


doi: <https://doi.org/10.15407/econlaw.2018.01.105>

УДК 378:334.012.32:304.4

Д. М. ЗАГІРНЯК, канд. екон. наук, доц.  
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,  
м. Кременчук, Україна

 [orcid.org/0000-0002-7009-8635](https://orcid.org/0000-0002-7009-8635)

## **ПОСЛУГИ ВИЩОЇ ОСВІТИ: СТРУКТУРА ПРОПОЗИЦІЇ ТА РІВЕНЬ КОНКУРЕНЦІЇ**

**Ключові слова:** вища освіта, галузь знань, заклади вищої освіти, конкуренція, освітній потенціал, освітня послуга, ринок вищої освіти, сегменти ринку вищої освіти, спеціальність.

*Оновлення стратегії розвитку закладів вищої освіти потребує доленосного рішення: або продовжувати функціонувати в освоєній галузі знань, розширюючи спектр спеціальностей, або опанувати нові галузі. Накопичений досвід ринкових реформ дав змогу визначити, який шлях розвитку найбільше сприяє реалізації освітнього потенціалу (ліцензійного обсягу) закладів. Структура галузей знань і спеціальностей ринку освітніх послуг Полтавщини є наслідком розуміння освітніх потреб закладами освіти, які при цьому керуються власними інтересами. Комерційно вдалим заклади вищої освіти вважали вибір найбільш затребуваної спеціальності у декількох галузях знань. Наявність декількох закладів, спеціалізованих в одній галузі знань, знижувала шанси кожного з них на реалізацію освітнього потенціалу. Чим вищий ступінь конкуренції за спеціальністю, тим нижчі шанси у всіх закладів. Пряма залежність між величиною потенціалу закладу і шансом її реалізувати відсутня. Якісний бік потенціалу закладу, який відображає конкурентні переваги, детермінує перемогу у конкурентній боротьбі.*

**Вступ.** Здобута понад два десятиліття тому академічна свобода неминуче передбачала відповідальність закладу вищої освіти (ЗВО) за вибір стратегії розвитку та методів, способів і форм її реалізації. Формування стратегії потребувало від закладу доленосного рішення — продовжувати функціонувати в освоєній галузі знань, розширюючи спектр спеціальностей, або опанувати нові галузі. Перший напрям розвитку означав поглиблення професійної складової освітнього потенціалу, а другий — її диверсифікацію. Обираючи будь-який напрям, заклад ризикував: щодо першого напрямку, ризик був пов'язаний із відсутністю попиту на спеціальності цієї галузі, а щодо другого — з неминучою конкуренцією з боку інших ЗВО. Накопичений за два десятиліття досвід ринкових реформ допомагає визначити, який шлях розвитку призведе до повнішої реалізації освітнього потенціалу ЗВО. Вивчення досвіду може стати у пригоді зараз, коли закладам необхідно оновлювати стратегію розвитку у зв'язку з реформами вищої освіти (ВО).

**Аналіз останніх досліджень.** Конкуренція у ВО розглядається у різних аспектах. О. Кірдан розглядала конкуренцію, аналізуючи традиційну модель управління ЗВО [1]. О. Філь і В. Корсакевич з'ясували психологічну складову конкуренції ЗВО [2]. Дж. Нейснер (J. Neusner) і Н. Нейснер (N. Neusner) указують на конкуренцію коледжів, харак-

теризуючи споживачів їхніх послуг [3]. Колектив авторів на чолі з Ю. Ендерсом хвилює низька конкурентоздатність європейських ЗВО [4]. К. Корсак і Ю. Корсак розглядали конкуренцію в історичному аспекті [5]. Л. Сігаєва визначила збільшення конкуренції як тенденцію світового ринку освітніх послуг [6]. Розуміння значення конкуренції дало змогу розширити або поглибити предмет пізнання. Треба визнати, що до сьогодні не розкритий вплив ступеня конкуренції на реалізацію освітнього потенціалу ЗВО.

**Мета** статті — виявити залежність реалізації освітнього потенціалу закладами вищої освіти від ступеня конкурентної боротьби в сфері освітніх послуг у різних галузях знань.

**Результати дослідження.** Для виявлення залежності реалізації освітнього потенціалу закладами вищої освіти від ступеня конкурентної боротьби в сфері освітніх послуг виконано аналітичне дослідження ринку освітніх послуг, які надають вищі заклади освіти Полтавської області.

Задля цього дослідження ринок освітніх послуг було поділено на сегменти: «Молодший спеціаліст» (*мс*), у якому діяли ЗВО I—II рівнів акредитації (РА), «Бакалавр» (*б*) і «Магістр» (*м*), у яких діяли ЗВО III—IV РА [7]. Загальну номенклатуру освітніх послуг наведено у Переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів ВО (Перелік) [8]. Галузь знань ( $GZ_{шифр}^{op}$ , де нижній індекс — шифр галузі у Переліку, а верхній — освітній рівень (*ор*)) — група послуг, яка складається зі спеціальностей як освітніх послуг ( $OP_{код}^{op}$  — освітня послуга, де нижній індекс позначає код спеціальності у Переліку, а верхній — *ор*). Відповідно до чинного законодавства ЗВО діють на підставі ліцензій [7, 9].

Ліцензування визначає освітній потенціал ЗВО, тобто можливість провадити освітню діяльність. У ліцензії зазначається ліцензійний обсяг ( $I_{код}^{op}$ ) — максимальна кількість осіб, яким ЗВО може одночасно забезпечити отримання ВО за певними спеціальністю і рівнем ВО [9]. За формальною ознакою потенціалу ЗВО властива адитивність, оскільки він є сумою потенціалів за спеціальностями. Ліцензійні умови провадження освітньої діяльності закладів освіти [10] спрямовані на реалізацію місії ВО, що передбачає емерджентність уживання ресурсів ЗВО.

Потенціал ЗВО орієнтований на продаж  $OP_{код}^{op}$ , яку визначає показник «чисельність осіб, зарахованих на навчання за спеціальністю певного коду за певним освітнім рівнем» ( $q_{код}^{op}$ ). Ступінь реалізації потенціалу характеризує відношення  $q_{код}^{op}/I_{код}^{op}$ . У сегментах *мс* і *б* існував первинний і вторинний попит за  $OP_{код}^{op}$ , згідно з умовами прийому на навчання до ЗВО України 2016 р. Первинний попит — зарахування на перший курс: у сегменті *мс* — осіб з базовою загальною середньою освітою (БЗСО); у сегменті *б* — осіб з повною загальною середньою освітою (ПЗСО). Вторинний попит — зарахування на перший (зі скороченим терміном навчання) і на другий або третій курс (з нормативним терміном навчання): у сегменті *мс* — осіб, які мають освітньо-кваліфікаційний рівень (ОКР) «Кваліфікований робітник» (*кр*), або ПЗСО, або ОКР *мс*, освітні ступені (ОС) *б* і *м*, або відраховані здобувачі ОС *б*; у сегменті *б* — осіб, які мають ОКР *мс* [11, 12]. Обсяг первинного попиту за  $OP_{код}^{op}$  позначено  $\hat{q}_{код}^{op}$ , вторинного —  $\tilde{q}_{код}^{op}$ . Вторинний попит знижує освітній потенціал, адже скорочений термін навчання не дає змоги повністю задіяти всі ресурси ЗВО. Ліцензійний обсяг ЗВО за певним *ор* позначено:

$$I_{ЗВО}^{op} = \sum_{n=1}^{N_{ЗВО}^{op}} I_{код(n)}^{op}, \quad (1)$$

обсяг первинного попиту ЗВО :

$$\hat{q}_{ЗВО}^{op} = \sum_{n=1}^{N_{ЗВО}^{op}} \hat{q}_{код(n)}^{op}, \quad (2)$$

вторинного :

$$\tilde{q}_{ЗВО}^{op} = \sum_{n=1}^{N_{ЗВО}^{op}} \tilde{q}_{код(n)}^{op}, \quad (3)$$

де  $N_{ЗВО}^{op}$  — кількість  $OP_{код}^{op}$  усіх спеціальностей певного *ор* у певному ЗВО.

Факт двох попитів визначає інтегровану оцінку реалізації потенціалу ЗВО, що базується на терміні навчання. Нормативний термін підготовки *мс* на базі ПЗСО і ОКР *кр* не перевищує три роки, а на базі БЗСО — чотири роки ( $t_{норм}^{mc} = 4$ ). Нормативний термін за програмою підготовки *б* на базі ПЗСО — чотири роки ( $t_{норм}^b = 4$ ), а на базі ОКР *мс* зменшується на

один—два роки [13]. Словосполучення «не перевищує три роки» або «зменшується на один—два роки» ЗВО тлумачать залежно від відповідності спеціальностей і за рівнями знань.

Споживачі  $ОП_{код}^{op}$  зацікавлені скоріше отримати омріяний диплом, а ЗВО, навпаки, довше надавати  $ОП_{код}^{op}$ . Тому існують ЗВО, які запропонують менший термін навчання як конкурентну перевагу.

Перевищення 2016 р. у сегменті  $mc$  загального  $\hat{q}_{код}^{mc}$  над  $\tilde{q}_{код}^{mc}$  у два рази доводить більшу привабливість первинної пропозиції ЗВО, ніж вторинної, тобто скорочений термін навчання протягом трьох років ( $t_{скор}^{mc} = 3$ ) не стимулює вторинного попиту. Високий рівень  $\tilde{q}_{код}^{\beta}$  указує на вдоволення споживачів, тобто скорочений термін навчання (два роки,  $t_{скор}^{\beta} = 2$ ) стимулює вторинний попит. Інтегрований коефіцієнт оцінювання реалізації освітнього потенціалу ЗВО за певними спеціальністю і  $op$  ( $r_{код}^{op}$ ) розраховано за формулою:

$$r_{код}^{op} = \frac{1}{t_{норм\ код}^{op}} (t_{норм\ код(n)}^{op} \cdot \hat{q}_{код}^{op} + t_{скор\ код}^{op} \cdot \tilde{q}_{код}^{op}), \quad (4)$$

де  $t_{норм\ код}^{op}$  — нормативний термін навчання за певними спеціальністю та  $op$ ;

$t_{скор\ код}^{op}$  — скорочений термін навчання за певними спеціальністю та  $op$ .

Тоді інтегрований коефіцієнт оцінювання реалізації освітнього потенціалу ЗВО за певним  $op$  в цілому визначений за формулою:

$$r_{ЗВО}^{op} = \frac{1}{N_{ЗВО}^{op}} \sum_{n=1}^{N_{ЗВО}^{op}} r_{код(n)}^{op} = \frac{1}{N_{ЗВО}^{op}} \sum_{n=1}^{N_{ЗВО}^{op}} \frac{1}{t_{норм\ код(n)}^{op}} \times (t_{норм\ код(n)}^{op} \cdot \hat{q}_{код(n)}^{op} + t_{скор\ код(n)}^{op} \cdot \tilde{q}_{код(n)}^{op}). \quad (5)$$

Для ЗВО III—VI РА діяльність у різних  $ГЗ_{шифр}^{op}$  є нормою, а для ЗВО I—II РА сприймається як відхилення від традиційного розуміння, оскільки більшість коледжів і технікумів було створено понад півстоліття тому для підготовки фахівців певного профілю. Монопрофільний підхід передбачає вузьку спеціалізацію, яка майже виключає конкуренцію таких ЗВО. Сьогодні, орієнтуючись на споживчі уподобання, ЗВО I—II РА устанавлюють різні  $ГЗ_{шифр}^{op}$ . Сучасні ЗВО, на думку О. Кірдан, перетворилися на підприємницькі організації,

які конкурують за бюджетні і позабюджетні кошти [1, с. 46].

Напруженість суперництва вимірюється показником «ступінь конкуренції» (СК), який позначає кількість ЗВО, що реалізують певне  $ОП_{код}^{op}$ , наприклад, якщо за  $ОП_{код}^{op}$  у сегменті один заклад, то це перший ступінь (I) конкуренції, якщо два — другий (II), три — третій (III) і т. д. Зіставлення СК і  $r_{зво}^{op}$  різних ЗВО визначає вплив напруженості суперництва у сегменті на реалізацію потенціалу ЗВО.

У сегменті  $mc$  діяли ЗВО (скорочено): Коледж КрНУ (ККрНУ), Кременчуцький льотний коледж (КЛК), Політехнічний коледж КрНУ в місті Горішні Плавні (КПК), Полтавський коледж нафти і газу (ПКНГ), Миргородський художньо-промисловий коледж (МХПК), Аграрний коледж управління і права (АКУП), Аграрно-економічний коледж (АЕК), Лубенський фінансово-економічний коледж (ЛубФЕК), Хорольський агропромисловий коледж (ХорАПК), Хомутецький ветеринарно-технологічний коледж (ХомВТК), Березоворудський технікум (БерТ), Лохвицький технологічний технікум (ЛохТТ), Полтавський коледж харчових технологій (ПКХТ), Полтавський політехнічний коледж (ПолтПК), Полтавський кооперативний технікум (ПолтКТ), Пирятинська філія Європейського університету (ПирФЄУ), Полтавський коледж Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (ПолтКВМУ), Кременчуцький коледж транспортної інфраструктури (КрКТІ), Гадяцький коледж культури і мистецтв (ГККМ), Полтавське музичне училище (ПолтМУ), Кременчуцький медичний коледж (КрМК), Полтавський базовий медичний коледж (ПБМК), Лохвицьке медичне училище (ЛохМУ), Лубенське медичне училище (ЛубМУ), Кременчуцький педагогічний коледж (КрПК), Лубенський лісотехнічний коледж (ЛЛТК), Полтавський будівельний технікум транспортного будівництва (ПБТТБ), Полтавський комерційний технікум (ПКЖТ). У табл. 1 подано розподіл ЗВО за  $ГЗ_{шифр}^{op}$  і  $ОП_{код}^{op}$  у сегменті  $mc$ . За даними табл. 1, у сегменті  $mc$  заклади опанували 20  $ГЗ_{шифр}^{op}$  та надавали 46  $ОП_{код}^{op}$ . Найбільший асортимент  $ОП_{код}^{op}$  був у  $ГЗ_{02}^{mc}$  і  $ГЗ_{20}^{mc}$ . У восьми  $ГЗ_{шифр}^{op}$  була одна послуга, у п'яти — дві, у трьох — три, а у двох — чотири. Пропорція між кількістю  $ГЗ_{шифр}^{op}$  і кількістю  $ОП_{код}^{op}$  указує на наявність затребуваніших, на думку ЗВО, професійних знань.

У восьми галузях з однією ОП<sub>код</sub><sup>оп</sup> діяли 14 ЗВО, у шести ГЗ<sub>шифр</sub><sup>оп</sup> — по одному закладу, у ГЗ<sub>08</sub><sup>мс</sup> — п'ять ЗВО, а у ГЗ<sub>05</sub><sup>мс</sup> і ГЗ<sub>24</sub><sup>мс</sup> — три.

У одній галузі з двома ОП<sub>код</sub><sup>оп</sup> діяли п'ять ЗВО, у двох — чотири і у ще у двох — три заклади.

Тільки у ГЗ<sub>01</sub><sup>мс</sup> з трьома ОП<sub>код</sub><sup>оп</sup> діяв один КрПК, а у двох ГЗ<sub>шифр</sub><sup>оп</sup> — шість і сім. У ГЗ<sub>07</sub><sup>мс</sup> із чотирьох ОП<sub>код</sub><sup>оп</sup> діяли 13 ЗВО, а у ГЗ<sub>27</sub><sup>мс</sup> — п'ять. У ГЗ<sub>20</sub><sup>мс</sup> з п'ятьма ОП<sub>код</sub><sup>оп</sup> діяли сім ЗВО. Кількість послуг у ГЗ<sub>шифр</sub><sup>оп</sup> не визначається кількістю

Таблиця 1. Розподіл закладів вищої освіти за галузями знань і освітніми послугами у сегменті «Молодший спеціаліст»

Галузь знань, ГЗ <sub>шифр</sub> <sup>мс</sup>	Освітні послуги, ОП <sub>код</sub> <sup>мс</sup>	Заклади вищої освіти (ЗВО)	Галузь знань, ГЗ <sub>шифр</sub> <sup>мс</sup>	Освітні послуги, ОП <sub>код</sub> <sup>мс</sup>	Заклади вищої освіти (ЗВО)
ГЗ <sub>01</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>12</sub> <sup>мс</sup>	КрПК	ГЗ <sub>14</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>141</sub> <sup>мс</sup>	КПК, ККрНУ, ХорАПК, ПолтПК
	ОП <sub>13</sub> <sup>мс</sup>				
	ОП <sub>14</sub> <sup>мс</sup>			ПКХТ	
ГЗ <sub>02</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>023</sub> <sup>мс</sup>	МХПК, ГККМ	ГЗ <sub>15</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>151</sub> <sup>мс</sup>	ПКХТ
	ОП <sub>код</sub> <sup>м</sup>	ГККМ	ГЗ <sub>16</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>161</sub> <sup>мс</sup>	МХПК
	ОП <sub>025</sub> <sup>мс</sup>	ПолтМУ	ГЗ <sub>17</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>173</sub> <sup>мс</sup>	КЛК
	ОП <sub>026</sub> <sup>мс</sup>				
	ОП <sub>028</sub> <sup>мс</sup>	ГККМ	ГЗ <sub>18</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>181</sub> <sup>мс</sup>	ПКЖТ, ПолтКТ, ЛохТТ, ПКХТ
	ОП <sub>029</sub> <sup>мс</sup>	ПКНГ, МХПК, ГККМ, ПирФЄУ		ОП <sub>184</sub> <sup>мс</sup>	
ГЗ <sub>05</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>51</sub> <sup>мс</sup>	КПК, МХПК, ЛубФЕК	ГЗ <sub>19</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>185</sub> <sup>мс</sup>	ПКНГ
ГЗ <sub>07</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>071</sub> <sup>мс</sup>	ЛубФЕК, ПолтКТ, АКУП, АЕК, КЛК, ЛЛТК, ПирФЄУ		ОП <sub>192</sub> <sup>мс</sup>	КПК, ПБТТБ, ХорАПК
	ОП <sub>073</sub> <sup>мс</sup>		ОП <sub>193</sub> <sup>мс</sup>	АЕК	
	ОП <sub>072</sub> <sup>мс</sup>	ККрНУ, МХПК, ПолтКТ, АКУП, АЕК, ЛубФЕК	ГЗ <sub>20</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>201</sub> <sup>мс</sup>	АКУП, АЕК, ХорАПК, БерТ
	ОП <sub>076</sub> <sup>мс</sup>	ККрНУ, ПКЖТ, ПолтКТ, АКУП, ХорАПК, ЛубФЕК		ОП <sub>204</sub> <sup>мс</sup>	ХомВТК, БерТ
ГЗ <sub>08</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>81</sub> <sup>мс</sup>	ККрНУ, ПолтКТ, АКУП, ПирФЄУ, ПолтКВМУ		ОП <sub>205</sub> <sup>мс</sup>	ЛЛТК
				ОП <sub>206</sub> <sup>мс</sup>	АЕК, ЛЛТК
ГЗ <sub>10</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>101</sub> <sup>мс</sup>	МХПК	ГЗ <sub>21</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>208</sub> <sup>мс</sup>	ХорАПК, БерТ
	ОП <sub>103</sub> <sup>мс</sup>	ПКНГ, ПирФЄУ		ОП <sub>211</sub> <sup>мс</sup>	ХомВТК
ГЗ <sub>11</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>113</sub> <sup>мс</sup>	КПК	ГЗ <sub>22</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>221</sub> <sup>мс</sup>	КрМК
ГЗ <sub>12</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>121</sub> <sup>мс</sup>	ПолтПК		ОП <sub>223</sub> <sup>мс</sup>	КрМК, ПБМК, ЛохМУ, ЛубМУ
	ОП <sub>123</sub> <sup>мс</sup>	ККрНУ, ПКХТ, ПолтПК, ПирФЄУ	ГЗ <sub>24</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>241</sub> <sup>мс</sup>	МХПК, ПКЖТ, ПолтКТ
ГЗ <sub>13</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>131</sub> <sup>мс</sup>	ККрНУ	ГЗ <sub>27</sub> <sup>мс</sup>	ОП <sub>272</sub> <sup>мс</sup>	КЛК
	ОП <sub>133</sub> <sup>мс</sup>	ККрНУ, ПБТТБ, ЛохТТ, ПКХТ, ПолтПК		ОП <sub>273</sub> <sup>мс</sup>	КрКТІ
		ОП <sub>274</sub> <sup>мс</sup>		КПК, ККрНУ	
		ОП <sub>275</sub> <sup>мс</sup>		ПБТТБ	

ЗВО, наприклад, у  $GZ_{02}^{mc}$  з шістьма  $OP_{код}^{op}$  діяли три ЗВО, що пояснюється залученням обдарованої та талановитої молоді. Примітно, що у більшості  $GZ_{шифр}^{op}$  присутня одна  $OP_{код}^{op}$ , яку надає один ЗВО. За формальною логікою, конкуренція у разі обмеженого попиту на  $OP_{код}^{op}$  знижує можливості ЗВО повною мірою опанувати освітній потенціал. Якщо заклад єдиний надає  $OP_{код}^{op}$ , а тим паче єдиний у  $GZ_{шифр}^{op}$ , то його шанси реалізувати потенціал збільшуються. Ці умовиводи відтворюють ідеальну ситуацію, оскільки припускають попит на  $OP_{код}^{op}$ .

У сегменті  $mc$  за 24  $OP_{код}^{op}$  відсутнє суперництво, за сімома — змагалися два ЗВО, за трьома — три, за сімома — чотири, за двома — п'ять і шість, а за однією — сім ЗВО. У табл. 2 подано параметри, які характеризують діяльність ЗВО у сегменті  $mc$ .

За даними табл. 2, існували багатопрофільні, помірно профільні та монопрофільні ЗВО. До перших віднесено МХПК, який діяв у семи  $GZ_{шифр}^{op}$  за вісьмома спеціальностями. У шести  $GZ_{шифр}^{op}$  діяли КПК і ККрНУ, а ПКХТ і ПирФЄУ опанували п'ять  $GZ_{шифр}^{op}$ . До багатопрофіль-

Таблиця 2. Параметри діяльності закладів вищої освіти у сегменті «Молодший спеціаліст»

ЗВО	Галузь знань	Освітні послуги	Розподіл $OP_{код}^{mc}$ за ступенем конкуренції							$I_{ЗВО}^{mc}$	$\hat{q}_{ЗВО}^{mc}$	$\tilde{q}_{ЗВО}^{mc}$	$r_{ЗВО}^{mc}$
			I	II	III	IV	V	VI	VII				
КПК	6	6	1	2	2	1				320	101	14	0,35
ККрНУ	6	8	1	1		2	2	2		400	163	182	0,75
ПКНГ	3	4	2	1		1				258	204	54	0,92
МХПК	7	8	2	2	2	1		1		225	104	6	0,48
АКУП	3	6				2	1	2	1	285	156	27	0,62
АЕК	4	6	1	1		2		1	1	355	113	36	0,39
ЛубФЕК	2	4			1			2	1	155	74	30	0,62
ХорАПК	4	6		1	1	3		1		515	157	33	0,35
ХомВТК	2	2	1	1						105	48	37	0,72
БерГ	1	3		2		1				550	106	22	0,22
ЛохГТ	2	2				1	1			210	72	15	0,40
КЛК	3	4	2			1			1	255	132	14	0,56
ПКХТ	5	5	2			2	1			290	117	8	0,42
ПолтПК	3	4	1			2	1			235	208	20	0,95
ПолтКТ	4	6			1	1	1	2	1	875	128	125	0,25
ПирФЄУ	5	5		1		2	1		1	155	5	10	0,08
ПолтКВМУ	1	1					1			60	7	29	0,48
КрКТІ	1	1	1							180	85	25	0,58
ГККМ	1	4	2	1		1				355	51	67	0,29
ПолтМУ	1	2	2							96	68	5	0,75
КрМК	1	2	1			1				360	120	102	0,55
ПБМК	1	1				1				180	90	66	0,78
ЛохМУ	1	1				1				130	42	10	0,38
ЛубМУ	1	2				1				180	133	28	0,86
КрПК	1	3	3							490	134	129	0,47
ЛЛТК	2	3	1	1					1	310	74	33	0,32
ПБТТБ	3	3	1		1		1			180	63	15	0,41
ПКЖТ	3	3			1	1		1		310	53	77	0,36
Разом			24	14	9	28	10	12	7	8026	2808	1219	0,46

них віднесено АЕК, ХорАПК і ПолтКТ, які діяли у чотирьох  $GZ_{шифр}^{op}$  за шістьма спеціальностями. Десять ЗВО, які діяли у двох і трьох  $GZ_{шифр}^{op}$ , віднесено до помірно профільних. До монопрофільних віднесено десять ЗВО, які діяли кожний в одній  $GZ_{шифр}^{op}$  як за однією, так і за кількома спеціальностями.

Рішення щодо розширення або згортання переліку  $OP_{код}^{op}$  ухвалює адміністрація ЗВО, тобто вирішує долю не окремих структурних підрозділів (факультетів, відділень, кафедр), які безпосередньо надають  $OP_{код}^{op}$ , а закладу в цілому. Діяльність монопрофільних ЗВО можна порівняти із сольним виконанням музичного твору. Коли кількість  $GZ_{шифр}^{op}$  і  $OP_{код}^{op}$  дві і більше, то заклад подібний до музичного колективу, який виконує єдину композицію. Якість виконання залежить не від кількості музикантів, а від віртуозності виконання, з одного боку, і злагодженості виконання, з іншого. Тобто, не залежно від кількості  $GZ_{шифр}^{op}$  і  $OP_{код}^{op}$ , діяльність ЗВО має бути спрямована на реалізацію загального потенціалу, що неможливо досягти без реалізації потенціалу за кожною спеціальністю. Табл. 3 є матрицею, у квадрантах якої (А, В, С, D, E, F, G, H, I) розташовано ЗВО за типом профільності і класом СК: перший клас — I СК, другий — II і III СК, третій — IV—VII СК. Для ЗВО у квадрантах розраховано середнє значення  $r_{зво}^{op}$  ( $\bar{r}_{зво}^{op}$ ).

Відомості у табл. 3 доводять відсутність прямого впливу типу профільності і класу СК на реалізацію освітнього потенціалу ЗВО. Наприклад, перехід із першого до другого класу конкуренції у монопрофільних ЗВО удвічі зменшує  $\bar{r}_{зво}^{mc}$  у квадранті В порівняно з А, а перехід від другого до третього класу, навпаки, удвічі збільшує  $\bar{r}_{зво}^{mc}$  у квадраті С порівняно з В.

Помірно профільні ЗВО у квадрантах E і F з різним класом мають однакові конкуренції  $\bar{r}_{зво}^{mc}$ , які майже дорівнюють  $\bar{r}_{зво}^{mc}$  монопрофільних ЗВО у квадранті А. Опанування нових  $GZ_{шифр}^{op}$  і суперництво майже не знижують реалізацію освітнього потенціалу. Щодо цього О. Філь і В. Корсакевич визнають бажаність конкуренції для ринку та різноманітні позитивні ефекти конкурентної боротьби [2, с. 156].

У сегменті б діяли ЗВО (скорочено): Кременчуцький національний університет (КрНУ), Полтавський національний технічний університет (ПолтНТУ), Полтавський національний педагогічний університет (ПНПУ), Полтавський університет економіки і торгівлі (ПУЕТ), Полтавська державна аграрна академія (ПДАА), Полтавський юридичний інститут (ПЮІ), Полтавська філія Національного університету харчових технологій (ПФНУХТ), Кременчуцький льотний коледж, Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету економіки та права ім. А. Нобеля (КІДУ), коледж

Таблиця 3. Матриця реалізації закладами вищої освіти освітнього потенціалу залежно від типу профільності та класу ступеня конкуренції

Клас ступеня конкуренції	Тип профільності											
	Монопрофільні				Поліпрофільні				Багатопрофільні			
	Квадрант	ЗВО	$r_{зво}^{mc}$	$\bar{r}_{зво}^{mc}$	Квадрант	ЗВО	$r_{зво}^{mc}$	$\bar{r}_{зво}^{mc}$	Квадрант	ЗВО	$r_{зво}^{mc}$	$\bar{r}_{зво}^{mc}$
Третій	С	ПолтКВМУ	0,48	0,58	F	АКУП	0,62	0,59	I	ККрНУ	0,75	0,37
		КрМК	0,55			ЛубФЕК	0,62			АЕК	0,39	
		ПБМК	0,78			ЛохТТ	0,40			ХорАПК	0,35	
		ЛохМУ	0,38			КЛК	0,56			ПКХТ	0,42	
		ЛубМУ	0,86			ПолтПК	0,95			ПолтКТ	0,25	
Другий	В	БерТ	0,22	0,26	E	ПКНГ	0,92	0,59	H	КПК	0,35	0,42
		ГККМ	0,29			ЛЛТК	0,32			МХПК	0,48	
						ПБТТЬ	0,41					
Перший	А	КрКТІ	0,58	0,60	D				G			
		ПолтМУ	0,75									
		КрПК	0,47									

Таблиця 4. Розподіл закладів вищої освіти за галузями знань і освітніми послугами у сегменті «Бакалавр»

Галузь знань, ГЗ <sup>б</sup> <sub>шифр</sub>	Освітні послуги, ОП <sup>б</sup> <sub>код</sub>	Заклади вищої освіти (ЗВО)	Галузь знань, ГЗ <sup>б</sup> <sub>шифр</sub>	Освітні послуги, ОП <sup>б</sup> <sub>код</sub>	Заклади вищої освіти (ЗВО)
ГЗ <sup>б</sup> <sub>01</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>012</sub>	ПНПУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>12</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>122</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПНПУ, ПУЕТ
	ОП <sup>б</sup> <sub>013</sub>	ПНПУ		ОП <sup>б</sup> <sub>123</sub>	КрНУ, ПолтНТУ
	ОП <sup>б</sup> <sub>014</sub>	КрНУ, ПНПУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>13</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>131</sub>	КрНУ, ККрНУ, ПолтНТУ
	ОП <sup>б</sup> <sub>015</sub>	ПНПУ		ОП <sup>б</sup> <sub>132</sub>	КрНУ
	ОП <sup>б</sup> <sub>016</sub>	ПНПУ		ОП <sup>б</sup> <sub>133</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПФНУХТ
	ГЗ <sup>б</sup> <sub>02</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>017</sub>	ПНПУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>14</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>141</sub>
ОП <sup>б</sup> <sub>022</sub>		КрНУ	ОП <sup>б</sup> <sub>144</sub>		ПолтНТУ
ОП <sup>б</sup> <sub>023</sub>		ПолтНТУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>15</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>151</sub>	КрНУ, ПФНУХТ
ОП <sup>б</sup> <sub>024</sub>		ПНПУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>16</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>162</sub>	КрНУ, ПУЕТ
ОП <sup>б</sup> <sub>029</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ	ОП <sup>б</sup> <sub>163</sub>		КрНУ	
ГЗ <sup>б</sup> <sub>03</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>032</sub>	ПНПУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>17</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>172</sub>	КрНУ, ПолтНТУ
	ОП <sup>б</sup> <sub>034</sub>	ПНПУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>18</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>181</sub>	ПУЕТ, ПФНУХТ
	ОП <sup>б</sup> <sub>035</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПНПУ, ПУЕТ, КІДУ		ОП <sup>б</sup> <sub>183</sub>	КрНУ, ПолтНТУ
ГЗ <sup>б</sup> <sub>05</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>051</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА, КІДУ		ОП <sup>б</sup> <sub>184</sub>	ПолтНТУ
	ОП <sup>б</sup> <sub>053</sub>	КрНУ, ПНПУ	ОП <sup>б</sup> <sub>185</sub>	ПолтНТУ	
	ОП <sup>б</sup> <sub>056</sub>	ПолтНТУ, ПУЕТ, КІДУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>19</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>191</sub>	ПолтНТУ
ГЗ <sup>б</sup> <sub>06</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>061</sub>	КрНУ, ПНПУ		ОП <sup>б</sup> <sub>192</sub>	КрНУ, ПолтНТУ
ГЗ <sup>б</sup> <sub>07</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>071</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА, КЛК, КІДУ		ОП <sup>б</sup> <sub>193</sub>	КрНУ, ПолтНТУ
	ОП <sup>б</sup> <sub>072</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА, КІДУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>20</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>201</sub>	ПДАА
	ОП <sup>б</sup> <sub>073</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА, КІДУ		ОП <sup>б</sup> <sub>204</sub>	ПДАА
	ОП <sup>б</sup> <sub>074</sub>	КрНУ, ПДАА		ОП <sup>б</sup> <sub>208</sub>	ПДАА
	ОП <sup>б</sup> <sub>075</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА, КІДУ,	ГЗ <sup>б</sup> <sub>21</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>211</sub>	ПДАА
	ОП <sup>б</sup> <sub>076</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА	ГЗ <sup>б</sup> <sub>22</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>227</sub>	КрНУ, ПолтНТУ
ГЗ <sup>б</sup> <sub>08</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>081</sub>	КрНУ, ПУЕТ, ПЮІ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>23</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>231</sub>	ПНПУ, КІДУ
ГЗ <sup>б</sup> <sub>09</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>091</sub>	ПНПУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>24</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>241</sub>	ПУЕТ
ГЗ <sup>б</sup> <sub>10</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>101</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПНПУ, ПДАА		ОП <sup>б</sup> <sub>242</sub>	КрНУ, ПолтНТУ, ПНПУ, ПУЕТ
	ОП <sup>б</sup> <sub>102</sub>	ПНПУ	ГЗ <sup>б</sup> <sub>26</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>263</sub>	КрНУ
	ОП <sup>б</sup> <sub>103</sub>	ПолтНТУ, ПНПУ		ГЗ <sup>б</sup> <sub>27</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>272</sub>
ГЗ <sup>б</sup> <sub>11</sub>	ОП <sup>б</sup> <sub>113</sub>	КрНУ, ПолтНТУ	ОП <sup>б</sup> <sub>274</sub>		КрНУ, ПолтНТУ
			ОП <sup>б</sup> <sub>275</sub>		КрНУ

Кременчуцького національного університету (ККрНУ). У табл. 4 показано розподіл ЗВО за  $GZ_{шифр}^{op}$  і  $OP_{код}^{op}$  у сегменті б.

Відповідно до даних табл. 4 ЗВО надавали 59  $OP_{код}^{op}$  у 25  $GZ_{шифр}^b$ . У  $GZ_{01}^b$  і  $GZ_{07}^b$  подано шість  $OP_{код}^{op}$ , а у десяти  $GZ_{шифр}^b$  підготовка здійснюється за однією  $OP_{код}^{op}$ . Якщо у  $GZ_{01}^b$  низький ступінь конкуренції, то у  $GZ_{07}^b$  він найвищий. У одній частині  $GZ_{шифр}^b$  з однією  $OP_{код}^{op}$  відсутня конкуренція, а у іншій частині наявна, тобто існують більш-менш привабливі  $OP_{код}^{op}$ . За 26  $OP_{код}^{op}$  конкуренція відсутня, за 18  $OP_{код}^{op}$  було два суперники, за п'ятьма  $OP_{код}^{op}$  — три, за чотирма  $OP_{код}^{op}$  — чотири, за п'ятьма — п'ять, за однією — шість. Чотири ЗВО змагалися у чотирьох  $GZ_{шифр}^b$ , п'ять ЗВО теж у чотирьох  $GZ_{шифр}^b$ , а два у 19  $GZ_{шифр}^b$ . У  $GZ_{20}^b$  і  $GZ_{21}^b$  домінувала ПДАА, у  $GZ_{23}^b$  — ПНПУ, а у  $GZ_{26}^b$  — КрНУ. ПНПУ домінував у галузях  $GZ_{01}^b$  і  $GZ_{03}^b$ , а ПолтНТУ у  $GZ_{18}^b$ . Тільки ПЮІ був монопрофільним. У табл. 5 подано параметри діяльності ЗВО у сегменті б.

З урахуванням відомостей табл. 4, КрНУ за 29  $OP_{код}^{op}$  змагався з усіма ЗВО у сегменті. За кількістю послуг у СК (окрім П) КрНУ і ПолтНТУ були рівними. Показово, що КрНУ і ПолтНТУ змагалися за 22  $OP_{код}^{op}$  у 15  $GZ_{шифр}^b$ . Відповідно до колективної думки, конкуренція стимулює ЗВО уважніше ставитися до актуальних потреб різних споживачів [4, с. 5]. Цей тезис підтверджується діями ПУЕТ і ПДАА, які попри конкуренцію змогли переконати споживача у виборі на їхню користь, що вплинуло на реалізацію потенціалу.

Окрім поданих у сегменті б, у сегменті м діяла також Українська медична стоматологічна академія (УМСА). У табл. 6 наведено розподіл ЗВО за  $GZ_{шифр}^{op}$  і  $OP_{код}^{op}$  у сегменті м.

За даними табл. 6, у сегменті м ЗВО опанували 24  $GZ_{шифр}^m$  за 55 спеціальностями. За 28  $OP_{код}^m$  не було конкуренції, за 13  $OP_{код}^m$  було два суперники, за сімома  $OP_{код}^m$  — три, за шістьма  $OP_{код}^m$  — чотири, за однією  $OP_{код}^m$  — п'ять суперників. У окремих  $GZ_{шифр}^m$  одну  $OP_{код}^m$  надавав один ЗВО, наприклад, ПНПУ у  $GZ_{09}^m$  за  $OP_{091}^m$ , КрНУ у  $GZ_{15}^m$  за  $OP_{151}^m$  і у  $GZ_{16}^m$  за  $OP_{163}^m$ . Украй нерівномірно представлені  $OP_{код}^m$  і ЗВО у галузях знань. Так, у  $GZ_{01}^m$  наявні сім  $OP_{код}^m$ , за чотирма з яких немає конкуренції. У  $GZ_{07}^m$ , навпаки, за усіма  $OP_{код}^m$  точиться запекла боротьба. Ситуація у сегменті м відтворює ринковий хаос. У табл. 7 наведено параметри діяльності ЗВО у сегменті. Оскільки у сегменті м відсутній вторинний попит ( $\tilde{q}_{код}^m = 0$ ), то  $r_{код}^m$  визначається відповідно до (4) як відношення:

$$r_{код}^m = \frac{\hat{q}_{код}^m}{I_{код}^m} \tag{6}$$

Тоді:

$$r_{ЗВО}^m = \frac{1}{N_{ЗВО}^m} \sum_{n=1}^{N_{ЗВО}^m} r_{код(n)}^m = \frac{1}{N_{ЗВО}^m} \sum_{n=1}^{N_{ЗВО}^m} \frac{t_{норм(n)}^m \cdot \hat{q}_{код(n)}^m}{t_{норм код(n)}^m} \tag{7}$$

Таблиця 5. Параметри діяльності закладів вищої освіти у сегменті «Бакалавр»

ЗВО	$GZ_{шифр}^b$	$OP_{код}^b$	Розподіл $OP_{код}^b$ за ступенем конкуренції						$I_{ЗВО}^b$	$\hat{q}_{ЗВО}^b$	$\tilde{q}_{ЗВО}^b$	$r_{ЗВО}^b$
			I	II	III	IV	V	VI				
КрНУ	21	34	5	15	4	4	5	1	2395	476	547	0,37
ПолтНТУ	15	29	5	10	4	4	5	1	1870	624	326	0,46
ПНПУ	10	19	10	5		3	1		2645	731	225	0,34
ПУЕТ	9	15	1	3	2	3	5	1	2335	391	898	0,46
ПДАА	5	12	4		1	2	4	1	1737	446	738	0,58
ПЮІ	1	1			1				225	122	12	0,58
ПФНУХТ	3	3		2	1				110	17	53	0,52
КЛК	2	2	1					1	160	4	13	0,07
КІДУ	4	8		1	1		5	1	420	18		0,04
ККрНУ	1	1			1				30	30		1,00
Разом			26	36	15	16	25	6	11927	2859	2812	0,36



Дані у табл. 7 підтверджують, що конкуренція не завадила КрНУ, ПНПУ і ПолтНТУ задіяти потенціал краще за інших. ПУЕТ і ПДАА порівняно з ПНПУ більш конкурували, що позначилося на  $r_{ЗВО}^M$ . По-різному реалізували потенціал монопрофільні УМСА і ДЮІ, хоча академія не мала суперників за  $ОП_{221}^M$  і

$ОП_{222}^M$ , а інститут за  $ОП_{081}^M$  мав потужних конкурентів.

Отже, до конкурентної боротьби у певних сегментах залучені усі ЗВО. Однак 50,09 % послуг у сегменті *мс*, 44,08 % у сегменті *б* і 52,17 % у сегменті *м* надає один постачальник. ЗВО надавали як  $ОП_{код}^{op}$ , за якими не було

Таблиця 6. Розподіл закладів вищої освіти за галузями знань і освітніми послугами у сегменті «Магістри»

Галузь знань, $ГЗ_{шифр}^M$	Освітні послуги, $ОП_{код}^M$	Заклади вищої освіти (ЗВО)	Галузь знань, $ГЗ_{шифр}^M$	Освітні послуги, $ОП_{код}^M$	Заклади вищої освіти (ЗВО)
$ГЗ_{01}^M$	$ОП_{011}^M$	КрНУ, ПНПУ, ПУЕТ	$ГЗ_{11}^M$	$ОП_{113}^M$	КрНУ, ПолтНТУ
	$ОП_{012}^M$	ПНПУ	$ГЗ_{12}^M$	$ОП_{122}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ
	$ОП_{013}^M$	ПНПУ		$ОП_{123}^M$	КрНУ, ПолтНТУ
	$ОП_{014}^M$	КрНУ, ПНПУ	$ГЗ_{13}^M$	$ОП_{131}^M$	КрНУ, ПолтНТУ
	$ОП_{015}^M$	ПНПУ		$ОП_{132}^M$	КрНУ
	$ОП_{016}^M$	ПНПУ		$ОП_{133}^M$	КрНУ, ПолтНТУ
	$ГЗ_{02}^M$	$ОП_{017}^M$	ПолтНТУ, ПНПУ	$ГЗ_{14}^M$	$ОП_{141}^M$
$ОП_{024}^M$		ПНПУ		$ОП_{144}^M$	ПолтНТУ
$ГЗ_{02}^M$	$ОП_{029}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ	$ГЗ_{15}^M$	$ОП_{151}^M$	КрНУ
	$ОП_{032}^M$	ПНПУ	$ГЗ_{16}^M$	$ОП_{163}^M$	КрНУ
$ГЗ_{03}^M$	$ОП_{034}^M$	ПНПУ	$ГЗ_{17}^M$	$ОП_{172}^M$	КрНУ, ПолтНТУ
	$ОП_{035}^M$	КрНУ	$ГЗ_{18}^M$	$ОП_{181}^M$	ПУЕТ
$ОП_{051}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА	$ОП_{183}^M$		КрНУ, ПолтНТУ, ПДАА	
$ГЗ_{05}^M$	$ОП_{053}^M$	КрНУ, ПНПУ		$ОП_{185}^M$	ПолтНТУ
	$ОП_{056}^M$	ПолтНТУ, ПУЕТ	$ГЗ_{19}^M$	$ОП_{191}^M$	ПолтНТУ
$ГЗ_{06}^M$	$ОП_{061}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА		$ОП_{192}^M$	ПолтНТУ
$ГЗ_{07}^M$	$ОП_{071}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА	$ГЗ_{20}^M$	$ОП_{193}^M$	КрНУ, ПолтНТУ
	$ОП_{072}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА		$ОП_{201}^M$	ПДАА
	$ОП_{073}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПНПУ, ПУЕТ, ПДАА	$ОП_{204}^M$	ПДАА	
	$ОП_{074}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА	$ОП_{208}^M$	ПДАА	
	$ОП_{075}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ	$ГЗ_{21}^M$	$ОП_{211}^M$	ПДАА
	$ОП_{076}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПУЕТ, ПДАА	$ГЗ_{22}^M$	$ОП_{221}^M$	УМСА
$ГЗ_{08}^M$	$ОП_{081}^M$	КрНУ, ПУЕТ, ДЮІ		$ОП_{222}^M$	УМСА
$ГЗ_{09}^M$	$ОП_{091}^M$	ПНПУ	$ГЗ_{23}^M$	$ОП_{231}^M$	ПНПУ
$ГЗ_{10}^M$	$ОП_{101}^M$	КрНУ, ПолтНТУ, ПНПУ	$ГЗ_{24}^M$	$ОП_{241}^M$	ПУЕТ
	$ОП_{102}^M$	ПНПУ		$ОП_{242}^M$	КрНУ, ПУЕТ
	$ОП_{103}^M$	ПНПУ	$ГЗ_{27}^M$	$ОП_{274}^M$	КрНУ, ПолтНТУ
				$ОП_{275}^M$	КрНУ

конкуренції, так і  $ОП_{код}^{op}$ , за якими її рівень був значним. Реалізація потенціалу ЗВО не залежала від того, чи перших  $ОП_{код}^{op}$  було більше, чи других. Значний СК потребує зниження ціни  $ОП_{код}^{op}$  як аргумент у боротьбі. Дж. Нейснер і Н. Нейснер наголошують, що університети США, щоб зберегти студентів в умовах конкуренції, знижують ціни навчання, які були штучно завищені, бо продавався імідж закладу [3, с. 96]. Саме якість фахової підготовки, на думку Л. Сігаєвої, забезпечує конкурентоспроможність випускників ЗВО на ринку праці [6, с. 112].

Конкурентна боротьба узгоджує освітній потенціал ЗВО з вимогами реального попиту на  $ОП_{код}^{op}$ . Різниця потенціалів обумовлює перемогу одних і поразку інших ЗВО. Однак, К. Корсак і Ю. Корсак уважають, що освіта здатна поглибити мудрість людства до розуміння необхідності спільних дій задля загального порятунку [5, с. 46]. Зайвої конкуренції можна уникнути, якщо поділити сегменти на «зони впливу» ЗВО, але при цьому завжди є небезпека появи «іміджевих» цін.

**Висновки.** Структура галузей знань і спеціальностей у сегментах ринку освітніх послуг Полтавщини нагадує мозаїчне панно, вдивляючись у яке неможливо розгледіти будь-який сюжет із позицій здорового глузду. За відсутності єдиного розуміння освітніх потреб кожен заклад освіти, керуючись власними інтересами, робив внесок у її побудову. У підсумку структура схожа на абстрактний малюнок, на якому за допомогою поєднання галузей і спеціальностей досягнуто «гармонізації», яка викликає відчуття повноти і завершеності композиції.

Наявність у галузях знань декількох ЗВО переважно знижує шанси кожного закладу реалізувати освітній потенціал (ліцензійний обсяг). Чим вищий ступінь конкуренції за послугою (спеціальністю), тим нижчі шанси усіх ЗВО, які цей ступінь зумовили. Чим вищий потенціал закладу, тим більше у нього шансів перемогти у конкурентній боротьбі. Цю загальну умову майже завжди корегує важлива обставина, яка унеможливує пряму залежність між потенціалом ЗВО і шансом його реалізувати. Такою обставиною є якісний бік потенціалу, який відображає конкурентні переваги. Те, що за високого ступеня конкуренції одні ЗВО здійснюють значний набір студентів із малим ліцензійним обсягом, а інші, маючи великий ліцензійний обсяг, зараховують значно менше студентів, пояснюється наявністю конкурентних переваг, які не завжди можна обчислити.

Комерційно вдалим ЗВО вважали вибір найзатребуванішої спеціальності у декількох галузях знань. Доклавши чимало зусиль для ліцензування та акредитації, ЗВО украй неохоче йдуть на припинення набору студентів за спеціальністю. Простий шлях підвищення рівня реалізації потенціалу закладу — скорочення ліцензійного обсягу. При цьому ЗВО постійно удосконалюють методи боротьби, що також впливає на рішення щодо оптимізації потенціалу. Пройде чимало часу, перш ніж економічний прагматизм візьме гору над амбіціями закладів. Збережуть і примножать потенціал заклади, які не консервативним (медикаментозним) лікуванням, а хірургічним втручанням оптимізують свою номенклатуру послуг.

Таблиця 7. Параметри діяльності закладів вищої освіти у сегменті «магістри»

ЗВО	$ГЗ_{шифр}^M$	$ОП_{код}^M$	Розподіл $ОП_{код}^M$ за ступенем конкуренції					$l_{ЗВО}^M$	$\hat{q}_{ЗВО}^M$	$r_{ЗВО}^M$
			I	II	III	IV	V			
КрНУ	19	30	5	11	7	6	1	777	488	0,63
ПолтНТУ	14	26	4	10	5	6	1	1820	1021	0,56
ПНПУ	8	17	11	3	2		1	455	266	0,58
ПУЕТ	9	16	2	2	5	6	1	1187	427	0,36
ПДАА	6	12	4		1	6	1	1671	709	0,42
УМСА	1	2	2					1240	612	0,49
ДЮІ	1	1			1			50	50	1,00
Разом			28	26	21	24	5	7200	3573	0,50

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кірдан О. Трансформація традиційної моделі управління вищими навчальними закладами: проблеми, пошуки, рішення. *Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*. 2017. Вип. 2. Ч. 2. С. 41—50.
2. Філь О.А., Корсакевич В.В. Особливості сприйняття конкуренції персоналом вищого навчального закладу приватної форми власності. *Правничий вісник Університету «КРОК»*. 2011. Вип. 9. С. 155—161.
3. Neusner J., Neusner N. Reaffirming Higher Education. New Brunswick: Transaction Publishing, 2000. 209 p.
4. Reform of Higher Education in Europe. Eds J. Enders, H.F. de Boer, D.F. Westerheijden. AW Rotterdam: Sense Publishers, 2011. P. 1—10.
5. Корсак К., Корсак Ю. Футурологічні вимоги до освіти і науки у новому столітті. *Вища освіта України*. 2014. № 1. С. 40—46.
6. Сігаєва Л.Є. Зарубіжний досвід управління вищою освітою: основні тенденції. *Вісник Черкаського університету*. 2017. Вип. № 10. С. 106—112.
7. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2017. № 38—39. Ст. 380.
8. 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.
9. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII. *Відомості Верховної Ради України*. 2014. № 37—38. Ст. 2004.
10. Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 № 1187. *Офіційний вісник України*. 2016. № 7. Ст. 345.
11. Про затвердження Умов прийому на навчання до вищих навчальних закладів України в 2016 році: Наказ МОН України від 15.10.2015 № 1085. *Офіційний вісник України*. 2015. № 89. Ст. 3009.
12. Про затвердження Змін до Умов прийому на навчання до вищих навчальних закладів України в 2016 році: Наказ МОН України від 02.07.2016 № 755. *Офіційний вісник України*. 2016. № 53. Ст. 1876.
13. Про затвердження Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту): Постанова КМ України від 20.01.1998 № 65. *Офіційний вісник України*. 1998. № 3. Ст. 108.

REFERENCES

1. Kirdan O. Transformatsiia tradytsiinoi modeli upravlinnia vyshchymy navchalnymy zakladamy: problemy, poshuky, rishenia. *Zbirnyk naukovykh prats Umanskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni Pavla Tychyyny*. 2017. Vyp. 2. Ch. 2: 41—50 [in Ukrainian].
2. Fil O.A., Korsakevych V.V. Osoblyvosti spryiniattia konkurentsii personalom vyshchoho navchalnoho zakladu pryvatnoi formy vlasnosti. *Pravnychiy visnyk Universytetu «KROK»*. 2011. Vyp. 9: 155—161 [in Ukrainian].
3. Neusner J., Neusner N. Reaffirming Higher Education. New Brunswick: Transaction Publishing, 2000.
4. Reform of Higher Education in Europe. Eds J. Enders, H.F. de Boer, D.F. Westerheijden. AW Rotterdam: Sense Publishers, 2011. P. 1—10.
5. Korsak K., Korsak Yu. Futurolohichni vymohy do osvity i nauky u novomu stolitti. *Vyshcha osvita Ukrainy*. 2014. No. 1: 40—46 [in Ukrainian].
6. Sihaieva L.Ie. Zarubizhnyi dosvid upravlinnia vyshchoiu osvitoiu: osnovni tendentsii. *Visnyk Cherkaskoho universytetu*. 2017. Vyp. No. 10: 106—112 [in Ukrainian].
7. Pro osvitu: Zakon Ukrainy vid 05.09.2017 No. 2145-VIII. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*. 2017. No. 38—39: St. 380 [in Ukrainian].
8. Pro zatverdzhennia pereliku haluzei znan i spetsialnostei, za yakymy zdiisniuietsia pidhotovka zdobuvachiv vyshchoi osvity: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29.04.2015 No. 266. *Ofitsiinyi visnyk Ukrainy*. 2015. No. 38. St. 1147 [in Ukrainian].
9. Pro vyshchu osvitu: Zakon Ukrainy vid 01.07.2014 No. 1556-VII. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*. 2014. No. 37—38. St. 2004 [in Ukrainian].
10. Pro zatverdzhennia litsenziinykh umov provadzhennia osvitnoi diialnosti zakladiv osvity: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30.12.2015 No. 1187. *Ofitsiinyi visnyk Ukrainy*. 2016. No. 7. St. 345 [in Ukrainian].
11. Pro zatverdzhennia umov pryiomu na navchannia do vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy v 2016 rotsi: Nakaz MON Ukrainy vid 15.10.2015 No. 1085. *Ofitsiinyi visnyk Ukrainy*. 2015. No. 89. St. 3009 [in Ukrainian].
12. Pro zatverdzhennia zmin do umov pryiomu na navchannia do vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy v 2016 rotsi: Nakaz MON Ukrainy vid 02.07.2016 No. 755. *Ofitsiinyi visnyk Ukrainy*. 2016. No. 53. St. 1876 [in Ukrainian].
13. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro osvitno-kvalifikatsiinyi rivni (stupenevu osvitu): Postanova KM Ukrainy vid 20.01.1998 No. 65. *Ofitsiinyi visnyk Ukrainy*. 1998. No. 3. St. 108 [in Ukrainian].

Надійшла 12.03.2018

Д.М. Загірняк

Кременчугский национальный университет  
имени Михаила Остроградского, г. Кременчуг, Украина

#### УСЛУГИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ

Обновление стратегии развития требует от высших учебных заведений принятия судьбоносного решения: продолжать функционировать в освоенной области знаний, расширяя спектр специальностей, или осваивать новые отрасли. Накопленный опыт рыночных реформ дал возможность определить, какой путь развития позволил заведениям больше реализовать образовательный потенциал (лицензионный объем). Структура отраслей знаний и специальностей рынка образовательных услуг Полтавщины — это следствие понимания образовательных потребностей учебными заведениями, которые при этом руководствуются собственными интересами. Коммерчески удачным высшие учебные заведения считали выбор наиболее востребованной специальности в нескольких отраслях знаний. Наличие в отраслях знаний нескольких заведений снижало шансы каждого из них реализовать образовательный потенциал. Чем выше степень конкуренции по специальности, тем ниже шансы у всех заведений. Прямая зависимость между величиной потенциала учреждения и шансом его реализовать отсутствует. Качественная сторона потенциала учреждения отражает конкурентные преимущества, детерминирует победу в конкурентной борьбе.

**Ключевые слова:** высшее образование, отрасль знаний, учреждения высшего образования, конкуренция, образовательный потенциал, образовательная услуга, рынок высшего образования, сегменты рынка высшего образования, специальность.

D. M. Zagirniak

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University,  
Kremenchuk, Ukraine

<https://orcid.org/0000-0002-7009-8635>

#### HIGHER EDUCATION SERVICES: THE STRUCTURE OF THE PROPOSAL AND THE LEVEL OF COMPETITION

The renewal of the development strategy requires that higher education establishments make a determining decision — to continue functioning in the developed field of knowledge, expanding the specialties spectrum, or to investigate new fields. The accumulated experience of market reforms allowed the establishments to realize the educational potential (the licensed amount) to a greater extent. The conducted unbiased analysis showed the dependence of the implementation of educational potential by institutions of higher education on the degree of competitive struggle in the market of educational services in various fields of knowledge. The structure of the fields of knowledge and specialties at the education services market in Poltava region is the consequence of understanding the educational needs by the educational establishments, which, in this case, follow their own interests.

The higher education establishments considered the choice of the most required specialty in several fields of knowledge to be commercially successful. The availability of several establishments in certain fields of knowledge decreased the chances of each establishment to realize its educational potential. The higher the degree of competition in the specialty is the lower the chances of all the establishments are. The higher the establishment's potential, the more likely it is to win the competition. This general condition is almost always elucidated by a very important circumstance, which makes it impossible to determine the direct relationship between the size of the establishment of higher education and the chance to realize it. This is a qualitative aspect of the potential that reflects competitive advantages. The fact that, for a high degree of competition, some establishment of higher education carry a large set of students with a small licensed volume, while others, having a large license volume, count far fewer students, due to the presence of competitive advantages, which can not always be calculated.

There is no direct dependence between the amount of the establishment potential and the chance of its realization. The victory in the competition is determined by the establishment quality aspect reflecting the competitive advantages. Having put a lot of effort into licensing and accreditation, establishments of higher education were extremely reluctant to stop the recruitment of students by specialty. A simple way to increase the level of implementation of the establishments's capacity is to reduce the licensed volume. At the same time establishments of higher education are constantly choosing another path — improving methods of struggle, which also influences the decisions on optimization of the potential. It will take a long time before economic pragmatism will mount over the ambitions of establishments. The use of «none conservative (medical) treatment», but «surgical interventions» will help establishments to save and maximize the facilities and optimize their range of services.

**Keywords:** higher education, field of knowledge, higher education establishments, competition, educational potential, educational service, higher education market, higher education market segments, specialty.