

фондового ринку), банківсько орієнтована в країнах Західної Європи (необмежена участь банків у корпоративному секторі) і корпоративно орієнтована в Японії (спільна участь корпорацій або фінансово-промислових груп в управлінні й контролі).

Проведене дослідження систематизації є основою для моделей корпоративного сектора. Історичні особливості формування національного капіталу визначають роль і значущість конкретного внутрішнього або зовнішнього механізму корпоративного управління й контролю, установлюють пріоритетні цілі в діяльності менеджерів корпорації. Механізм корпоративного управління й контролю ініціює ключовий розподіл ролей учасників корпоративних відносин - інсайдерів або аутсайдерів, законодавчі норми регулювання їх відносин, форми фінансування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бандурин А. В. Деятельность корпораций / А. В. Бандурин. - М. : БУКВИЦА, 1999. - 600 с.
2. Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе / [под ред. Е. П. Губина]. - М. : Юристъ, 1999. - 248 с.
3. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями : [монографія] / Г. В. Назарова. - [2-ге вид., допов. і перероб.] - Харків : ВД "ІНЖЕК", 2004. - 420 с.
4. The New Relationship. Human Capital in the American Corporation / [eds. M. H. Blair, T. Kochan]. - Washington, 2000.
5. Statistical Abstract of the United States. - Washington, 2003.
6. The World's Leading Companies [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.forbes.com>.

A. Khimchenko, O. Kulish

FOREIGN EXPERIENCE AND SPECIFIC OF FUNCTIONING OF CORPORATE ASSOCIATIONS

The features of becoming and specific of functioning of corporate associations of the USA, Japan, South Korea and Germany are explored in the article. On the basis of the conducted research signs which are fixed in basis of determination of model of corporate sector are systematized.

Key words: corporation, corporate association, holding, industrial group, management.

© А. Хімченко, О. Куліш
Надійшла до редакції 10.01.2011

УДК 339.13.017:378.1

ФОРМУВАННЯ ВИЩИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ІННА ЧУРНОСОВА,

асистент кафедри економіки підприємства
Донецького національного технічного університету

Конкурентний потенціал вищих навчальних закладів представлений як якісно-кількісні параметри пропозиції. Для обчислення параметрів використано показник "ліцензований прийом". Показана відсутність узгодженості в діях навчальних закладів із формування конкурентного потенціалу. Низький рівень зрілості конкурентних відносин навчальних закладів приводить до безконтрольного зростання сукупної пропозиції. Ця обставина зумовлює загострення конкурентної боротьби на локальному ринку послуг вищої освіти.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, попит, пропозиція, конкурентний потенціал, конкурентна боротьба.

Постановка проблеми. Твердження, що попит детермінує пропозицію, не потребує доказів. Приймаючи рішення, суб'єкти з боку пропозиції орієнтуються на ринкову ситуацію. Але при цьому кожен із них по-своєму інтерпретує параметри попиту, а отже, оригінально формує свій конкурентний потенціал, під яким розуміються якісно-кількісні параметри пропозиції. Прагнувши повною мірою задовольнити попит, суб'єкти як збільшують обсяги пропозиції традиційних, так й освою-

ють виробництво нових товарів і послуг. Вищі навчальні заклади (далі - ВНЗ), що діють на ринку, не є винятком. В умовах лібералізації вищої освіти ВНЗ самостійно визначають асортимент освітніх послуг. Орієнтуючись на попит на локальному ринку праці, багато навчальних закладів у середині останнього десятиліття минулого століття розпочали підготовку фахівців економічного профілю. У свою чергу, освітні установи, які раніше мали економічні спеціальності, подвоїли й потрої-

ли пропозицію. У результаті обсяг сукупної пропозиції економічних знань на локальному ринку послуг вищої освіти за останні півтора десятиліття суттєво зріс. По суті, динаміка пропозиції локального ринку послуг вищої освіти ілюструє дію механізму формування конкурентного потенціалу ВНЗ. Із позицій майбутнього скорочення попиту науково-практичний інтерес становить з'ясування узгодженості в діях ВНЗ з формування конкурентного потенціалу, що має дозволити уникнути напруження конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування вищої школи в ринковому середовищі активно досліджується. З'являються нові ракурси, а старі отримують нову інтерпретацію. Е. Яськевич у 2007 р. дійшов висновку, що діяльність ВНЗ стає цілком самостійною й вельми прибутковою сферою бізнесу. Посилення конкуренції між навчальними закладами він пов'язує з ринковими перетвореннями в освітній сфері. Найбільше суперництво, на його думку, розгортається серед ВНЗ, які надають освітні послуги економічного профілю [1, с. 46]. І. Кузнецова розглядає ендогенну ефективність освіти в контексті нарощування потужності системи освіти з підготовки кадрового ресурсу в цілому або за окремими дефіцитними компетенціями до необхідних обсягів. Проте автор не називає кількісних показників, що відображають "потенційну здатність системи освіти до випуску кадрового потоку певного обсягу та якості" [2, с. 16].

М. Сергеева відзначає, що "ринку освітніх послуг наблизився до ситуації, коли нарощуваний обсяг пропозиції зрівноважив домінуючий раніше платоспроможний попит і почав перевершувати його" [3, с. 93]. Разом із тим, у публікації не розкривається, яким чином трансформувалася пропозиція. З думкою І. Бузько про те, що в сучасних умовах освіта є найвищим пріоритетом у системі державних цілей, неможливо не погодитися. Вона стверджує, що рівень розвитку ринку освітніх послуг в країні є одним із визначальних показників її конкурентоспроможності [4, с. 28]. Але при цьому не називаються показники, які демонструють цей рівень. О. Кратт пропонує використовувати показник "ліцензований прийом" як вимірник виробничої потужності ВНЗ [5, с. 124]. Погоджуючись із автором,

необхідно виходити з того, що конкурентний потенціал ВНЗ проявляється в узгодженій еволюції на ринку. Отже, слід констатувати, що до сьогодні відсутні дослідження, у яких надано розуміння того, як може бути змінено конкурентний потенціал ВНЗ.

Мета публікації - аналіз конкурентного потенціалу вітчизняних ВНЗ в умовах сучасного ринку освітніх послуг (на прикладі Донецького регіону).

Виклад основного матеріалу. Для реалізації мети поставлено та розв'язано такі завдання. Перше - визначення початкових умов. Як локальний ринок обрано сектор "економіка" ринку послуг вищої освіти Донецької області. Для позначення j -го ВНЗ використано символ " y_j ". Показник "ліцензований прийом"

($l_i y_j$) обрано для визначення величини конкурентного потенціалу ВНЗ на i -ому часовому відрізку (навчальний рік). Сукупна пропозиція є сумою $l_i y_j (L_i)$. Кількість ВНЗ на локальному ринку позначено символом n_i . Слід відмітити, що галузь знань і напрями підготовки наведені в переліку, який затверджується на державному рівні. Протягом періоду незалежності України перелік тричі змінювався: Постановою Кабінету Міністрів України від 18.05.1994 р. № 325 [6], Постановою Кабінету Міністрів України від 24.05.1997 р. № 507 [7], Постановою Кабінету Міністрів України від 13.12.2006 р. № 1719. В останньому Переліку наявні дві галузі знань: 0305 - "Економіка та підприємництво" та 0306 - "Менеджмент і адміністрування" [8]. Дев'ять напрямів підготовки в галузі знань 0305 ідентичні спеціальностям напряму підготовки 0501 у Переліку 1997 р. Дві спеціальності Переліку 1997 р. не трансформувалися в напрями підготовки Переліку 2006 р. Напрямами підготовки 0503 у Переліку 1997 р. має чотири спеціальності, представлені одним напрямом підготовки 030510 - "Товарознавство і торговельне підприємство" в чинному Переліку. Отже, щоб зберегти цілісність інформаційного масиву, показники розглядаються в рамках "Об'єднаної галузі" економічних знань, що включає галузі знань "Економіка та підприємництво" і "Менеджмент". У табл. 1 подано динаміку сукупної пропозиції та кількості ВНЗ у Донецькій області.

Таблиця 1. - Динаміка сукупної пропозиції та кількості ВНЗ у Донецькій області

Рік	L_i	n_i	Рік	L_i	n_i
1994	6672	51	2002	25137	61
1995	6923	53	2003	28150	61
1996	7695	52	2004	36020	60
1997	11965	53	2005	37787	60
1998	13517	49	2006	39159	60
1999	15840	53	2007	42601	60
2000	18072	56	2008	48296	59
2001	20017	61	2009	47251	59

Дані табл. 1 дозволяють стверджувати, що якщо сукупна пропозиція щорічно збільшувалася (виняток становив 2009 р.), то кількість ВНЗ коливалася. Збільшення обсягів пропозиції могло бути викликане діями як окремих ВНЗ, так і всіх закладів.

Важливою характеристикою освітньої послуги, що визначає потенціал ВНЗ, є освітньо-кваліфікаційний рівень (далі - ОКР). Програма підготовки молодших спеціалістів реалізується ВНЗ 1-2 рівнів акредитації, а також ВНЗ 3-4 рівнів, у складі яких є ВНЗ 1-2 рівнів. Підготовка бакалаврів, спеціалістів і магістрів здійс-

нюється ВНЗ 3-4 рівнів акредитації [9]. Отже, на кожному ОКР має місце оригінальна конкурентна ситуація, а тому ВНЗ мають різні конкурентні позиції. Позначимо "ВНЗ 1-2 рівнів акредитації" і "ВНЗ 3-4 рівнів акредитації", символами $VNЗ^{1-2}$ і $VNЗ^{3-4}$, у яких верхній індекс означає рівень акредитації.

Для позначення кількості ВНЗ різних рівнів акредитації використано символи: n_i^{1-2} - $VNЗ^{1-2}$ і n_i^{3-4} - $VNЗ^{3-4}$. Для позначення обсягів пропозиції ВНЗ різних

рівнів акредитації використано символи: L_i^{1-2} - ВНЗ¹⁻² і L_i^{3-4} - ВНЗ³⁻⁴.

Друге завдання - установити роль ВНЗ різних рівнів акредитації у формуванні сукупної пропозиції. Вектор динаміки (ланцюговий темп приросту) обсягів пропозиції ВНЗ ($T_{np}^n l_i y_j$) дозволив установити роль ВНЗ.

Ті з них, у яких $T_{np}^n l_i y_j > 0$, слід вважати "оптиміста-

ми", оскільки збільшення обсягів демонструє віру в затребуваність послуг. ВНЗ, у яких $T_{np}^n l_i y_j < 0$, віднесено до категорії "скептиків", оскільки вони не вірять, що попит на їхні послуги може зростати. Третю категорію складають "стримані" ВНЗ, оскільки $T_{np}^n l_i y_j = 0$.

У табл. 2 подано динаміку ВНЗ у розрізі вектора $T_{np}^n l_i y_j$ та рівнів акредитації.

Таблиця 2. - Динаміка ВНЗ у розрізі вектора $T_{np}^n l_i y_j$ і рівнів акредитації

Рік	$T_{np}^n l_i y_j > 0$		$T_{np}^n l_i y_j < 0$		$T_{np}^n l_i y_j = 0$		Рік	$T_{np}^n l_i y_j > 0$		$T_{np}^n l_i y_j < 0$		$T_{np}^n l_i y_j = 0$	
	n_i^{1-2}	n_i^{3-4}	n_i^{1-2}	n_i^{3-4}	n_i^{1-2}	n_i^{3-4}		n_i^{1-2}	n_i^{3-4}	n_i^{1-2}	n_i^{3-4}	n_i^{1-2}	n_i^{3-4}
1994	-	-	-	-	-	-	2002	10	14	4	2	21	10
1995	12	5	8	4	14	8	2003	10	16	5	3	20	7
1996	12	6	6	5	15	7	2004	3	22	2	1	30	2
1997	16	10	5	2	12	7	2005	3	8	0	2	31	15
1998	12	11	3	4	9	4	2006	1	9	2	2	31	15
1999	11	8	4	5	11	9	2007	8	9	1	2	25	15
2000	10	12	5	3	15	8	2008	1	8	2	4	30	14
2001	7	14	5	3	19	8	2009	0	2	5	5	28	19

Дані табл. 2 свідчать, ВНЗ¹⁻² активно маніпулювали обсягами пропозиції до 2001 р., а ВНЗ³⁻⁴ до 2005 р. Якщо серед ВНЗ¹⁻² кількість "стриманих" перевищувала суму "оптимістів" і "скептиків", починаючи з 2001 р., то серед ВНЗ³⁻⁴ подібне мало місце з 2005 р. До того ж цей відрізок є переломним, оскільки частка "стриманих" у n_i склала 76,66 %.

У 2009 р. частка "стриманих" досягла 79,66 %, а кількість "скептиків" удвічі перевищила кількість "оптимістів". По суті, ВНЗ перейшли від наступальних дій до оборонних. Найбільша кількість "оптимістів" серед ВНЗ¹⁻² була в 1997 р., коли дії шістнадцяти закладів привели до максимального зростання $T_{np}^n L_i^{1-2}$ (27,02 %). Серед ВНЗ³⁻⁴ найбільше "оптимістів" було в 2004 р., тобто 88 % усіх закладів цього рівня збільшили обсяги пропозиції. При цьому дії двадцяти двох ВНЗ³⁻⁴ у 2004 р. привели до зростання $T_{np}^n L_i^{3-4}$ меншого (23,02 %), ніж дії десяти закладів у 1997 р. (80,78 %). Цей факт характеризує рівень активності на різних відрізках. Найбільша кількість "скептиків" серед ВНЗ¹⁻² була в 1994 р., але при цьому $T_{np}^n L_i^{1-2}$ був позитивним. У 1998 р., незважаючи на негативне значення $T_{np}^n L_i^{1-2}$ (-12,66 %), дванадцять ВНЗ підвищили обсяг пропозиції. Таким чином, динаміка $T_{np}^n L_i$ більшою мірою залежить не від кількості ВНЗ, що побажали змінити обсяги пропозиції, а від дій окремих ВНЗ. Це означає, що вектор $T_{np}^n l_i y_j$ не ідентичний вектору темпу приросту частки ВНЗ у сукупній пропозиції ($T_{np}^n dl_i y_j$). Таким чином, зростання обсягів пропозиції сприймається ВНЗ як створення конкурентних переваг. Отже, показник $dl_i y_j$ характеризує конкурентний потенціал ВНЗ на i -му часовому відрізку, а $\bar{dl}_i y_j$

демонструє конкурентний потенціал у досліджуваному періоді.

Виділено дві групи ВНЗ залежно від значення $\bar{dl}_i y_j < 1,0\%$ (перша група) або $\bar{dl}_i y_j > 1,0\%$ (друга група). ВНЗ, що становлять першу групу, мають відносно низький конкурентний потенціал, а ВНЗ другої групи - відносно високий. Перша група численніша за другу, оскільки нараховує тридцять два ВНЗ, серед яких двадцять п'ять ВНЗ¹⁻² і сім ВНЗ³⁻⁴. Отже, більш ніж на половину в 2009 р. сегмент "економіка" складався з ВНЗ, які не справляли сильного впливу на зміну обсягів пропозиції. У другу групу увійшли вісім ВНЗ¹⁻² і дев'ятнадцять ВНЗ³⁻⁴. Отже, якщо серед ВНЗ¹⁻² більшість мали відносно низький потенціал, то серед ВНЗ³⁻⁴ - відносно високий.

Під час конкурентної боротьби частка ВНЗ у сукупній пропозиції постійно змінювалась. Щодо одних закладів вона мала тенденцію до підвищення ($\bar{T}_{np}^n dl_i y_j > 0$), щодо інших - до зменшення ($\bar{T}_{np}^n dl_i y_j < 0$). Наприклад, Маріупольський комерційний технікум, лідер частки серед ВНЗ¹⁻² ($\bar{dl}_i y_j = 3,70\%$), мав негативні значення $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j$ (-10,12 %). Зауважимо, що Донецький національний університет показав найвище значення $\bar{dl}_i y_j$ (14,47 %), але при цьому значно відставав за значеннями $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j$ (7,08 %) від інших лідерів: Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського ($\bar{dl}_i y_j = 14,17\%$, $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j = 11,18\%$), Донецького державного університету управління ($\bar{dl}_i y_j = 7,65\%$, $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j = 3,01\%$), Донецького національного технічного університету ($\bar{dl}_i y_j = 6,40\%$,

$\bar{T}_{np}^n dl_i y_j = 20,67\%$), Донбаської державної машинобудівної академії ($\bar{dl}_i y_j = 5,04\%$, $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j = 27,12\%$).

Серед аутсайдерів за значенням $\bar{dl}_i y_j \in \text{ВНЗ}$, що підвищували частку, наприклад, Слов'янський енергобудівний технікум ($\bar{dl}_i y_j = 0,24\%$, $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j = 27,37\%$). Однак частка багатьох аутсайдерів скоротилася, як, наприклад, у Докучаєвського гірничого технікуму, котрий у результаті щорічного скорочення $\bar{dl}_i y_j$ на 1,61% мав найменший показник (0,15%).

Різноманітність дій ВНЗ дозволяє ранжувати їх за значенням $\bar{dl}_i y_j$ (1,60%) і $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j$. Виділено чотири ситуації. Ситуація "А" ($\bar{dl}_i y_j < 1,60\%$, $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j < 0$) відображає найменший конкурентний

потенціал, оскільки частка ВНЗ низька та мала тенденцію до зменшення. Ситуація "В" ($\bar{dl}_i y_j > 1,60\%$,

$\bar{T}_{np}^n dl_i y_j < 0$) демонструє середній потенціал, тому що ВНЗ мали можливість надати послуги більшій кількості споживачів, але при цьому їх ресурс скорочувався. Ситуація "D" ($\bar{dl}_i y_j < 1,60\%$,

$\bar{T}_{np}^n dl_i y_j > 0$) відтворює потенціал трохи вище середнього, тому що ВНЗ при наявності невеликої частки постійно її підвищували. Ситуація "С" ($\bar{dl}_i y_j > 1,60\%$, $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j > 0$) відображає найбільший потенціал, оскільки, нарощуючи його, ВНЗ досягли чималих результатів. Розподіл кількості ВНЗ відносно зазначених ситуацій наведено у квадрантах матриці на рис. 1.

Ситуація «В» $\bar{dl}_i y_j > 1,60\%$ $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j < 0$ 6 ВНЗ: 4 ВНЗ ¹⁻² і 2 ВНЗ ³⁻⁴	Ситуація «С» $\bar{dl}_i y_j > 1,60\%$ $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j > 0$ 12 ВНЗ: 2 ВНЗ ¹⁻² і 10 ВНЗ ³⁻⁴
Ситуація «А» $\bar{dl}_i y_j < 1,60\%$ $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j < 0$ 25 ВНЗ: 22 ВНЗ ¹⁻² і 3 ВНЗ ³⁻⁴	Ситуація «D» $\bar{dl}_i y_j < 1,60\%$ $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j > 0$ 31 ВНЗ: 18 ВНЗ ¹⁻² і 13 ВНЗ ³⁻⁴

Рис. 1. Матриця розподілу числа ВНЗ за значеннями $\bar{dl}_i y_j$ і $\bar{T}_{np}^n dl_i y_j$.

Судячи з наведеного на рис. 1 ранжирування, найбільше ВНЗ¹⁻² знаходиться у квадранті "А", а ВНЗ³⁻⁴ - у квадранті "С". Із цього виходить, що якість послуг, які надаються закладами різного рівня акредитації, порізному затребувана споживачами, а отже, необхідне вивчення конкурентного потенціалу ВНЗ щодо ОКР.

Третє завдання - встановлення конкурентного потенціалу ВНЗ у розрізі ОКР. Для позначення обсягів пропозиції з ОКР використано символи: l_i^{MC} - молод-

ший спеціаліст l_i^{δ} - бакалавр l_i^c - спеціаліст l_i^M - магістр. Для позначення частки обсягу пропозиції конкретного ОКР у сукупній пропозиції використані символи: dl_i^{MC} - молодший спеціаліст dl_i^{δ} - бакалавр dl_i^c - спеціаліст dl_i^M - магістр. У табл. 3 подано динаміку обсягів пропозиції в розрізі ОКР.

Таблиця 3. - Динаміка обсягів пропозиції в розрізі освітньо-кваліфікаційного рівня

Рік	Показник							
	l_i^{MC}	dl_i^{MC}	l_i^{δ}	dl_i^{δ}	l_i^c	dl_i^c	l_i^M	dl_i^M
2004	8865	24,61	15310	42,50	10140	28,15	1705	4,73
2005	9630	24,80	16175	42,81	9892	26,18	2350	6,22
2006	9430	23,42	16657	42,54	10862	27,74	2470	6,31
2007	9750	22,28	17430	40,91	12644	29,68	3037	7,13
2008	10165	20,76	19630	40,65	15279	31,64	3362	6,96
2009	9125	19,31	19400	41,06	15279	32,34	3447	7,30

Дані табл. 3 демонструють щорічні зміни структури пропозиції в розрізі ОКР. Незважаючи на зростання l_i^{MC} у 2005, 2007 та 2008 рр., значення dl_i^{MC} на всіх відрізках скорочувалися. Аналогічна ситуація спостерігалася щодо бакалаврів: значення l_{06}^{δ} , l_{07}^{δ} і l_{08}^{δ} зростали, а dl_{06}^{δ} , dl_{07}^{δ} і dl_{08}^{δ} - знижувалися. Якщо обсяг

пропозиції ОКР "спеціаліст" неодноразово змінювався, то dl_i^c постійно збільшувався. Обсяг пропозиції ОКР "магістр" збільшувався на всіх відрізках, а dl_i^M у 2008 р. знизився. Отже, мало місце формування структури пропозиції в розрізі ОКР. Це означає, що ВНЗ шукали своє місце щодо того чи іншого ОКР.

За показниками $\bar{d}l_{iy_j}$ і $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j}$ ВНЗ ранжирувані за ситуаціями "А", "В", "С" і "D" у розрізі ОКР. На рис. 2 наведено матрицю ранжирування ВНЗ у розрізі ОКР.

ОКР «молодший спеціаліст»		ОКР «бакалавр»	
Ситуація «В» $\bar{d}l_{iy_j} > 2,63\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} < 0$ 5 ВНЗ	Ситуація «С» $\bar{d}l_{iy_j} > 2,63\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} > 0$ 7 ВНЗ	Ситуація «В» $\bar{d}l_{iy_j} > 3,59\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} < 0$ 3 ВНЗ	Ситуація «С» $\bar{d}l_{iy_j} > 3,59\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} > 0$ 3 ВНЗ
Ситуація «А» $\bar{d}l_{iy_j} < 2,63\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} < 0$ 19 ВНЗ	Ситуація «D» $\bar{d}l_{iy_j} < 2,63\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} > 0$ 7 ВНЗ	Ситуація «А» $\bar{d}l_{iy_j} < 3,59\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} < 0$ 13 ВНЗ	Ситуація «D» $\bar{d}l_{iy_j} < 3,59\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} > 0$ 9 ВНЗ
ОКР «спеціаліст»		ОКР «магістр»	
Ситуація «В» $\bar{d}l_{iy_j} > 4,17\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} < 0$ 2 ВНЗ	Ситуація «С» $\bar{d}l_{iy_j} > 4,17\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} > 0$ 4 ВНЗ	Ситуація «В» $\bar{d}l_{iy_j} > 6,81\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} < 0$ 2 ВНЗ	Ситуація «С» $\bar{d}l_{iy_j} > 6,81\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} > 0$ 2 ВНЗ
Ситуація «А» $\bar{d}l_{iy_j} < 4,17\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} < 0$ 11 ВНЗ	Ситуація «D» $\bar{d}l_{iy_j} < 4,17\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} > 0$ 7 ВНЗ	Ситуація «А» $\bar{d}l_{iy_j} < 6,81\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} < 0$ 11 ВНЗ	Ситуація «D» $\bar{d}l_{iy_j} < 6,81\%$ $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j} > 0$ 0 ВНЗ

Рис. 2. Матриця ранжирування ВНЗ у розрізі освітньо-кваліфікаційного рівня.

Значення $\bar{d}l_{iy_j}$ для ОКР "молодший спеціаліст" склало 2,63 %. Судячи з чисельності у квадрантах, ВНЗ, які здійснювали підготовку молодших спеціалістів, мали різний конкурентний потенціал. Усього таких було тридцять вісім, із яких тридцять один заклад мав перший рівень акредитації, два заклади - другий рівень і п'ять - четвертий. Ситуація "А" найбільш представницька, а отже, потенціал багатьох закладів не тільки нижчий за середній, але й має тенденцію до зниження. Більшість (двадцять один) ВНЗ першого рівня зменшували частку пропозиції, оскільки в них її обсяги скорочувалися або залишалися незмінними. При цьому чимало (десять) ВНЗ першого рівня збільшили обсяги пропозиції й тим самим підвищили частку в ОКР. Порівнюючи чисельність і частку пропозиції (31,74 %) ВНЗ четвертого рівня, можна прийти до висновку, що вони витісняють із цього ОКР заклади меншого рівня акредитації. При збереженні тенденції ВНЗ першого рівня, що мають негативні значення $\bar{T}_{np}^a dl_{iy_j}$, можуть не витримати конкуренції.

Значення $\bar{d}l_{iy_j}$ для ОКР "бакалавр" склало 3,59 %. Двадцять вісім ВНЗ здійснювали підготовку бакалаврів. Сума $\bar{d}l_{iy_j}$ чотирьох ВНЗ складає 53,98 %, що підкреслює їх конкурентні амбіції. Зауважимо, що Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського був абсолютним лідером також у групі закладів, які здійснюють підготовку молодших спеціалістів ($\bar{d}l_{iy_j} = 14,82\%$), а Донбаська державна машинобудівна академія та До-

нецький національний університет посідали відповідно друге ($\bar{d}l_{iy_j} = 5,17\%$) і третє ($\bar{d}l_{iy_j} = 6,06\%$) місця в цій групі. У групі ВНЗ, окрім лідерів, є аутсайтери, у яких $\bar{d}l_{iy_j} < 0$. Наш аналіз показує, що чотири ВНЗ скорочували обсяги пропозиції, а сім залишили їх на попередньому рівні. Отже, більшість закладів убачали в збільшенні обсягів пропозиції конкурентну перевагу. Серед ВНЗ - "оптимістів" дії десяти привели до збільшення частки, а дії шести скоротили її. Отже, діяльність ВНЗ у групі сприяла зростанню конкурентної боротьби.

Наступний ОКР - "спеціаліст" - розрахований на споживачів із базовою вищою освітою. Значення $\bar{d}l_{iy_j}$ для цього ОКР склало 4,17 %. Двадцять чотири ВНЗ здійснювали підготовку спеціалістів. Сума $\bar{d}l_{iy_j}$ чотирьох закладів становила 53,43 %, що переконує в наявності лідерів у групі. Серед них особливе місце належить Донецькому національному університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, який домінував у попередніх двох групах. Крім нього, лідерами цієї групи є заклади, які мають великі значення $\bar{d}l_{iy_j}$ у перших двох групах. Сума $\bar{d}l_{iy_j}$ п'яти ВНЗ говорить про те, що обсяги їх пропозиції з ОКР "бакалавр" складають 61,24 %, а з ОКР "спеціаліст" - 60,63 %. Отже, потенціал цих закладів дозволяє їм задавати тон конкурентної боротьби в групах. Підтвердженням служить те, що три ВНЗ збільшували обсяги пропозиції, але при цьому їх $\bar{d}l_{iy_j}$ в ОКР "спеціаліст" скорочувалися.

ОКР "магістр" також розрахований на споживачів, що мають базову вищу освіту. Значення $\bar{d}l_{iy_j}$ для цього ОКР склало 6,18 %. П'ятнадцять ВНЗ здійснювали підготовку магістрів. Подібно до інших ОКР більшість із них належали до категорії "скептиків" із низьким конкурентним потенціалом (ситуація "А"). На відміну від інших ОКР, ситуація "Д" для ВНЗ, що здійснюють підготовку магістрів, відсутня, тобто серед ВНЗ із потенціалом нижчим за середній відсутні "оптимісти". Серед ВНЗ з потенціалом вищим за середній спостерігається однакова кількість "оптимістів" і "песимістів".

Висновки

1. Незалежно від рівня акредитації, практично кожен ВНЗ своїми діями обмежував можливість конкурентів односторонньо впливати на пропозицію як сукупну, так і для кожного освітньо-кваліфікаційного рівня. Те, що самостійні дії кожного ВНЗ виключали або обмежували можливість інших в односторонньому порядку впливати на загальні умови надання послуг на локальному ринку, свідчить, що конкурентний потенціал ВНЗ знаходився в стадії активного формування. Ця обставина дозволяє характеризувати конкурентні відносини як незрілі.

2. Кожен ВНЗ протягом періоду становлення на ринковому полі побував у ролі "оптиміста", "скептика" й "стриманого", але при цьому тривалість цього перебування в кожного різна. Це переконує в тому, що ВНЗ не були абсолютно впевнені в необхідності нарощувати свій конкурентний потенціал. Поступове зростання кількості "стриманих" переконує в тому, що дії ВНЗ стали більш вивіреними з огляду на кон'юнктуру ринку в цілому і з урахуванням ОКР.

3. Слід визнати низький рівень зрілості в діях ВНЗ стосовно формування конкурентного потенціалу, що зовсім не сприяє узгодженій еволюції. ВНЗ безконтрольно нарощують свій конкурентний потенціал, що підсилює конкурентну боротьбу на локальному ринку послуг вищої освіти. Надалі автор планує досліджува-

ти, якою мірою затребувано конкурентний потенціал ВНЗ, оскільки існує вірогідність того, що скорочення пропозиції є нічим іншим, як приведенням його у відповідність із попитом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Яскевич Е. В. Исследование потребителей как основа маркетингового управления высшим учебным заведением / Е. В. Яскевич // Маркетинг в России и за рубежом. - 2007. - № 2 (258). - С. 46-58.
2. Кузнецова И. Эффективность образования в инновационной системе: факторы и стратегия / И. Кузнецова // Економіст. - 2007. - № 9. - С. 16-21.
3. Сергеева М. Г. Методические аспекты исследования рынка образовательных услуг при подготовке конкурентоспособного специалиста / М. Г. Сергеева // Маркетинг в России и за рубежом. - 2007. - № 6. - С. 92-95.
4. Бузько І. Розвиток ринку освітніх послуг в Україні в умовах глобалізації / І. Бузько // Економіст. - 2007. - № 8. - С. 28-33.
5. Кратт О. А. Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури / О. А. Кратт. - Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, ЛТД", 2003. - 360 с.
6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про перелік напрямів підготовки фахівців з вищою освітою за професійним спрямуванням, спеціальностей різних кваліфікаційних рівнів та робітничих професій" від 18.05.1994 р. № 325 // Урядовий кур'єр. - 1994. - № 85 (379-380). - С. 9.
7. Перелік напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями (затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 24.05.1997 р. № 507) // Офіційний Вісник України. - 1997. - № 22. - С. 42.
8. Постанова Кабінету Міністрів України "Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра" від 13.12.2006 р. № 1719 // Офіційний Вісник України. - 2006. - № 50 (25.12.2006). - Ст. 3333.
9. Лист Міністерства освіти і науки України "Про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту) від 25.04.2001 р. № 1/9-168 // Орієнтир. - 2001. - № 30.

I. Churnosova

FORMING OF COMPETITIVE POTENTIAL BY HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION

Competitive potential of higher educational institutions is presented as quality-quantitative parameters of supply. For the calculation of parameters an index "the licensed enrolment" is utilized. Proofs of absence of co-ordination in operating of educational under forming of competition potential are adduced. The low level of maturity of competitive relations of educational establishments results in uncontrolled growth of aggregate supply. This circumstance presupposes of competitive activity intensification local market of services of higher education.

Key words: higher educational institutions, demand, supply, competitive potential, competitive activity.

© I. Чурносова

Надійшла до редакції 18.01.2011