

цикле соціального інновирования; а в третей – мониторинг (аудит) и определение степени совпадения реального влияния на социальные изменения с проектными. Специфика управляемого социального инновирования заключается в отказе от «догоняющего» типа введения социальных инноваций, который не способен обеспечить достижение цивилизационных стандартов жизни в ближайшей перспективе, и переходе на стратегию «с обеспечением опережения» или «от будущего». Акцентируется внимание на том, что сама логика процесса социального инновирования должна быть такой, что только с позиций нового, более совершенного можно по мере достигнутого изменить социальную архитектуру общества.

Ключевые слова: инновация, традиция, усовершенствования, взаимозависимость, инновирование, процесс, фазы, управление, концепт, перспективы.

Olga Bilskaya. The Social Innovation Introduction Process and Conceptual Approach to Ensure that they Managed Change in Society. Examines the processes occurring in national economy in the modern period in connection with the development of a fundamentally new social institution, namely the welfare state. The arguments about the need to introduce along with market management mechanism updates the source base of its social immunization. Based on the study of the realities of the social recovery of the developed countries proved that in the conditions of resource limitation of their achievement was the result of harnessing the potential of social innovation. Critically evaluated a range of approaches to engage in scientific and practical usage of the concepts «innovation» and «innovation introduction process». Guided by the developments of foreign scientists and the results of processing the semantic differences slovotsky affixes of the words «innovation» and «innovation introduction process» proposed to qualify the innovation as a result of enhancement of any existing object. It was found that for playback of the past in the present and future applies such a thing as tradition, which is one of the most effective mechanisms of adaptation of human communities to the changing environment through the regulation of institutions and institutions. Proven that innovations occur and are implemented by modernisation tradition. The essence of social innovation introduction process as a process associated with the formation of the construct of appropriate innovations and their implementation in social practice with the achievement of acceptable social result. To provide controlled social innovation introduction process invited to consider this process as a complex construct of the three phases. Under the proposed concept of a managed social innovation introduction process in the first phase are manifested in social institutions that require change; the second is formed a construct of social innovation based on social abnormal deviations from the implemented improvements in the last cycle of social innovation introduction process; the third monitoring (audit) and the determination of the degree of coincidence of the real impact on social change with the project. The specifics of the managed social innovation introduction process is to avoid the «catch-up» type of social innovation that is not able to achieve civilized living standards in the short term, and transition to the strategy of «secured advance» or «from the future». Focuses on the fact that the logic of the process of social innovation introduction process should be such that only from the standpoint of a new, more perfect, in the extent made to change the social architecture of companies.

Key words: innovation, tradition, improvement, interdependence, innovation introduction process, process, phase, control, concept, perspective.

Стаття надійшла до редакції 11.05.2017 р.

УДК 378:338.46

Денис Загірняк – кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Базова вища освіта: оцінювання прагматизму вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг

Ступенева освіта зумовила наявність на ринку освітніх послуг сегменту «Бакалавр», у якому реалізується програма підготовки здобувачів базової вищої освіти. Тривалий час вищі навчальні заклади нарощували освітній потенціал у цьому сегменті. Побудовано методика визначення рівня абсолютного й відносного освітнього прагматизму в діях вищих навчальних закладів Полтавщини щодо освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів, що показує рівень реалізації закладами освітнього потенціалу. Абсолютний освітній прагматизм демонструє рівень реалізації навчальним закладом ліцензійного обсягу на підготовку бакалаврів за окремою

спеціальністю. Відносний прагматизм демонструє рівень використання закладом ліцензійного обсягу відносно інших закладів, що здійснюють підготовку бакалаврів за спеціальністю.

Ключові слова: вища освіта, бакалаврат, вищі навчальні заклади, ринок освітніх послуг, освітній потенціал, абсолютний освітній прагматизм, відносний освітній прагматизм, ліцензійний набір, первинний попит, вторинний попит.

Постановка наукової проблеми та її значення. Одночасно з виникненням у сфері вищої освіти товарно-ринкових відносин з'явилися поняття «ліцензування» й «послуга вищої освіти» (ПВО), що передбачало наявність у вищих навчальних закладах (ВНЗ) ліцензії для реалізації освітньо-професійних програм підготовки за відповідною спеціальністю. Упровадження ступеневої освіти розділило ринок ПВО на сегменти – «молодший спеціаліст», «бакалавр», «спеціаліст» і «магістр», – що відрізнялися за рівнем професійної підготовки й наявністю в споживачів необхідного рівня підготовки. Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра забезпечувала здобуття базової вищої освіти [1; 2]. Саме освітній рівень «базова вища освіта» сприяла популярності сегменту «бакалавр» (*б*) серед ВНЗ, оскільки він сприймався споживачами як «стартова платформа» вищої освіти (ВО). Майже всі ВНЗ мали на меті отримання ліцензії на підготовку бакалаврів за багатьма спеціальностями, а досягнувши її, намагалися збільшити обсяги ліцензійного набору. Протягом багатьох років ВНЗ нарощували освітній потенціал у сегменті *б*. Сьогодні ступінь ВО «бакалавр» отримується на першому (бакалаврському) рівні ВО [3], що підтверджує статус сегменту *б* як «стартової платформи». Відтепер, коли в українському суспільстві запанували демократичні цінності, а європейський вектор розвитку набув конкретних форм і змісту, на зміну освітньому ідеалізму, що ґрунтувався на бажанні досягти омріяних вершин, має прийти освітній прагматизм, що реально оцінює можливості ВНЗ.

Аналіз досліджень цієї проблеми. У вітчизняному освітньому просторі існує декілька підходів до вивчення бакалаврату. Так, С. Сисоева, Н. Батечко, О. Длугопольський, Г. Чекаловська, О. Другов і Є. Карутін розглядають підготовку бакалаврів у контексті проблем розвитку та напрямів реформування ВО України [4; 5; 6; 7]. Дослідники О. Кулініч, Л. Маслак, Л. Півнева вважають бакалаврат інструментом інтеграції України у світовий освітній простір [8; 9; 10]. Завдяки аналізу ринку кооперативної ВО А. Дмитрів наголошує на затребуваності бакалаврської програми підготовки [11]. Але поза увагою науковців перебуває рівень здатності ВНЗ реалізувати освітній потенціал у підготовці бакалаврів, що підтверджує потребу в освітніх послугах цього рівня.

Мета й завдання статті – визначення рівня абсолютного й відносного освітнього прагматизму в діях вищих навчальних закладів Полтавщини щодо освітньо-професійної програми підготовки бакалавра, що вказує на рівень реалізації закладами освітнього потенціалу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Заради зниження громіздкості словесних конструкцій прикметник «освітній» виключено зі словосполучень «освітній потенціал», «абсолютний освітній прагматизм» і «відносний освітній прагматизм», а термін «прагматизм» уживатиметься в значенні «освітній прагматизм».

ВНЗ діють у тримірному просторі, а тому варто визначити його межі: просторова межа – Полтавська область; часова – прийом студентів 2016 р.; товарно-галузева – ПВО в сегменті *б*. Потрібно зауважити, що бакалаврський рівень підготовки з недовірою сприймається українським суспільством. Законодавство, на думку С. Сисоевої й Н. Батечко, визначає ступінь бакалавра як неповну ВО, що підриває його фундамент [4, с. 100]. Л. Маслак визнає, що українські роботодавці, на відміну їхніх західних колег, психологічно не визнають бакалавра спеціалістом вищої кваліфікації [9, с. 143]. О. Другов вважає проблемою, що стримує розвиток ВО, слабе визнання в суспільстві кваліфікаційного рівня «Бакалавр», його незатребуваність вітчизняною економікою [6, с. 128]. О. Кулініч стверджує, що в абсолютній більшості цивілізованих країн бакалаврат віднесено до базового рівня ВО [8, с. 41–49]. Л. Півнева ототожнює ступінь бакалавра в Україні з іншими країнами в контексті базової ВО, але помічає, що в Україні багато хто вважає, що бакалаврат не є самостійним рівнем освіти й роботодавці не зацікавлені в таких фахівцях [10]. На думку Є. Карутініна, «формально бакалаврат є повноцінною ВО, але працедавці часто не вважають його таким і віддають перевагу спеціалістам і магістрам» [7, с. 19]. Водночас громадська думка взагалі не впливає на попит та пропозицію в сегменті *б*, оскільки альтернативи бакалаврату не існує.

Суспільна значущість номенклатури ПВО підтверджується її затвердженням Кабінетом Міністрів (КМ) України. У 2016 р. діяв Перелік галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка

здобувачів ВО (Перелік) [12]. Відповідно до спеціальності ПВО, позначено PBO_{τ}^{δ} , де верхній індекс δ указує на сегмент, а нижній τ – на спеціальність у Переліку. 2016 р. ВНЗ Полтавщини надавали 58 PBO_{τ}^{δ} із 25 галузей знань.

Кількісно потенціал ВНЗ визначає показник «ліцензійний набір за програмою підготовки бакалаврів за спеціальністю», що позначено символом l_{τ}^{δ} , де індекс δ указує на сегмент, а τ – на спеціальність згідно з Переліком. Надалі в символах показників слово «символ» не вживається. Загальний обсяг ліцензійного набору за спеціальністю на ринку позначено L_{τ}^{δ} , а сума L_{τ}^{δ} дорівнює валовому обсягу ліцензійного набору за всіма ПВО в сегменті δ (L^{δ}).

Згідно зі статтями 27 і 28 Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту), специфікою сегмента δ є наявність двох попитів. Первинний попит полягає в задоволенні інтересів осіб із повною загальною середньою освітою, а вторинний – осіб, які мають диплом молодшого спеціаліста [2]. В офіційних документах ВНЗ вторинний попит іменується «зі скороченим терміном навчання». Обсяг реального попиту визначає показник «чисельність осіб, зарахованих на навчання за програмою підготовки бакалаврів за спеціальністю». Обсяг первинного попиту позначено q_{τ}^{δ} , а вторинного – \hat{q}_{τ}^{δ} . Загальний обсяг первинного попиту за спеціальністю позначено Q_{τ}^{δ} , а вторинного – \hat{Q}_{τ}^{δ} . Сума Q_{τ}^{δ} дорівнює валовому обсягу первинного попиту за всіма ПВО в сегменті δ (Q^{δ}), а сума \hat{Q}_{τ}^{δ} дорівнює валовому обсягу вторинного попиту за всіма ПВО в сегменті δ (\hat{Q}^{δ}).

А. Дмитрів оцінює діяльність ВНЗ за допомогою відношення l_{τ}^{δ} до q_{τ}^{δ} (r_{τ}^{δ}) [11, с. 136], але цей показник не враховує вторинний попит. Абсолютний прагматизм демонструє міру реалізації ВНЗ потенціалу, тобто відношення l_{τ}^{δ} до інтегрованого значення суми q_{τ}^{δ} і \hat{q}_{τ}^{δ} . Для розрахунку інтегрованого значення вибрано термін навчання, оскільки для осіб із повною загальною середньою освітою він становить чотири роки, а для молодших спеціалістів – два роки. О. Длугопольський і Г. Чекаловська звернули увагу на зростання попиту на навчання в бакалавраті в осіб із дипломами молодшого спеціаліста [5, с. 92]. Потрібно зазначити, що скорочений термін навчання розуміють по-різному: якщо спеціальності технікуму (коледжу) та бакалаврату в університеті (академії) споріднені, то він становить два роки, а якщо не збігаються – три. За окремими спеціальностями деякі університети встановлюють за спорідненими спеціальностями термін навчання три роки. Оскільки у використуваному інформаційному ресурсі не уточнюється, наскільки скорочується термін навчання, то для всіх ВНЗ і спеціальностей прийнято два роки.

Отже, інтегрований обсяг попиту обчислюється як $q_{\tau}^{\delta} \cdot 4 + \hat{q}_{\tau}^{\delta} \cdot 2$. Щорічно ВНЗ задовольняв первинний і вторинний попит, тобто повною мірою використовував загальний обсяг ліцензійного набору, який дорівнював $l_{\tau}^{\delta} \cdot 4$. Абсолютний прагматизм ВНЗ (\hat{r}_{τ}^{δ}) обчислюється за формулою:

$$\hat{r}_{\tau}^{\delta} = \frac{q_{\tau}^{\delta} \cdot 4 + \hat{q}_{\tau}^{\delta} \cdot 2}{l_{\tau}^{\delta} \cdot 4}.$$

Ураховуючи, що сума Q_{τ}^{δ} і \hat{Q}_{τ}^{δ} у 2016 р. складала 47,00 % від L^{δ} , за граничну величину \hat{r}_{τ}^{δ} потрібно взяти 50,00. Якщо $\hat{r}_{\tau}^{\delta} \geq 50,00$, то слід визнати, що рівень абсолютного прагматизму на сьогодні досить високий.

У сегменті δ діють сім ВНЗ: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського (КрНУ), Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (ПолтНТУ), Полтавський національний педагогічний університет імені В.Г. Короленка (ПНПУ), ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ), Полтавська державна аграрна академія (ПДАА). Окрім ВНЗ IV рівня акредитації, підготовку бакалаврів здійснюють три ВНЗ II–III рівнів: Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету економіки і права імені Альфреда Нобеля

(КІДУ), Коледж Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського (ККрНУ), Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету (КЛК НАУ). Із 58 послуг у сегменті δ Полтавщини 28 $ПВО_{\tau}^{\delta}$ надає один ВНЗ, 19 $ПВО_{\tau}^{\delta}$ – два, одну $ПВО_{\tau}^{\delta}$ – три і 10 $ПВО_{\tau}^{\delta}$ – чотири ВНЗ.

Потрібно припустити, що відсутність конкуренції сприяє реалізації потенціалу, а наявність перешкоджає реалізації намірів, тобто $ПВО_{\tau}^{\delta}$ неоднорідні за реалізацією потенціалу ВНЗ. Приймальна компанія 2016 р. свідчить, що $L^{\delta} > Q^{\delta}$ у 4,26 раза. Символічно, що тільки за $ПВО_{035}^{\delta}$ два ВНЗ, КрНУ й ПолтНТУ, стовідсотково реалізували потенціал завдяки первинному попиту, тобто $l_{\tau}^{\delta} = q_{\tau}^{\delta}$ ($r_{\tau}^{\delta} = 1,00$). Якщо ВНЗ практично за всіма $ПВО_{\tau}^{\delta}$ не реалізували потенціал, потрібно порівнювати не абсолютні, а відносні величини, тобто частку ринку, на яку вони претендували, із часткою ринку, яку вони реально отримали. Показник «частка l_{τ}^{δ} у L_{τ}^{δ} » (dl_{τ}^{δ}) демонструє амбіції ВНЗ на ринку, а показник «частка q_{τ}^{δ} у Q_{τ}^{δ} » (dq_{τ}^{δ}) – ступінь їх реалізації. Якщо допустити, що всі ВНЗ реалізували потенціал, то $L_{\tau}^{\delta} = Q_{\tau}^{\delta}$. Відношення dl_{τ}^{δ} до dq_{τ}^{δ} (dr_{τ}^{δ}) визначає конкурентні позиції ВНЗ на ринку. Щодо dr_{τ}^{δ} значення 1,00 є граничною величиною, оскільки свідчить про більшу конкурентоспроможність ВНЗ, порівняно з іншими закладами. Отже, граничну величину dr_{τ}^{δ} потрібно вибрати для оцінювання відносного прагматизму $ПВО_{\tau}^{\delta}$.

За граничними величинами \hat{r}_{τ}^{δ} і dr_{τ}^{δ} виділено групи $ПВО_{\tau}^{\delta}$: S ($\hat{r}_{\tau}^{\delta} \geq 50,00$; $dr_{\tau}^{\delta} \geq 1,00$), V ($\hat{r}_{\tau}^{\delta} \leq 50,00$; $dr_{\tau}^{\delta} \geq 1,00$), Z ($\hat{r}_{\tau}^{\delta} \geq 50,00$; $dr_{\tau}^{\delta} \leq 1,00$), U ($\hat{r}_{\tau}^{\delta} \leq 50,00$; $dr_{\tau}^{\delta} \leq 1,00$; $\hat{r}_{\tau}^{\delta} \leq 50,00$, dr_{τ}^{δ} відсутнє). За всіма вищезгаданими показниками відмітною рисою загального значення для ВНЗ є застосування аббревіатури закладу в нижньому індексі. Сформувавши арсенал інструментів пізнання, потрібно довести його корисність щодо розуміння мотивів діяльності ВНЗ. У табл. 1 подано характеристики прагматизму КрНУ в сегменті δ .

Таблиця 1

Характеристики прагматизму КрНУ в сегменті δ

$ПВО_{\tau}^{\delta}$	l_{τ}^{δ}	dl_{τ}^{δ}	q_{τ}^{δ}	dq_{τ}^{δ}	r_{τ}^{δ}	dr_{τ}^{δ}	\hat{q}_{τ}^{δ}	$d\hat{q}_{\tau}^{\delta}$	\hat{r}_{τ}^{δ}	Група
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
$ПВО_{014}^{\delta}$	20	1,21	10	2,53	0,50	2,09	9	7,14	72,50	S
$ПВО_{022}^{\delta}$	30	100,0	29	100,0	0,97	1,00	2	100,0	100,00	S
$ПВО_{029}^{\delta}$	50	33,33	16	64,0	0,32	1,92			32,00	V
$ПВО_{035}^{\delta}$	30	10,71	30	20,41	1,00	1,91			100,00	S
$ПВО_{051}^{\delta}$	90	15,76	7	10,77	0,08	0,68	10	14,93	13,33	U
$ПВО_{053}^{\delta}$	25	17,24	12	11,88	0,48	0,69			48,00	U
$ПВО_{061}^{\delta}$	25	50,00	22	61,11	0,88	1,22			88,00	S
$ПВО_{071}^{\delta}$	160	18,39	7	10,0	0,04	0,54	9	3,47	7,19	U
$ПВО_{072}^{\delta}$	100	15,27	11	13,09	0,11	0,86	23	7,49	22,50	U
$ПВО_{073}^{\delta}$	85	21,19	24	17,91	0,28	0,85	29	24,37	45,29	U
$ПВО_{074}^{\delta}$	50	50,00	15	37,50	0,30	0,75			30,00	U

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
$PBO_{075}^{\bar{}}$	100	27,39	6	8,69	0,06	0,32	10	38,46	11,00	<i>U</i>
$PBO_{076}^{\bar{}}$	60	12,00								
$PBO_{081}^{\bar{}}$	125	51,02	37	52,86	0,30	1,04	83	56,85	62,80	<i>S</i>
$PBO_{101}^{\bar{}}$	60	50,00	12	26,67	0,20	0,53	1	6,67	20,83	<i>U</i>
$PBO_{113}^{\bar{}}$	15	33,33	7	100,0	0,47	3,00			46,67	<i>U</i>
$PBO_{122}^{\bar{}}$	25	12,82	18	23,08	0,72	1,80	9	100,0	90,00	<i>S</i>
$PBO_{123}^{\bar{}}$	55	52,38	16	32,00	0,29	0,61	15	100,0	42,73	<i>U</i>
$PBO_{131}^{\bar{}}$	100	66,67	4	33,33	0,04	0,49	39	100,0	23,50	<i>U</i>
$PBO_{132}^{\bar{}}$	25	100,0								
$PBO_{133}^{\bar{}}$	160	86,49	10	76,92	0,06	0,89	39	73,58	18,44	<i>U</i>
$PBO_{141}^{\bar{}}$	330	76,74	28	54,90	0,08	0,72	96	84,21	23,03	<i>U</i>
$PBO_{151}^{\bar{}}$	130	100,0	25	100,0	0,19	1,00	29	100,0	30,38	<i>V</i>
$PBO_{162}^{\bar{}}$	25	33,33	11	47,83	0,44	1,44	6	100,0	56,00	<i>S</i>
$PBO_{163}^{\bar{}}$	25	100,0	1	100,0	0,04	1,00			4,00	<i>V</i>
$PBO_{172}^{\bar{}}$	50	50,00	13	37,14	0,26	0,74	8	100,0	34,00	<i>U</i>
$PBO_{183}^{\bar{}}$	40	80,0	3	50,0	0,08	0,63			7,50	<i>U</i>
$PBO_{192}^{\bar{}}$	25	7,53	7	14,58	0,28	1,94	5	10,87	38,00	<i>V</i>
$PBO_{193}^{\bar{}}$	55	60,44	9	27,27	0,16	0,45	14	46,67	29,09	<i>U</i>
$PBO_{227}^{\bar{}}$	25	40,32	13	30,95	0,52	0,77	7	35,00	66,00	<i>V</i>
$PBO_{242}^{\bar{}}$	25	14,29	24	25,53	0,96	1,79			96,00	<i>S</i>
$PBO_{263}^{\bar{}}$	75	100,0	22	100,0	0,29	1,00			29,33	<i>V</i>
$PBO_{274}^{\bar{}}$	160	84,21	14	42,42	0,09	0,50	57	90,48	26,56	<i>U</i>
$PBO_{275}^{\bar{}}$	100	100,0	13	100,0	0,13	1,00	38	100,0	32,00	<i>V</i>
Усього	2395		476		0,20		538		31,11	

У табл. 1 подано 34 $PBO_{\tau}^{\bar{}}$ із 21 галузі знань. $PBO_{076}^{\bar{}}$, за якою КрНУ мав трьох суперників, і $PBO_{132}^{\bar{}}$, за котрою конкуренція відсутня, були незатребувані. Пропозиція в п'ять разів перевищувала первинний попит, що підтверджує $r_{КрНУ}^{\bar{}}$. Порівняння $q_{КрНУ}^{\bar{}}$ і $\hat{q}_{КрНУ}^{\bar{}}$ свідчить про домінування вторинного попиту над первинним. Найчисельнішою була група *U*, до якої належать $PBO_{053}^{\bar{}}$, $PBO_{074}^{\bar{}}$, $PBO_{113}^{\bar{}}$, $PBO_{123}^{\bar{}}$, $PBO_{131}^{\bar{}}$, $PBO_{133}^{\bar{}}$, $PBO_{141}^{\bar{}}$, $PBO_{172}^{\bar{}}$, $PBO_{183}^{\bar{}}$, $PBO_{193}^{\bar{}}$ і $PBO_{274}^{\bar{}}$, за якими КрНУ мав одного суперника; $PBO_{051}^{\bar{}}$, $PBO_{071}^{\bar{}}$, $PBO_{072}^{\bar{}}$, $PBO_{073}^{\bar{}}$, $PBO_{075}^{\bar{}}$, $PBO_{101}^{\bar{}}$, за котрими він мав трьох конкурентів. За більшістю $PBO_{\tau}^{\bar{}}$ університет мав слабкі конкурентні позиції в сегменті. До групи *S* належить $PBO_{022}^{\bar{}}$, за якою відсутня конкуренція; $PBO_{014}^{\bar{}}$, $PBO_{061}^{\bar{}}$,

PBO_{081}^{δ} , PBO_{162}^{δ} , за котрими КрНУ мав одного суперника; PBO_{035}^{δ} , PBO_{122}^{δ} і PBO_{242}^{δ} , за котрими заклад мав трьох конкурентів. До групи V належать PBO_{151}^{δ} , PBO_{163}^{δ} , PBO_{263}^{δ} і PBO_{275}^{δ} , за якими відсутня конкуренція; PBO_{192}^{δ} і PBO_{227}^{δ} , за якими КрНУ мав одного суперника; PBO_{029}^{δ} , за якою заклад мав двох конкурентів. Отже, умовно номенклатура КрНУ розділена на дві майже рівні за кількістю PBO_{τ}^{δ} групи, про що свідчить $\hat{r}_{КрНУ}^{\delta}$.

У табл. 2 подано характеристики прагматизму ПолтНТУ в сегменті δ .

Таблиця 2

Характеристики прагматизму ПолтНТУ в сегменті δ

PBO_{τ}^{δ}	l_{τ}^{δ}	dl_{τ}^{δ}	q_{τ}^{δ}	dq_{τ}^{δ}	r_{τ}^{δ}	dr_{τ}^{δ}	\hat{q}_{τ}^{δ}	\hat{r}_{τ}^{δ}	Група
PBO_{023}^{δ}	25	100,0	2	100,0	0,08	1,00		8,00	V
PBO_{029}^{δ}	25	16,67	8	32,00	0,32	1,92	21	74,00	S
PBO_{035}^{δ}	30	10,71	30	20,41	1,00	1,91		100,00	S
PBO_{051}^{δ}	100	17,51	17	26,15	0,17	1,49		17,00	V
PBO_{056}^{δ}	50	22,72	30	83,33	0,60	3,67		60,00	S
PBO_{071}^{δ}	90	10,35	24	34,29	0,27	3,31		26,67	V
PBO_{072}^{δ}	155	23,66	34	40,48	0,22	1,71	12	25,81	V
PBO_{073}^{δ}	75	18,70	50	37,31	0,67	1,99		66,67	S
PBO_{075}^{δ}	65	17,81	18	26,09	0,28	1,46		27,69	V
PBO_{076}^{δ}	100	20,00	29	36,71	0,29	1,84	6	32,00	V
PBO_{101}^{δ}	10	8,33	7	15,56	0,70	1,87	9	115,00	S
PBO_{103}^{δ}	15								
PBO_{113}^{δ}	30								
PBO_{122}^{δ}	50	25,64	39	51,32	0,78	2,00		78,00	S
PBO_{123}^{δ}	50	47,62	34	68,00	0,68	1,43		68,00	S
PBO_{131}^{δ}	50	33,33	8	66,66	0,16	2,00		16,00	V
PBO_{133}^{δ}	25	13,51	3	23,08	0,12	1,72	14	40,00	V
PBO_{141}^{δ}	100	23,26	23	45,09	0,23	1,94	18	32,00	V
PBO_{144}^{δ}	25	100,0	7	100,0	0,28	1,00	14	56,00	S
PBO_{172}^{δ}	50	50,00	22	72,06	0,44	1,44		44,00	V
PBO_{183}^{δ}	10	20,00	3	50,00	0,30	2,50		30,00	V
PBO_{184}^{δ}	20	100,0	9	100,0	0,45	1,00	40	145,00	S
PBO_{185}^{δ}	185	100,0	56	100,0	0,30	1,00	107	59,19	S
PBO_{191}^{δ}	75	100,0	33	100,0	0,44	1,00		44,00	V
PBO_{192}^{δ}	307	92,47	41	85,42	0,13	0,92	41	20,03	U

$PBO_{193}^{\bar{o}}$	36	39,56	24	72,73	0,67	1,84	16	88,89	S
$PBO_{227}^{\bar{o}}$	37	59,68	29	69,05	0,78	1,16	13	95,95	S
$PBO_{242}^{\bar{o}}$	50	28,57	25	26,59	0,50	0,93		50,00	Z
$PBO_{274}^{\bar{o}}$	30	15,79	19	57,57	0,63	3,65	6	73,33	S
Всього	1870		624		0,33		317	41,84	

Відомості в табл. 2 свідчать, що заклад надавав 29 $PBO_{\tau}^{\bar{o}}$ за 15 галузями знань. Попит на $PBO_{103}^{\bar{o}}$ і $PBO_{113}^{\bar{o}}$ був відсутній. Пропозиція в три рази перевищувала первинний попит. Те, що $q_{ПолтНУ}^{\bar{o}} > \hat{q}_{ПолтНУ}^{\bar{o}}$ майже удвічі, свідчить про домінування первинного попиту. Завдяки вторинному попиту $\hat{r}_{ПолтНУ}^{\bar{o}} > r_{ПолтНУ}^{\bar{o}}$. Найчисельнішою є група S, до якої належать такі послуги, за якими відсутня конкуренція ($PBO_{144}^{\bar{o}}$, $PBO_{184}^{\bar{o}}$, $PBO_{185}^{\bar{o}}$), за якими є один конкурент ($PBO_{056}^{\bar{o}}$, $PBO_{123}^{\bar{o}}$, $PBO_{193}^{\bar{o}}$, $PBO_{227}^{\bar{o}}$, $PBO_{274}^{\bar{o}}$), за якою – два конкуренти ($PBO_{029}^{\bar{o}}$), за якими є три конкуренти ($PBO_{035}^{\bar{o}}$, $PBO_{073}^{\bar{o}}$, $PBO_{101}^{\bar{o}}$, $PBO_{122}^{\bar{o}}$). Наступна група – V, до якої належать $PBO_{023}^{\bar{o}}$ і $PBO_{191}^{\bar{o}}$, за якими відсутня конкуренція; $PBO_{131}^{\bar{o}}$, $PBO_{133}^{\bar{o}}$, $PBO_{141}^{\bar{o}}$, $PBO_{172}^{\bar{o}}$, $PBO_{183}^{\bar{o}}$, за якими заклад мав одного конкурента; $PBO_{051}^{\bar{o}}$, $PBO_{071}^{\bar{o}}$, $PBO_{072}^{\bar{o}}$, $PBO_{075}^{\bar{o}}$, $PBO_{076}^{\bar{o}}$. Кількість послуг, що належать до груп S і V, переконує у високому рівні конкурентоспроможності ПолтНТУ. До групи Z належить $PBO_{242}^{\bar{o}}$, а до групи U – $PBO_{192}^{\bar{o}}$. Отже, порівняно з іншими ВНЗ, у сегменті університет мав кращий рівень реалізації потенціалу.

У табл. 3 подано характеристики прагматизму ПНПУ в сегменті б.

Таблиця 3

Характеристики прагматизму ПНПУ в сегменті б

$PBO_{\tau}^{\bar{o}}$	$l_{\tau}^{\bar{o}}$	$dl_{\tau}^{\bar{o}}$	$q_{\tau}^{\bar{o}}$	$dq_{\tau}^{\bar{o}}$	$r_{\tau}^{\bar{o}}$	$dr_{\tau}^{\bar{o}}$	$\hat{q}_{\tau}^{\bar{o}}$	$\hat{r}_{\tau}^{\bar{o}}$	Група
$PBO_{012}^{\bar{o}}$	90	100,0	49	100,0	0,54	1,00	29	70,56	S
$PBO_{013}^{\bar{o}}$	180	100,0	49	100,0	0,27	1,00	46	40,00	V
$PBO_{014}^{\bar{o}}$	1635	98,79	386	97,47	0,24	0,99	117	27,19	U
$PBO_{015}^{\bar{o}}$	85	100,0	18	100,0	0,21	1,00		21,18	V
$PBO_{016}^{\bar{o}}$	50	100,0	34	100,0	0,68	1,00		68,00	S
$PBO_{017}^{\bar{o}}$	45	100,0	33	100,0	0,73	1,00		73,33	S
$PBO_{024}^{\bar{o}}$	20	100,0	4	100,0	0,20	1,00	8	40,00	V
$PBO_{032}^{\bar{o}}$	40	100,0	11	100,0	0,28	1,00		27,50	V
$PBO_{034}^{\bar{o}}$	50						25	25,00	U
$PBO_{035}^{\bar{o}}$	100	35,71	27	18,37	0,27	0,51		27,00	U
$PBO_{053}^{\bar{o}}$	120	82,76	89	88,12	0,74	1,06		74,17	S
$PBO_{061}^{\bar{o}}$	25	50,0	14	38,89	0,56	0,78		56,00	Z
$PBO_{091}^{\bar{o}}$	30								

Закінчення таблиці 3

$PBO_{101}^{\hat{\sigma}}$	25	20,83	6	13,33	0,24	0,64		24,00	<i>U</i>
$PBO_{102}^{\hat{\sigma}}$	20								
$PBO_{103}^{\hat{\sigma}}$	35								
$PBO_{122}^{\hat{\sigma}}$	20								
$PBO_{231}^{\hat{\sigma}}$	50	100,0	11	100,0	0,22	1,00		22,00	<i>V</i>
$PBO_{242}^{\hat{\sigma}}$	25								
Усього	2645		731		0,28		225	31,89	

Дані табл. 3 свідчать, що ПНПУ надавав 19 $PBO_{\tau}^{\hat{\sigma}}$ за десятьма галузями знань. Значення $r_{\tau}^{\hat{\sigma}}$ ПНПУ свідчить, що пропозиція перевищує первинний попит у 3,62 раза. За жодною зі спеціальностей $r_{\tau}^{\hat{\sigma}} \geq 1$. На шість $PBO_{\tau}^{\hat{\sigma}}$ попит відсутній, що відрізняє ПНПУ від інших у сегменті. Університет відзначається за кількістю $PBO_{\tau}^{\hat{\sigma}}$, щодо яких відсутня конкуренція (одинадцять). Співвідношення $q_{\tau}^{\hat{\sigma}}$ і $\hat{q}_{\tau}^{\hat{\sigma}}$ свідчить про домінування первинного попиту в 3,25 раза. Найчисельнішою була група *V*, що містила $PBO_{013}^{\hat{\sigma}}$, $PBO_{015}^{\hat{\sigma}}$, $PBO_{024}^{\hat{\sigma}}$, $PBO_{032}^{\hat{\sigma}}$ і $PBO_{231}^{\hat{\sigma}}$, за якими заклад не мав конкурентів. Групи *S* і *U* мали однакову кількість $PBO_{\tau}^{\hat{\sigma}}$. До *S* належать $PBO_{012}^{\hat{\sigma}}$, $PBO_{016}^{\hat{\sigma}}$ і $PBO_{017}^{\hat{\sigma}}$, за якими ПНПУ не мав суперників, і $PBO_{053}^{\hat{\sigma}}$, за якою мав одного конкурента. До *U* належать $PBO_{034}^{\hat{\sigma}}$, за якою відсутня конкуренція; $PBO_{014}^{\hat{\sigma}}$, за якою був один суперник; $PBO_{035}^{\hat{\sigma}}$ та $PBO_{101}^{\hat{\sigma}}$, за якими було три конкуренти. Отже, позиція ПНПУ в сегменті вразлива, бо за відсутності конкуренції ресурси не реалізовані.

У табл. 4 подані характеристики прагматизму ПУЕТ у сегменті *б*.

Таблиця 4

Характеристики прагматизму ПУЕТ у сегменті *б*

$PBO_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$l_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$dl_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$q_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$dq_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$r_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$dr_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$\hat{q}_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$\hat{r}_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	Група
$PBO_{029}^{\hat{\sigma}}$	75	50,00	1	4,00	0,01		21	15,33	<i>U</i>
$PBO_{035}^{\hat{\sigma}}$	120	42,86	60	40,82	0,50	0,95		50,00	<i>Z</i>
$PBO_{051}^{\hat{\sigma}}$	300	52,54	25	38,46	0,08	0,73	14	10,67	<i>U</i>
$PBO_{056}^{\hat{\sigma}}$	170	77,27	6	16,67	0,04	0,22		3,53	<i>U</i>
$PBO_{071}^{\hat{\sigma}}$	150	17,24	3	4,28	0,02	0,25	120	42,00	<i>U</i>
$PBO_{072}^{\hat{\sigma}}$	200	30,53	5	5,95	0,03	0,19	160	42,50	<i>U</i>
$PBO_{073}^{\hat{\sigma}}$	130	32,42	22	16,42	0,17	0,51	24	26,15	<i>U</i>
$PBO_{075}^{\hat{\sigma}}$	100	27,39	10	14,49	0,10	0,53	15	17,50	<i>U</i>
$PBO_{076}^{\hat{\sigma}}$	250	50,00	33	41,77	0,13	0,84	289	71,00	<i>Z</i>
$PBO_{081}^{\hat{\sigma}}$	120	48,97	33	47,14	0,28	0,96	63	53,75	<i>Z</i>
$PBO_{122}^{\hat{\sigma}}$	100	51,28	19	25,00	0,19	0,49	7	22,50	<i>U</i>
$PBO_{162}^{\hat{\sigma}}$	50	66,67	12	52,17	0,24	0,78		24,00	<i>U</i>
$PBO_{181}^{\hat{\sigma}}$	195	100,0	14	100,0	0,07	1,00	87	29,49	<i>V</i>

$PBO_{241}^{\hat{\sigma}}$	300	100,0	103	100,0	0,34	1,00	98	50,67	S
$PBO_{242}^{\hat{\sigma}}$	75	42,86	45	47,87	0,60	1,12		60,00	S
Всього	2335		391		0,17		898	35,97	

Згідно з табл. 4, ПУЕТ надавав 15 $PBO_{\tau}^{\hat{\sigma}}$ за дев'ятьма галузями знань. Значення $r_{ПУЕТ}^{\hat{\sigma}}$ свідчить, що пропозиція майже в сім разів перевищувала первинний попит. У 2,29 раза $\hat{q}_{ПУЕТ}^{\hat{\sigma}} > q_{ПУЕТ}^{\hat{\sigma}}$, тобто вторинний попит домінує. Значний $\hat{q}_{ПУЕТ}^{\hat{\sigma}}$ сприяв тому, що $\hat{r}_{ПУЕТ}^{\hat{\sigma}}$ удвічі перевищує $r_{ПУЕТ}^{\hat{\sigma}}$. До найчисельнішої групи U належать $PBO_{051}^{\hat{\sigma}}$, $PBO_{071}^{\hat{\sigma}}$, $PBO_{072}^{\hat{\sigma}}$, $PBO_{073}^{\hat{\sigma}}$, $PBO_{075}^{\hat{\sigma}}$ і $PBO_{122}^{\hat{\sigma}}$, за якими заклад мав трьох конкурентів; $PBO_{029}^{\hat{\sigma}}$ – двох; $PBO_{056}^{\hat{\sigma}}$ й $PBO_{162}^{\hat{\sigma}}$ – одного конкурента. До групи Z належали $PBO_{035}^{\hat{\sigma}}$ та $PBO_{076}^{\hat{\sigma}}$, за котрою заклад мав трьох конкурентів, і $PBO_{081}^{\hat{\sigma}}$, за якою він мав двох конкурентів. До групи V належить $PBO_{181}^{\hat{\sigma}}$, за якою ПУЕТ був єдиним у сегменті. Групу S склали дві послуги: за $PBO_{241}^{\hat{\sigma}}$ конкуренція відсутня, а за $PBO_{242}^{\hat{\sigma}}$ заклад мав трьох конкурентів. А. Дмитрів у 2012 р. зазначив, що значення $r_{241}^{\hat{\sigma}}$ і $r_{242}^{\hat{\sigma}}$ були максимальними та становили 1,00 [11, с. 139]. Отже, за більшістю $PBO_{\tau}^{\hat{\sigma}}$ діяльність ПУЕТ не була прагматичною, а конкуренція не детермінувала прагматизм.

У табл. 5 подано характеристики прагматизму ПДАА в сегменті $\hat{\sigma}$.

Таблиця 5

Характеристики прагматизму ПДАА в сегменті $\hat{\sigma}$

$PBO_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$l_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$dl_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$q_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$dq_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$r_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$dr_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$\hat{q}_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	$\hat{r}_{\tau}^{\hat{\sigma}}$	Група
$PBO_{051}^{\hat{\sigma}}$	81	14,19	16	24,62	0,20	1,73	43	46,30	V
$PBO_{071}^{\hat{\sigma}}$	470	54,02	36	51,43	0,08	0,95	130	21,49	U
$PBO_{072}^{\hat{\sigma}}$	200	30,53	34	40,48	0,17	1,33	112	45,00	V
$PBO_{073}^{\hat{\sigma}}$	111	27,68	38	28,36	0,34	1,03	66	63,96	S
$PBO_{074}^{\hat{\sigma}}$	50	50,00	25	62,50	0,50	1,25		50,00	S
$PBO_{075}^{\hat{\sigma}}$	100	27,39	35	50,73	0,35	1,85	1	35,50	V
$PBO_{076}^{\hat{\sigma}}$	90	18,00	17	24,64	0,19	1,37	29	35,00	V
$PBO_{101}^{\hat{\sigma}}$	25	20,83	20	44,44	0,80	2,13	5	90,00	S
$PBO_{201}^{\hat{\sigma}}$	200	100,0	81	100,0	0,41	1,00	80	60,50	S
$PBO_{204}^{\hat{\sigma}}$	185	100,0	64	100,0	0,35	1,00	117	66,22	S
$PBO_{208}^{\hat{\sigma}}$	225	100,0	80	100,0	0,36	1,00	125	63,33	S
$PBO_{211}^{\hat{\sigma}}$	151						30	9,93	U
Усього	1737		446		0,26		738	31,84	

Ураховуючи відомості табл. 5, ПДАА надавала 12 $PBO_{\tau}^{\hat{\sigma}}$ за п'ятьма галузями знань. Значення $r_{ПДАА}^{\hat{\sigma}}$ свідчить, що пропозиція в 3,89 раза перевищувала первинний попит. У 2,65 раза $\hat{q}_{ПДАА}^{\hat{\sigma}} > q_{ПДАА}^{\hat{\sigma}}$, що свідчить про орієнтацію на вторинний попит, але $\hat{r}_{ПДАА}^{\hat{\sigma}}$ доводить, що значний вторинний попит не

компенсує низький первинний. Те, що шість PBO_{τ}^{δ} належать до групи S , а чотири – до V , свідчить про відносно високий рівень прагматизму в діях академії. До групи S належать PBO_{201}^{δ} , PBO_{204}^{δ} і PBO_{208}^{δ} , за якими академія не має конкурентів, а також PBO_{073}^{δ} і PBO_{101}^{δ} , за котрими в ПДАА є три конкуренти, і PBO_{074}^{δ} , за якою наявний один конкурент. Відсутність конкуренції частково сприяє реалізації потенціалу. За відсутності конкуренції на PBO_{211}^{δ} не було первинного попиту, а PBO_{071}^{δ} , хоча й належить до групи U , мала добрі конкурентні позиції та вторинний попит. До групи V належать PBO_{075}^{δ} і PBO_{076}^{δ} , що свідчить про високі конкурентні позиції ПДАА. До групи U належить PBO_{071}^{δ} , за якою заклад мав трьох конкурентів, і PBO_{211}^{δ} , за якою він не мав конкурентів. Отже, заклад зумів реалізувати всі PBO_{τ}^{δ} .

Окрім зазначених ВНЗ, у сегменті δ діяли ККрНУ, КЛК НАУ й КІДУ. Отже, ККрНУ надавав лише PBO_{131}^{δ} , абсолютний прагматизм за якою дорівнював 100 %, оскільки $l_{131}^{\delta} = \hat{q}_{131}^{\delta} = 30$. КЛК НАУ здійснював підготовку бакалаврів за PBO_{071}^{δ} і PBO_{272}^{δ} . За PBO_{071}^{δ} коледж при $l_{071}^{\delta} = 100$ здійснив набір 13 студентів за скороченим терміном навчання (\hat{q}_{071}^{δ}), а за PBO_{272}^{δ} , котру лише він надає на Полтавщині, при $l_{272}^{\delta} = 60$ набір студентів становив чотири особи (q_{272}^{δ}). Абсолютний прагматизм КЛК НАУ за обома спеціальностями був незначним. КІДУ 2016 р. пропонував вісім PBO_{τ}^{δ} (PBO_{035}^{δ} , PBO_{051}^{δ} , PBO_{056}^{δ} , PBO_{071}^{δ} , PBO_{073}^{δ} , PBO_{075}^{δ} , PBO_{231}^{δ}), загальний ліцензійний обсяг за якими становив 420 місць, а зараховано було 18 осіб, тобто заклад реалізував потенціал на 4,29 %. Мізерний внесок ККрНУ, КЛК НАУ й КІДУ в задоволення попиту в сегменті δ не впливав на конкурентні позиції інших закладів. Як наслідок, значення l_{τ}^{δ} , q_{τ}^{δ} і \hat{q}_{τ}^{δ} цих ВНЗ не були враховані під час розрахунку відносного прагматизму в сегменті.

Висновки й перспективи подальшого дослідження. По-перше, найбільшу номенклатуру мав КрНУ, а за ліцензійним обсягом – ПНПУ. За обсягом ліцензії КрНУ був другим, що в поєднанні з широкою номенклатурою визначило низьке значення $r_{\text{КрНУ}}^{\delta}$. ПНПУ мав найбільший обсяг первинного попиту, але велика номенклатура та обсяг пропозиції сприяли непродажу шести PBO_{τ}^{δ} . Сполучення числа PBO_{τ}^{δ} й обсягів пропозиції зумовило для ПолтНТУ суттєве значення $r_{\text{ПолтНУ}}^{\delta}$. ПУЕТ і ПДАА реалізували всі PBO_{τ}^{δ} , а отже, вони більш удаю управляли номенклатурою.

По-друге, обсяг первинного попиту (2720) в сегменті майже дорівнює вторинному (2729). Якщо за співвідношенням первинного та вторинного попиту в ПолтНТУ (624/317) і ПНПУ (731/225) домінує первинний, а в ПУЕТ (391/898) та ПДАА (446/738) – вторинний, то в КрНУ (476/538) явного домінування немає. Завдяки вторинному попиту прагматизм ПУЕТ і ПДАА значно підвищився, тобто наявність орієнтації дала змогу більшою мірою реалізувати потенціал. Рівень прагматизму ВНЗ Полтавщини підтверджує зауваження С. Сисоевої й Н. Батечко, що кількість ВНЗ в Україні не рентабельна з погляду економіки [4, с. 105]. Якщо припустити, що кожен механізм має нижню межу використання ресурсів, то всі ВНЗ Полтавщини балансують на цій мотузочці.

По-третє, виділення груп PBO_{τ}^{δ} дало змогу визначити конкурентні позиції ВНЗ у сегменті завдяки кількісному співвідношенню $S:V:Z:U$. Найліпше співвідношення мав ПолтНТУ (13:12:1:1), ПДАА (6:4:0:2) і ПНПУ (4:5:0:4) мали більшість конкурентоспроможних PBO_{τ}^{δ} , а КрНУ (8:7:0:17) балансував. Найгірше співвідношення (2:1:3:9) у ПУЕТ не завадило мати другий (35,97 %) після ПолтНТУ (41,84 %) рівень прагматизму в сегменті. При цьому однаковий рівень прагматизму КрНУ (31,11 %), ПНПУ (31,89 %) і ПДАА (31,84 %) свідчить про схожість умов ведення бізнесу для всіх ВНЗ.

Джерела та література

1. Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 № 2984-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20. – Ст. 134.
2. Постанова КМ України «Про затвердження Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)» від 20.01.1998 № 65 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 3. – Ст. 108.
3. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37–38. – Ст. 2004.
4. Сисоєва С. О. Вища освіта України: реалії сучасного розвитку / С. О. Сисоєва, Н. Г. Батечко // МОН України, Київський університет імені Бориса Грінченка, Національний університет біоресурсів і природокористування України. – Київ : ВД ЕКМО, 2011. – 368 с.
5. Длугопольський О. В. Розвиток системи вищих навчальних закладів в Україні та її фінансове забезпечення / О. В. Длугопольський, Г. З. Чекаловська // Світ фінансів. – 2012. – № 3. – С. 89–96.
6. Другов О. Проблеми та напрями модернізації вищої освіти в Україні / О. Другов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 5. – С. 127–135.
7. Карутін Є. Напрями реформування системи освіти в Україні / Є. Карутін // Гуманізація навчально-виховного процесу : зб. наук. праць. – Вип. XL / за заг. ред. В. І. Сипченка. – Слов'янськ : Вид. центр СДПУ, 2008. – 301 с.
8. Кулініч О. О. Порівняльний аналіз міжнародного досвіду реалізації права на вищу освіту / О. О. Кулініч // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 41–49.
9. Маслак Л. П. Проблеми підготовки спеціаліста в контексті євроінтеграційних процесів в Україні / Л. П. Маслак // Модернізація вищої освіти у контексті євро-інтеграційних процесів : [зб. наук. праць учасників Всеукр. методологічного семінару з міжнар. участю]. – 2007. – С. 114–120.
10. Півнева Л. М. Глобальний вимір болонського процесу в контексті порівняння ступенів у вищій освіті / Л. М. Півнева // Політологічні записки : зб. наук. праць. – Вип. 4. – Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2011. – № 4. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Polzap_2011_4_11.
11. Дмитрів А. Я. Маркетингове дослідження показників розвитку ринку кооперативної освіти в Україні / А. Я. Дмитрів // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна. – 2013. – № 40. – С. 135–143.
12. 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. Zakon Ukrainy «Pro vyshchu osvitu» vid 17.01.2002 № 2984-III [Law of Ukraine «On higher education» from 17.01.2002 number 2984-III]. (2002). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Data of Verkhovna Rada of Ukraine. № 20. st. 134 [in Ukrainian].
2. Postanova KM Ukrainy «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro osvithno-kvalifikatsiini rivni (stupenevu osvitu)» vid 20.01.1998 № 65 [Resolution of the Cabinet Ministry of Ukraine «On Approval of the educational and skill level (level higher education)» of 20.01.1998 number 65]. (1998) Ofitsiyniy visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine. № 3. st. 108 [in Ukrainian].
3. Zakon Ukrainy «Pro vyshchu osvitu» vid 01.07.2014 № 1556-VII [The Law of Ukraine «On higher education» from 01.07.2014 number 1556-VII]. (2014). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Data of Verkhovna Rada of Ukraine. № 37–38. St. 2004 [in Ukrainian].
4. Sysoieva, S. O., & Batechko, N. H. (2011) Vyshcha osvita Ukrainy: realii suchasnoho rozvytku [Higher education Ukraine: realities of contemporary]. Kyiv : VD EKMO [in Ukrainian].
5. Dluhopolskyi, O. V., & Chekalovska, H. Z. (2012) Rozvytok systemy vyshchykh navchalnykh zakladiv v Ukraini ta yii finansove zabezpechennia [Development of higher education institutions in Ukraine and its financial security]. Svit finansiv – World of Finance, 3, 89–96 [in Ukrainian].
6. Druhov, O. (2010) Problemy ta napriamy modernizatsii vyshchoi osvity v Ukraini [Problems and directions of modernization of higher education in Ukraine]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu – Bulletin of Kyiv National University of Trade and Economics, 5, 127–135 [in Ukrainian].
7. Karutin, E. (2008) Fields of education reform in Ukraine. V. I. Sypchenko (Ed.) Slovyansk : Publishing Center SDPU [in Ukrainian].
8. Kulinich, O. O. (2010) Porivnialnyi analiz mizhnarodnoho dosvidu realizatsii prava na vyshchu osvitu [Comparative analysis of international experience of the right to higher education]. Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu – Journal of Zaporizhzhya National University, 2, 41–49 [in Ukrainian].
9. Maslak, L. P. (2007) Problemy pidhotovky spetsialista v konteksti yevro-intehratsiinykh protsesiv v Ukraini [Problems specialist training in the context of the Euro-integration processes in Ukraine]. Proceedings from: Modernization of Higher Education in the context of the Euro-integration process: zb. nauk. prats uchasn. Vseukr. metodoloh. seminaru z mizhnar. uchastiu – collection of science works of participants of Ukrainian methodologies workshop with Intern. Participation (pp 114–120) [in Ukrainian].

10. Pivneva L. M. (2011) Hlobalnyi vymir bolonskoho protsesu v konteksti porivniannia stupeniv u vyshchii osviti [Global dimension of the Bologna process in the context of comparable degrees in higher education] Politologichni zapysky : zb. nauk. prats. Vyp. 4 – Politicalological scraps: collection of proceedings Vol. 4. Luhansk : vyd-vo SNU im. V. Dalia, 4. Retrieved from : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Polzap_2011_4_11 [in Ukrainian].
11. Dmytriv, A. Ia. (2013) Marketynhove doslidzhennia pokaznykiv rozvytku rynku kooperatyvnoi osvity v Ukraini [Marketing research of the market performance of cooperative education in Ukraine]. Visnyk Lvivskoi komertsiinoi akademii. Serii ekonomichna – Bulletin of Lviv Commercial Academy. Economic Series, 40, 135–143 [in Ukrainian].
12. Pro zatverdzhennia Pereliku haluzei znan i spetsialnostei, za yakymy zdiisniuietsia pidhotovka zdobuvachiv vyshchoi osvity : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29.04.2015 № 266 [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) Ofitsiinyi visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine, 38, st. 1147 [in Ukrainian].

Денис Загірняк. Базовое высшее образование: оценка прагматизма высших учебных заведений на рынке образовательных услуг. Ступенчатое образование обусловило наличие на рынке образовательных услуг сегмента «Бакалавр», в котором реализуется программа по подготовке соискателей базового высшего образования. Долгое время высшие учебные заведения наращивали образовательный потенциал в этом сегменте. Построена методика определения уровня абсолютного и относительного образовательного прагматизма в действиях высших учебных заведений Полтавщины по образовательно-профессиональной программе подготовки бакалавров, показывающей уровень реализации заведениями образовательного потенциала. Абсолютный образовательный прагматизм демонстрирует уровень реализации учебным заведением лицензионного объема на подготовку бакалавров по отдельной специальности. Относительный прагматизм демонстрирует уровень использования учреждением лицензионного объема относительно других заведений, осуществляющих подготовку бакалавров по специальности.

Ключевые слова: высшее образование, бакалаврат, высшие учебные заведения, рынок образовательных услуг, образовательный потенциал, абсолютный образовательный прагматизм, относительный образовательный прагматизм, лицензионный набор, первичный спрос, вторичный спрос.

Denis Zagirniak. Basic Higher Education: Assessment of the Higher Educational Establishment Pragmatism at the Education Services Market. Multistage education called forth the «Bachelor» segment at the education services market; it realizes the program of training the seekers of basic higher education. Higher educational establishments have been accumulating educational potential in this segment for a long time. The method for determination of the level of absolute and relative educational pragmatism concerning the bachelor-training educational and professional program in the activity of higher educational establishments in Poltava region has been created; it reveals the level of realization of the establishment educational potential. Absolute educational pragmatism demonstrates the educational establishment level of realization of the licensed amount for bachelor training in a particular specialty. Relative pragmatism demonstrates the establishment level of the use of the licensed amount in relation to other establishments training bachelors in the specialty.

Key words: higher education, baccalaureate, higher educational establishments, education services market, educational potential, absolute educational pragmatism, relative educational pragmatism, licensed admission, primary demand, secondary demand.

Стаття надійшла до редакції 12.06.2017 р.

УДК 338.517.2

Мирослав Коротя – аспірант кафедри аналітичної економіки та природокористування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Тарифоутворення на послуги транспортування газу та його розподілу серед газорозподільних підприємств України

У статті досліджено процес формування тарифоутворення на послуги транспортування природного газу, а також його розподілу серед газорозподільних підприємств України.

© Коротя М., 2017