

**МАРКЕТИНГОВА ОСВІТА: ТЕНДЕНЦІЇ СТАНОВЛЕННЯ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

УДК 378.1:339.13

І. О. ЧУРНОСОВА

Донецький національний технічний університет

**ПРИНЦИП ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН ВИЩИХ
НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Наведено аргументацію, яке підтверджує, що принцип «випадковий вибір з поданих у секторі закладів» є домінуючим при формуванні конкурентних відносин вищих навчальних закладів на етапі зародження і становлення ринку послуг вищої освіти. Використання методу періодизації рядів динаміки дозволило виділити фази в еволюції ринкового механізму саморегулювання у сфері вищої освіти. Наявність фаз свідчить про відсутність чітких орієнтирів у формуванні конкурентних переваг навчальними закладами.

An argumentation, which confirms that principle a «random selection from the establishments» presented in a sector is dominant at forming of competition relations of higher educational establishments on the stage of origin and becoming of market of services of higher education, is presented. The use of method of division into the periods of dynamics allowed to select phases in the evolution of market mechanism of self-regulation in the field of higher education. The presence of phases testifies to absence of strict ориєнтиров in forming educational establishments of competitive edges.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні відносини, вищий навчальний заклад, ринок освітніх послуг.

Поява нового вищого навчального закладу (далі – ВНЗ) є знаковою подією у суспільно-політичному та соціально-економічному житті регіону. Це підтверджує потребу в кадрах вищої кваліфікації, з одного боку, і можливість реалізації такої важливої місії, з іншого. Останнє десятиріччя минулого століття ознаменувалося появою нових ВНЗ. Викликано це було тим, що ринкові перетворення в економіці зумовили потребу в економічних знаннях. Водночас товарно-грошові відносини прийшли у сферу вищої освіти. Реакцією на дані обставини стала як поява економічних факультетів у державних ВНЗ різного профілю, так і створення приватних закладів, що спеціалізуються на підготовці економістів. Поява нового суб'єкта неминує змінює розстановку сил на локальному ринку послуг вищої освіти (далі – ПВО), а, значить, загострює конкурентну боротьбу.

За два останні десятиріччя кількісний і якісний склад ВНЗ зазнав змін. Одні заклади зміцнили позиції, інші не змогли вистояти в конкурентній боротьбі і покинули ринок. Таким чином, у даний час з'явилася унікальна можливість досліджувати становлення ринкового механізму саморегуляції у сфері вищої освіти (далі – СВО).

Для характеристики тенденцій розвитку СВО, як правило, використовується показник «кількість вищих навчальних закладів». Оскільки становлення ринкових відносин є головною тенденцією кінця минулого і початку поточного сторіччя, то показник ілюструє динаміку складу ринкових суб'єктів. У свою чергу, зміна складу є результатом конкуренції. У зв'язку з тим, що підвищення конкурентоспроможності є цільовою функцією кожного ВНЗ, то методи і способи, що дозволяють добитися цього, знаходяться в центрі уваги наукової громадськості. Так, Л. Корчагова вважає, що в ринковій економіці освітні установи діють в умовах конкуренції. На її думку, конкуренція між установами є нічим іншим, як сукупністю дій, направлених на досягнення конкурентної переваги [1, с. 48]. На думку А. Голіка, перехід на ринкові відносини примусив ВНЗ працювати над підвищенням своїх конкурентних переваг [2, с. 131]. З погляду С. Мохначева, продиктована соціально-економічними перетвореннями, розвитком недержавного сектора і входженням в єдиний освітній простір [3, с. 67]. Р. Фахутдінов до тенденцій і проблем освіти зараховує посилення конкуренції і ранжирування ВНЗ за рівнем конкурентоспроможності [4, с. 40]. Подібного роду думки властиві абсолютній більшості авторів. Суть цих поглядів зводиться до визнання причинно-наслідкового зв'язку: ринок обумовлює конкуренцію, яка припускає відбір найсильнішого. У цьому випадку результат ринкових відносин визнано наперед. Такі висновки правомірні для західних економістів, оскільки вони досліджують зрілі товарно-грошові відносини, в яких немає місця випадку і стихії.

Ситуація в українській СВО принципово відрізняється від зарубіжних систем. По-перше, до початку лібералізації СВО існував дефіцит економічних знань. Тому будь-яка пропозиція була приречена на успіх, а конкурентна боротьба велася за принципом «хто більше зарахує студентів». По-друге, попит, що зростає, зажадав додаткових викладацьких кадрів у галузі економічних знань. За короткий строк підготувати їх неможливо. За кафедру стали особи, які мають вчені ступені і звання в інших галузях знань, що, зумовило якість підготовки ними майбутніх кадрів. ВНЗ частково нехтували рівнем підготовки, прагнучи задовольнити попит за всяку ціну. Це ще раз підтверджує умовний характер конкурентної боротьби на ранніх етапах еволюції ринку ПВО. По-третє, не слід виключати факт толерантного відношення адміністрації ВНЗ до роботи викладачів одночасно в декількох ВНЗ. При сумісництві неминує відбувається несанкціонований обмін навчально-методичними матеріалами, які розроблялися колективами протягом багатьох років і є конкурентною перевагою. Важко уявити щось подібне відносно промислового виробництва або сфери комерційних послуг. У вищій школі це має місце і в наші дні. У свідомості

споживачів ВНЗ мають однаковий рівень підготовки, оскільки викладачі одні й ті ж самі. Можна припустити, що напруження конкуренції на вітчизняному ринку ПВО невисоке, зміни у складі ВНЗ є не відбором найсильніших, а випадковим процесом, при якому заклади залишають ринок з інших причин. Українським економістам або не відома ситуація на вітчизняному ринку ПВО, або вони знаходяться у полоні західної риторики. Підтвердити ці висновки дозволяє аналіз динаміки чисельного складу ВНЗ.

Мета публікації – встановити, чи відбувалося формування конкурентних відносин ВНЗ у секторі «економіка» ринку ПВО за допомогою принципу «випадковий вибір з поданих у секторі закладів» або мав місце принцип «направлений відбір самого конкурентоспроможного закладу».

Для розв'язання завдань обрано метод, який у природничих науках має назву «метод фазового простору», а у статистиці іменується «періодизацією рядів динаміки». Суть його полягає у визначенні ступеня однорідності досліджуваного періоду. Якщо період складається з декількох фаз, відмінних за вектором розвитку, то має місце випадковий вибір, оскільки вони припускають принципово інші пріоритети в діяльності ринкових суб'єктів. Наявність одного вектора динаміки чисельності ВНЗ протягом періоду свідчить про наявність направленої відбору найсильніших.

Поняття «ринку послуг вищої освіти» є абстракцією до того, поки не будуть задані просторово-часові та галузеві параметри. Йдеться про вибір меж оперативної області досліджень. Просторова площина представлена Донецькою областю. Часова - шістнадцятирічний період дозволяє виявити тенденції в динаміці складу ВНЗ (1994-2009рр.). Галузева площина дослідження детермінована ієрархічною структурою ринку ПВО, яка включає області знань і напрями підготовки. Останні наведено у переліку, який затверджується на державному рівні. Протягом періоду перелік тричі змінювався [5, 6, 7]. Для того, щоб зберегти цілісність інформаційного масиву, чисельний склад ВНЗ на обласному ринку ПВО розглядався в рамках «з'єднаної галузі» економічних знань, що включає галузі знань «Економіка та підприємництво» і «Менеджмент». Наступним рівнем ієрархії ринку ПВО є галузь знань «Економіка та підприємництво». Два рівні ієрархії конкурентних позицій дозволять визначити ступінь правильності вибору ВНЗ напряму діяльності. За економічною термінологією, з'єднана галузь знань іменується як «сектор» обласного ринку ПВО, а галузь знань «Економіка та підприємництво» як «ніша» сектора.

Рівень знань визначається поняттям «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 здійснюється ВНЗ 3-4 рівнів акредитації [8]. На кожному ОКР має місце оригінальна конкурентна ситуація, ВНЗ мають різні конкурентні позиції. Щоб уникнути використання громіздких словесних конструкцій «ВНЗ 1-2 рівнів акредитації і «ВНЗ 3-4 рівнів акредитації», введено символи VN_i^{1-2} і VN_i^{3-4} , в яких верхній індекс означає рівень акредитації.

Для позначення кількості ВНЗ на ринку на i -му часовому відрізку введено символи: N_i – загальне число ВНЗ, N_i^{1-2} – число VN_i^{1-2} ; N_i^{3-4} – число VN_i^{3-4} . Для позначення кількості ВНЗ в секторі «економіка» введено символи: n_i загальне число ВНЗ, n_i^{1-2} – число VN_i^{1-2} ; n_i^{3-4} – число VN_i^{3-4} . Для позначення кількості ВНЗ у напрямі підготовки введено символи: \hat{n}_i – загальне число ВНЗ; \hat{n}_i^{1-2} – число VN_i^{1-2} ; \hat{n}_i^{3-4} – число VN_i^{3-4} . Область визначення індексу i у названих показниках становить $\{94, 95, \dots, 09\}$, де 94 – 1994 р., 95–1995 р. і т.д. Порівняння N_i , n_i і \hat{n}_i дозволяє судити про міру привабливості кожного наступного рівня ринкової ієрархії. Конкурентна ситуація на рівнях ієрархії обласного ринку ПВО є синергічним ефектом діяльності поданих на них ВНЗ. Аналіз складу навчальних закладів має кількісний і якісний аспекти. Кількісний демонструє загальну динаміку ВНЗ на рівнях ієрархії ринку ПВО. Показники, що відображають чисельність ВНЗ в області (N_i , N_i^{1-2} і N_i^{3-4}), наведено в статистиці [9]. Показники, що відображають кількість ВНЗ у секторі (n_i , n_i^{1-2} , n_i^{3-4}) та ніші (\hat{n}_i , \hat{n}_i^{1-2} , \hat{n}_i^{3-4}), навпаки, відсутні. Тому необхідну інформацію зібрано самостійно на підставі статистичної звітності 2-3 НК «Звіт вищого навчального закладу на початок навчального року». У табл. 1 подано динаміку ВНЗ на рівнях ієрархії ринку в розрізі рівнів акредитації.

Судячи із значень N_i і n_i у табл. 1, загальне число ВНЗ на ринку за період скоротилося на 18 одиниць. Число закладів, здійснюючих підготовку в секторі і ніші, навпаки, зросло відповідно на 8 і 6. Слід звернути увагу, що, починаючи з 1999 р., різниця між N_i^{3-4} і n_i^{3-4} незначна, при тому, що на ринку діють ВНЗ медичного, музично-педагогічного та іншого профілів, які у принципі не можуть здійснювати підготовку економістів. Пояснюється це тим, що в секторі присутні відособлені підрозділи ВНЗ, зареєстрованих в інших областях або організаційно не підлеглих МОН України. Такі не враховано в обласному управлінні статистики. Отже, сектор і ніша розглядалися абсолютною більшістю ВНЗ як привабливі для ведення бізнесу. Проте у VN_i^{3-4} було більше можливостей закріпитися в секторі і ніші, ніж у VN_i^{1-2} . Наприклад, якщо N_{94}^{1-2} на 25 одиниць перевищував N_{09}^{1-2} , то N_{94}^{3-4} на 7 одиниць перевищував N_{94}^{3-4} . Подібна ситуація спостерігається відносно числа ВНЗ в секторі і ніші. Так, якщо n_{94}^{1-2} перевищував n_{09}^{1-2} на 1

ВНЗ, то n_{09}^{3-4} перевищував n_{94}^{3-4} – на 9.

Таблиця 1

Динаміка ВНЗ на рівнях ієрархії ринку в розрізі рівнів акредитації

Рік	Показник								
	N_i^{1-2}	n_i^{1-2}	\hat{n}_i^{1-2}	N_i^{3-4}	n_i^{3-4}	\hat{n}_i^{3-4}	N_i	n_i	\hat{n}_i
1994	82	34	34	20	17	13	102	51	47
1995	82	34	33	21	18	15	103	52	48
1996	83	32	32	24	19	17	107	51	49
1997	66	33	33	23	19	17	89	52	50
1998	67	27	26	25	22	19	92	49	45
1999	68	30	30	25	23	20	93	53	50
2000	68	32	31	26	24	20	94	56	51
2001	67	35	33	26	26	20	93	61	53
2002	67	35	33	26	26	20	93	61	54
2003	66	35	33	27	26	21	93	61	54
2004	65	35	34	27	25	21	92	60	55
2005	63	34	33	27	26	21	90	60	54
2006	63	34	33	27	26	21	90	60	54
2007	62	34	33	27	26	21	89	60	54
2008	60	33	32	27	26	21	87	59	53
2009	57	33	32	27	26	21	84	59	53

Абсолютна більшість ВНЗ у секторі діяла також у ніші. У 1994 і 1999 рр. число ВНЗ¹⁻² у секторі та ніші співпадали, а на решті відрізків $n_i^{1-2} > \hat{n}_i^{1-2}$ не більше ніж на 2 ВНЗ. Це говорить про те, що спільність інтересів серед ВНЗ¹⁻² збільшувала напругу конкуренції. Значення \hat{n}_i^{3-4} відрізняються більшою стабільністю, ніж n_i^{3-4} . На десяти відрізках напрями динаміки числа ВНЗ у секторі та ніші співпадали, а на п'яти – ні. Порівнюючи зміну числа ВНЗ на обласному ринку і в секторі, можна резюмувати, що мають місце абсолютно різні конкурентні ситуації. Отже, ситуацію на ринку розглядати недоцільно.

Демонструючи кількісний аспект динаміки ВНЗ, дані табл. 1 не дозволяють побачити якісний бік конкурентної боротьби. Це пояснюється тим, що n_i і \hat{n}_i можуть залишатися незмінним, але при цьому персональний склад змінюється через вхід одних ВНЗ і вихід інших. Зафіксувати хід боротьби дозволив персоніфікований розгляд входу і виходу ВНЗ із сектора та ніші. У табл. 2 наведено динаміку входу ВНЗ у сектор і нішу і виходу з них.

Таблиця 2

Динаміка входу і виходу ВНЗ у секторі та ніші

Рік	Сектор						Ніша					
	ВНЗ ¹⁻²		ВНЗ ³⁻⁴		Σ		ВНЗ ¹⁻²		ВНЗ ³⁻⁴		Σ	
	вхід	вихід	вхід	вихід	вхід	вихід	вхід	вихід	вхід	вихід	вхід	вихід
1995	–	–	1	–	1	–	–	1	2	–	2	1
1996	–	2	2	1	2	3	–	1	2	–	2	1
1997	1	–	–	–	1	–	1	–	1	–	2	–
1998	3	10	3	–	6	10	2	10	2	–	4	10
1999	4	1	1	–	5	1	3	–	1	–	4	–
2000	2	–	1	–	3	–	2	–	–	–	2	–
2001	–	–	3	–	3	–	2	–	1	–	3	–
2002	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2003	–	–	–	–	–	–	1	–	–	–	1	–
2004	–	1	–	–	–	1	–	–	–	–	–	–
2005	–	–	1	–	–	–	–	1	–	–	–	1
2006	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2007	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2008	–	–	–	1	–	1	–	1	–	–	–	1
2009	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Судячи з даних табл. 2, період дослідження відносно сектора та ніші може бути умовно розділений на дві частини. Для першої, що охоплює перші сім відрізків, характерні інтенсивні зміни у складі ВНЗ. У 1995 р. сектор збільшився на 1 ВНЗ³⁻⁴. Ніша також збільшилася на 1 ВНЗ: вийшов 1 ВНЗ¹⁻², а 2 ВНЗ³⁻⁴ увійшли. Наступного року сектор покинули 2 ВНЗ¹⁻² і 1 ВНЗ³⁻⁴. Одночасно в ньому з'явилися 2 ВНЗ³⁻⁴. До ніші увійшли 2 ВНЗ³⁻⁴, а 1 ВНЗ¹⁻² її покинув. 1997 р. не вніс істотних змін до складу, оскільки в секторі з'явився тільки 1 ВНЗ¹⁻². У 1998 р. мав місце апогей активності: 10 ВНЗ¹⁻² покинули сектор, а 6 ВНЗ з'явилися в ньому, серед яких 3 ВНЗ¹⁻² і 3 ВНЗ³⁻⁴. Аналогічна ситуація спостерігалася і в ніші. Три подальші роки склад ВНЗ у секторі продовжував розширяться. Щорічно в секторі з'являлися як ВНЗ¹⁻² (1999 р. – 4,

2000 р. – 2), так і ВНЗ³⁻⁴ (1999 р. – 1, 2000 р. – 1, 2001 р. – 3). Слід звернути увагу, що якщо у 1999 р. сектор покинув 1 ВНЗ¹⁻², то у 2000 - 2001 рр. таких прецедентів не було. У ці роки склад ніші поповнювався новими ВНЗ: 1999 р. – 3 ВНЗ¹⁻² і 1 ВНЗ³⁻⁴, 2000 р. – 2 ВНЗ¹⁻², 2001 р. – 2 ВНЗ¹⁻² і 1 ВНЗ³⁻⁴. Подібні зміни у секторі та ніші переконають у наявності активної фази формування конкурентних відносин ВНЗ. Друга частина періоду, яка охоплює останні вісім відрізків, характеризується відносною стабільністю складу ВНЗ. На п'яти відрізках (2002, 2003, 2006, 2007 і 2009 рр.) склад ВНЗ був однаковим. Зміна складу, як правило, була пов'язана із скороченням числа ВНЗ. Так, у 2005 р. один ВНЗ¹⁻² пішов з сектора й у 2008 р. – один ВНЗ³⁻⁴. Тільки один ВНЗ³⁻⁴ у 2005 р. з'явився у секторі. У ніші 2003 р. ознаменувався появою нового ВНЗ¹⁻², а 2005 і 2008 рр. – виходом одного ВНЗ¹⁻².

Отже, у секторі протягом періоду були присутні 74 ВНЗ, у тому числі 48 ВНЗ¹⁻² і 28 ВНЗ³⁻⁴. 15 ВНЗ¹⁻² і 3 ВНЗ³⁻⁴ у різні роки покинули сегмент, показавши тим самим неготовність до продовження конкурентної боротьби. 14 ВНЗ¹⁻² і 11 ВНЗ³⁻⁴ увійшли до сектора. 2 ВНЗ¹⁻² і 1 ВНЗ³⁻⁴ протягом періоду прийшли в сегмент і пішли з нього. 38 ВНЗ були присутні на всіх відрізках періоду, що становить понад половину всіх присутніх в секторі протягом періоду закладів. Серед них було 22 ВНЗ¹⁻² і 16 ВНЗ³⁻⁴. Це означає, що менше половини ВНЗ¹⁻² (47,83%) і трохи більше половини ВНЗ³⁻⁴ (57,14%) були присутні на всіх відрізках періоду. Дані обставини свідчать про відсутність бар'єрів входу і виходу в сектор. Отже, ВНЗ, які мали бажання і можливість вести підготовку економістів, змогли реалізувати їх у сегменті, а, значить, і у ніші.

Викладене дозволяє зробити такі висновки. По-перше, наведена періодизація процесу становлення ринкових відносин у СВО, крім ілюстративності, відкриває можливості для чіткої постановки нових, принципово важливих проблем встановлення конкурентних переваг ВНЗ. По-друге, якісний аспект періодизації поставив під сумнів наявність конкуренції в значенні відбору найбільш конкурентоспроможних ВНЗ, тобто досягнення абсолютного оптимуму. Слід говорити не про відбір, а про вибір одного з представлених на ринку ВНЗ; при цьому досягається не абсолютний оптимум, а один з прийнятних. Результат процесу наперед не приречений, а залежить від випадкового вибору. По-третє, наявність принципу вибору дозволяє стверджувати, що на етапі виникнення і становлення ринкових відносин неможливо абсолютно точно виявити аспекти діяльності, які складають конкурентні переваги. За допомогою випадкового вибору на даному етапі відбувається накопичення та аналіз цінності інформації.

Література

1. Корчагова Л.А. Оценка конкурентоспособности вуза / Л.А.Корчагова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 5(61). – С. 48-54.
2. Голик А. Система внешних факторов конкурентоспособности вуза / А.Голик // Высшее образование в России. – 2007. – № 7. – С. 131-135.
3. Мохначев С.А. Современные тенденции развития управления конкурентоспособностью вуза / С.А. Мохначев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 1 (63). – С. 67-71.
4. Фатхутдинов Р. Ориентация обучения на конкурентоспособность / Р.Фатхутдинов // Высшее образование в России. – 2007. – № 9. – С. 38-44.
5. 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.
6. 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. – Чис. 22. – С. 42.
7. 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.
8. Лист Міністерства освіти і науки України «Про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)» від 25.04.2001 р. № 1/9- 168 // Ориєнтир. – 2001. – 08. – № 30.
9. Статистичний щорічник Донецької області за 2008 рік / Держкомстат України. За ред. О.А.Зеленого; Відп. за вип.Л.О. Мішина. – Донецьк: Головне управління статистики в Донецькій області, 2009. – 495 с.

Надійшла 16.10.2010