотечна та архівна справа	43	18	0,42	34,96	36,73	1,05
051 – Економіка	187	63	0,34	55,49	43,15	0,77
056 – Міжнародні економічні відносини	64	19	0,30	56,14	38,78	0,69
071 – Облік і оподаткування	47	42	0,89	13,74	21,99	1,60
072 – Фінанси, банківська справа та страхування	81	27	0,33	14,31	11,06	0,77
073 – Менеджмент	189	44	0,23	24,58	15,22	0,62
074 – Публічне управління та адміністрування	63	8	0,13	27,04	11,27	0,42
075 – Маркетинг	51	13	0,25	45,95	32,50	0,71
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	113	73	0,65	37,29	40,78	1,09
081 – Право	54	6	0,11	63,53	16,67	0,26
122 – Комп'ютерні науки та інформаційні технології	12	3	0,25	19,35	6,00	0,31
181 – Харчові технології	87	24	0,28			
241 – Готельно-ресторанна справа	83	54	0,65			
242 – Туризм	57	31	0,54	74,03	73,81	0,99
Усього	1187	427	0,36	16,60	12,12	0,73

Джерело: авторська розробка

Дані табл. 4 визнають підготовку ПУЕТ за 15 спеціальностями у 8 галузях знань. За більшістю послуг ПУЕТ мав конкурентів, але за PBO_{181}^m і PBO_{241}^m таких не було, а \bar{r}_{τ}^m складав 0,47. За наявності одного конкурента PBO_{056}^m і PBO_{081}^m належить до групи *U*, а

PBO_{242}^m – до групи Z. Значення \bar{r}_τ^m цих ПВО складало 0,32. За наявності двох конкурентів PBO_{011}^m , PBO_{075}^m і PBO_{122}^m належить до групи U, а PBO_{029}^m – до групи V. Значення \bar{r}_τ^m цих ПВО складало 0,24. За наявності трьох конкурентів PBO_{071}^m і PBO_{076}^m належить до групи S, а PBO_{051}^m , PBO_{072}^m і PBO_{074}^m – до групи U. Значення \bar{r}_τ^m цих ПВО складало 0,47, що відносно ПНПУ спростовує залежність рівня прагматизму від кількості конкурентів. Додавши r_{073}^m до інших r_τ^m група U є чисельнішою у ПНПУ, що доводить низький рівень прагматизму у його діях. Але за PBO_{076}^m разом з ПолтНТУ університет є лідером у сегменті.

У табл. 5 подано характеристику номенклатури ПДАА у секторі M.

Таблиця 5

Характеристика номенклатури ПДАА у секторі M

Шифр і найменування спеціальності	l_τ^m	f_τ^m	q_τ^m	r_τ^m	dl_τ^m	dq_τ^m	dr_τ^m
51 – Економіка	80	5	35	0,44	23,74	23,97	1,01
71 – Облік і оподаткування	200	5	91	0,46	58,48	47,64	0,82
72 – Фінанси, банківська справа та страхування	300	10	119	0,40	53,00	48,77	0,92
73 – Менеджмент	190	6	63	0,33	24,71	21,80	0,88
74 – Публічне управління та адміністрування	50	1	11	0,22	21,46	15,49	0,72
76 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	80	1	28	0,35	26,40	15,64	0,59
183 – Технології захисту навколишнього середовища	50	3	13	0,26	58,82	46,43	0,79
201 – Агрономія	250	20	100	0,40			
204 – Технологія виробництва та переробки продукції тваринництва	180	20	48	0,27			
208 – Агроінженерія	140	20	62	0,44			
211 – Ветеринарна медицина	151	88	139	0,92			
Усього	1671	179	709	0,42	23,37	20,12	0,86

Джерело: авторська розробка

Ураховуючи дані табл. 5, ПДАА здійснювала підготовку за 12 спеціальностями у 5 галузях знань. Академія мала два профілі підготовки. Перший – аграрний, за яким у неї не було конкурентів. Але значення \bar{r}_τ^m за PBO_{201}^m , PBO_{204}^m , PBO_{208}^m і PBO_{211}^m складало 0,51, тобто освітній потенціал за відсутності конкуренції реалізовано наполовину. За PBO_{183}^m академія мала трьох конкурентів, а послуга належить до групи U. За п'ять ПВО академія мала трьох конкурентів: PBO_{051}^m належить до групи V, а PBO_{071}^m , PBO_{072}^m , PBO_{074}^m і PBO_{076}^m – до групи U. Ураховуючи r_{073}^m більшість ПВО належить до групи U, що свідчить про низький рівень прагматизму у діях ПДАА. До того ж, по-перше, q_{201}^m у п'ять разів перевищує f_{201}^m , що свідчить про наявність платоспроможного попиту на PBO_{201}^m , а, по-друге, q_{211}^m майже дорівнює l_{211}^m , що теж підтверджує наявність попиту.

У табл. 6 подано характеристику номенклатури УМСА у секторі M.

Характеристика номенклатури УМСА у секторі М

Шифр і найменування спеціальності	l_{τ}^m	f_{τ}^m	q_{τ}^m	r_{τ}^m
221 – Стоматологія	525	7	242	0,46
222 – Медицина	715	273	370	0,52
Усього	1240	280	612	0,49

Джерело: авторська розробка

За відомостями у табл. 2, УМСА обмежилась двома спеціальностями. За відсутності конкурентів академія реалізувала потенціал $\approx 50\%$. Слід зауважити, що $r_{221}^m < r_{222}^m$ на 0,06, тобто різниця у рівнях прагматизму незначна, оскільки $l_{221}^m < l_{222}^m$ на 190, а $q_{221}^m < q_{222}^m$ на 128. Разом з тим $f_{221}^m < f_{222}^m$ у 39 разів, тобто $ПВО_{221}^m$ незрівнянно більш комерційно успішна ніж $ПВО_{222}^m$. І. Кукурудза зазначає, що ВНЗ суперничають за обсяги державного замовлення на підготовку фахівців за рахунок коштів держбюджету. Але наведені дані за усіма ВНЗ указують на спірність висловлювання автора, що «студентів-контрактників завжди більше в тих ВНЗ, де більш високі обсяги держзамовлення».

Висновки. По-перше, загальний ліцензований обсяг у 2016 н. р. у сегменті М складав 7150, а обсяг прийому – 3523. Абсолютний прагматизм сегменту становив 0,49, тобто ВНЗ реалізували освітній потенціал менше ніж наполовину. Лідером за значеннями l^m і q^m був ПолтНТУ, друге місце посіла ПДАА, третє – УМСА. Однак найбільш прагматично у загальному абсолютному (0,63) і відносному (1,27) вигляді діяв КрНУ. Він більш раціонально і конкурентно зміг розпорядитися потенціалом. Пояснення цьому криється не стільки у більшій кількості спеціальностей, скільки у f_{τ}^m . Частка f^m у q^m щодо КрНУ становила 48,57 %, УМСА – 45,75 %, ПолтНТУ – 33,20 %, а ПДАА – 25,25 %. Необхідно звернути увагу, що у КрНУ більша ніж у інших частка f_{τ}^m у q_{τ}^m ПВО, щодо яких є конкуренція. Держфінансування дозволяє КрНУ опанувати нові послуги, але робить його вразливим до перипетій ринкової кон'юнктури.

По-друге, для багатьох спеціальностей майже в усіх ВНЗ значення l_{τ}^m набуває номінального характеру. Якщо l_{τ}^m не підкріплено f_{τ}^m , подібно до $ПВО_{132}^m$ у КрНУ, або $ПВО_{011}^m$ і $ПВО_{091}^m$ у ПНПУ, то набір, може, і не відбудеться. За цих умов доцільно зняти з l_{τ}^m статус нормативного показника та наділити статусом орієнтовного, оскільки у будь-який момент після акредитації спеціальності можуть відбутися відхилення потенціалу ВНЗ. Кожен ВНЗ має у номенклатурі комерційно успішні ПВО, які дозволяють йому компенсувати втрати за іншими.

По-третє, оцінювання абсолютного і відносного прагматизму ВНЗ у сегменті М довело, що кількість конкурентів або їх відсутність не визначає здатність закладів реалізувати освітній потенціал. Якщо найбільший ліцензований обсяг у галузі знань «Управління та адміністрування» (2324), де представлені п'ять з шести ВНЗ у сегменті, то на другому місці – галузь «Аграрні науки та продовольство» (570), де відсутня конкуренція. До того ж, середній рівень абсолютного прагматизму у цих галузях приблизно рівний, відповідно 0,44 і 0,37. Отже, не конкуренція визначає затребуваність освітнього потенціалу ВНЗ, а поведінка споживачів, яку не завжди відрізняє прагматизм.

Література

1. Натрошвілі С. Г. Стратегічне управління вищим навчальним закладом: теорія, методологія, практика : монографія / С. Г. Натрошвілі. – К. : КНУТД, 2015. – 320 с.

2. Сацик В. І. Ключові фактори становлення конкурентоспроможних університетів / В. І. Сацик // Економіка України. – 2013. – № 5 (618). – С. 75–90.
3. Козак О. М. Формування маркетингової стратегії конкурентної боротьби ВНЗ / О. М. Козак // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №5 (119). – С. 78–82.
4. Кукурудза І. І. Проблеми функціонування та розвитку ринку послуг вищої школи в Україні / І. І. Кукурудза // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 72–78.
5. Огаренко Т. Аналіз особливостей попиту на освітні послуги з метою прогнозування / Т. Огаренко // Вища школа. – 2009. – № 10. – С. 86–98.
6. Крафт О. А. Градієнти соціально-економічного потенціалу вищої школи: формування та реалізація / О. А. Крафт, М. В. Артюхіна // Економіка та право. – 2008. – № 3. – С. 94–98.
7. Бойко А. І. Філософія модернізації освіти в системі ринкових трансформацій: світоглядно-філософський аналіз : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора філософ. наук : спец. 09.00.10 «Філософія освіти» / А. І. Бойко. – Київ, 2010. – 20 с.
8. Mendiola G. Á. State and Market in Higher Education Reforms: Overview of the Issues / G. Á. Mendiola // State and Market in Higher Education Reforms : Trends, Policies and Experiences in Comparative Perspective ; [Eds. H. G. Schuetze, G. Á. Mendiola]. – AW Rotterdam : Sense Publishers, 2012. – P.7–24. (Series «Comparative and International Education», Volume 13).
9. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37–38. – Ст. 2004.
10. Про затвердження Переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.2015 № 266 // Офіційний вісник України. – 2015. – № 38. – Ст. 1147.

References

1. Natroshvili, S. G. (2015) *Strategic management of higher education institution: theory, methodology, practice: monograph*. Kyiv: KNUiD (in Ukrainian)
2. Satsyk, V. I. (2013) *Key factors of becoming competitive universities*. Economy of Ukraine. (in Ukrainian)
3. Kozak, O. M. (2011) *Formation of marketing strategy competition Universities*. Actual problems of economy. (in Ukrainian)
4. Kukurudza, I. I. (2011) *Problems of functioning and development market for higher education in Ukraine*. Journal of Economic Sciences of Ukraine. (in Ukrainian)
5. Ogarenko, T. (2009) *Analysis of the demand for educational services to predict*. High School. (in Ukrainian)
6. Kratt, O. A., Artyukhina, M. V. (2008) *Gradients socio-economic potential of higher education: the formation and implementation*. Economics and Law. (in Ukrainian)
7. Boyko, A. I. (2010) *Philosophy of modernization of education system market transformations, ideological and philosophical analysis*: abstract of a thesis Dis. for obtaining the degree of Doctor philosopher. 09.00.10 "Philosophy of Education". Kyiv. (in Ukrainian)
8. Mendiola G. Á. (2012) State and Market in Higher Education Reforms: Overview of the Issues. State and Market in Higher Education Reforms : Trends, Policies and Experiences in Comparative Perspective ; [Eds. H. G. Schuetze, G. Á. Mendiola]. AW Rotterdam : Sense Publishers. (Series «Comparative and International Education», Volume 13). (in English)
9. Law of Ukraine (2014) "About higher education" from 01.07.2014 number 1556-VII. Bulletin of Verkhovna Rada Ukraine. № 37–38. asset 2004. (in Ukraine)
10. On approving the list of disciplines and specialties, which trains candidates higher education Cabinet of Ministers of Ukraine of 29.04.2015 number 266.(2015) Official Bulletin of Ukraine № 38 asset 1147. (in Ukraine).