

## ФОРМУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ВПРОДОВЖ ЖИТТЯ НА БАЗІ РЕГІОНАЛЬНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

*В контексті Європейської кредитно-трансферної системи розглядаються питання формування потужних регіональних університетів на базі існуючих провінційних ВНЗ з можливістю надання освітніх послуг впродовж життя їх споживачів.*

**Ключові слова:** вища освіта, Болонський процес, післядипломна освіта, перепідготовка, спеціалізація, стажування.

*В контексте Европейской кредитно-трансферной системы рассматриваются вопросы формирования крупных региональных университетов на базе существующих провинциальных вузов с возможностью предоставления образовательных услуг в течение жизни их потребителей.*

**Ключевые слова:** высшее образование, Болонский процесс, последипломное образование, переподготовка, специализация, стажировка.

*In the context of the European Credit Transfer System formation of powerful regional universities based on existing provincial universities with the ability to provide educational services during their consumers' life is considered.*

**Keywords:** higher education, the Bologna process, postgraduate education, re-training, specialization and training.

Навчання впродовж життя людини – це один з постулатів Болонського процесу, що є основою європейського простору вищої освіти і Європейської кредитно-трансферної системи (ЄКТС/ECTS), запровадженої в Україні з 2005 року.

Навчання впродовж життя передбачає, що фізичний суб'єкт ринку повинен бути готовий за певних умов (фінансово-економічна криза, політична ситуація в державі, сімейні обставини, ситуація на регіональному ринку тощо) змінити пропозицію своїх професійних послуг ринку. І це стається, за статистикою, кожних 5-7 років. Але для цього він повинен професійно підготуватися: вдосконалити свою професійну підготовку або змінити спеціальність/ спеціалізацію, набути сучасного ринкового досвіду.

В Україні діє законодавчо забезпечена система післядипломної освіти, яка визначає, що **післядипломна освіта – це спеціалізоване вдосконалення освіти та професійної підготовки особи шляхом поглиблення, розширення і оновлення її професійних знань, умінь і навичок або отримання іншої спеціальності на основі здобутого освітньо-кваліфікаційного рівня та практичного досвіду.**

Післядипломна освіта створює умови для безперервності та наступності освіти і включає:

- *перепідготовку* – отримання іншої спеціальності на основі здобутого раніше освітньо-кваліфікаційного рівня та практичного досвіду;
- *спеціалізацію* – набуття особою здатності виконувати окремі завдання та обов'язки в межах спеціальності;
- *стажування* – набуття особою досвіду виконання завдань та обов'язків певної спеціальності;
- *підвищення кваліфікації* – набуття особою здатності виконувати додаткові завдання та обов'язки в межах спеціальності.

Післядипломну освіту в Україні здійснюють ВНЗ відповідного рівня акредитації. Політика реалізації освітніх послуг післядипломної освіти вищими навчальними закладами стосується двох напрямів:

1) ВНЗ пропонують придбати потенційним споживачам, що вже мають вищу освіту, свої послуги з перепідготовки фахівців, підвищення кваліфікації, окремі освітні програми тощо;

2) ВНЗ пропонує ринку праці перепідготовлених для роботи фахівців різного освітньо-професійного рівня (працевлаштування).

Розподіл на ринку праці випускників ВНЗ, які отримали послуги післядипломної освіти, відрізняється від розподілу матеріальних цінностей і визначається незначною кількістю посередників. Внаслідок того, що ці послуги нематеріальні, процес їх передачі та сприйняття (реалізації) йде однозначно і кожен ВНЗ повинен розробити власну політику їх розподілу (продажу).

*Маркетингова політика післядипломних освітніх послуг ВНЗ* – це діяльність з організації, планування, реалізації та контролю за віртуальним переміщенням освітньої послуги від місця її створення до місця використання чи споживання з метою задоволення потреб споживачів, ринку праці й досягнення особистих, власних цілей [2, с.41].

Більшість (якщо не всі) ВНЗ України, що займаються післядипломною освітою, користуються послугами різноманітних організацій і установ, фізичних та юридичних осіб для того, щоб просунути її на ринок вищої освіти (МОНмолодьспорту України, центри зайнятості населення, державні галузеві комітети, підприємства, спеціальні фонди, спонсори). Усі вони формують так звані канали розподілу фахівців післядипломної освіти.

*Канал розподілу* – це сукупність незалежних юридичних і фізичних осіб, які беруть участь у просуванні післядипломних освітніх послуг [2, с.162].

Функції каналів розподілу післядипломних освітніх послуг ВНЗ:

- збирання інформації, проведення маркетингових досліджень, необхідних для здійснення обігу таких послуг;
- отримання освітньої продукції та перепродаж її споживачам ринку післядипломної освіти;
- створення номенклатури послуг післядипломної освіти для належного обслуговування ринку праці;
- збереження якості післядипломних освітніх послуг та їх характеристик;
- комплектування і сортування післядипломних послуг відповідно до пот-

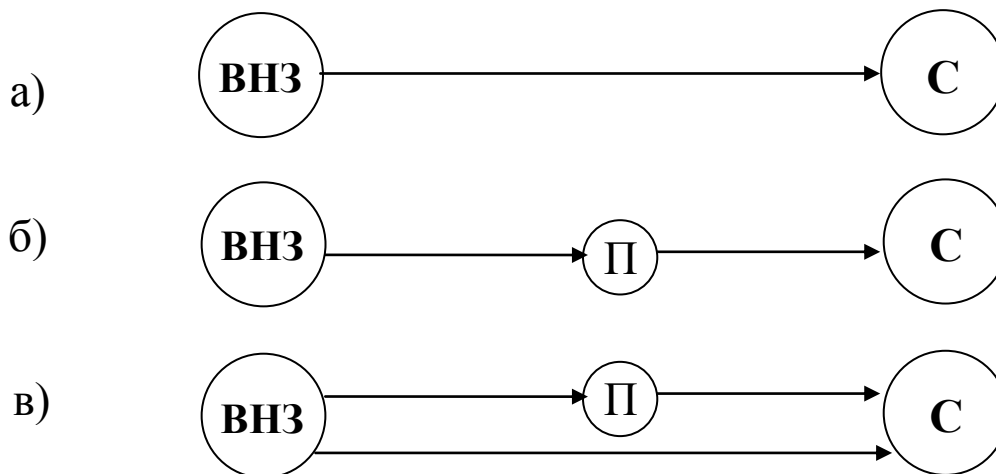
реб ринку праці та споживачів;

- планування послуг післядипломної освіти: консультування з товаровиробниками, експертами служб зайнятості та ринків праці в різних сегментах економіки;

- визначення цін та знижок, інших преференцій продажу послуг післядипломної освіти.

При реалізації функцій каналів розподілу послуг післядипломної освіти суттєве значення має увесь процес, що охоплює загальний діапазон процедур, механізмів та елементів їх діяльності внаслідок яких споживач придбає такі послуги. Стратегія процесу реалізації послуг радикально впливає на те, як саме здійснюється обслуговування їх споживачів і хто це робить. Досить згадати, наскільки обслуговування в кафе відрізняється від обіду в ресторані.

Європейська практика надання післядипломних освітніх послуг використовує три базисних типи каналів розподілу (рис. 1): прямий, опосередкований та змішаний [3, с.161].



*Рис. 1. Базові канали розподілу післядипломних освітніх послуг:  
а) – прямий; б) – опосередкований; в) – змішаний;  
П – посередник; С – споживач*

*Прямі канали* в багатьох європейських державах (ФРН, Італія, Португалія, Іспанія тощо) використовують провідні університети, коледжі, навчальні центри, які бажають контролювати свою освітню маркетингову діяльність, мають власну регіональну мережу і досвід її ефективної роботи, сталі зв'язки з користувачами послуг післядипломної освіти. Канал працює без будь-яких посередників. Такі навчальні заклади видають загальнодержавні документи щодо здобуття вищої освіти за відповідними напрямками, профілями чи спеціалізаціями. Така система існує і в Україні (рис. 1, а).

*Опосередковані канали* вищі навчальні заклади Європи та України використовують для розширення ринків збуту післядипломних освітніх послуг, ширшого їх охоплення, нарощування обсягів продажу на освітньому ринку. Такі канали передбачають просування послуг через різного роду посередників. У Європі

– це біржі праці, а в Україні – центри зайнятості населення, всілякі школи та центри незалежного тестування, курси спеціалізацій тощо, лєвова частка яких не має державних ліцензій на освітню діяльність, а є лише записом у статуті про можливість надання таких послуг (рис. 1, б).

*Змішані канали* передбачають, що більша частина післядипломних освітніх послуг вищї навчальні заклади реалізують через посередників (біржі праці, центри зайнятості населення, центри перепідготовки тощо), а певну частину за окремими напрямками (мистецтво, дизайн, архітектура, ІТ-технології тощо) пропонують за власними програмами та умовами (рис. 1, в).

Системи вищї освіти більшості країн ЄС, навіть в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, передбачають надійне функціонування провідних (у т.ч. галузевих, державних та муніципальних) ВНЗ, кількість студентів в яких складає 25-30 тис. студентів. В Україні таких ВНЗ менше 20. в Європі – це регіональні навчальні заклади, які пропонують мешканцям прилеглих департаментів, земель, областей різноманітну вищу світу високого рівня якості, що відповідає вимогам та стандартам ECTS.

В Україні ситуація дещо інша. Кількість існуючих ВНЗ (з точки зору ЄС) перевищує розумні межі. У більшості з них пропонують післядипломні послуги не маючи для цього відповідної матеріальної, матеріально-технічної бази та науково-педагогічного потенціалу. Постає нагальне питання, яке ініціює МОУмолодьспорту України, про створення потужних регіональних університетських центрів з надання комплексних освітніх послуг у т.ч. післядипломних. Наприклад, абсолютно реально в Рівненській області створити потужний регіональний університет у складі НУВГП, НДУ "Острозька академія" та РДГУ, який уже сьогодні міг би запропонувати біля 100 різноманітних напрямів підготовки фахівців від філологів, митців (РДГУ), філософів, істориків, юристів (НДУ "ОА") до різноманітних технічних спеціальностей (НУВГП). Такий навчальний заклад міг би стати і потужним центром післядипломної освіти.

При створенні регіональних університетів виникає питання про можливий радіус їх впливу на прилегли території, який може бути визначений за елементарною формулою [3, с.163]:

$$R = \sqrt{\frac{S}{\pi}}, \quad (1)$$

де  $R$  – радіус впливу ВНЗ на прилегли географічні райони, км;

$S$  – прогнозована територія обслуговування, км<sup>2</sup>;

$\pi$  – 3,14.

У даному припущенні форма території обслуговування вважається за коло, що мало ймовірно. У дійсності вона має складну геометричну форму, межі якої потрібно корегувати і уточнювати.

Встановити межі території обслуговування іншими ВНЗ-конкурентами можна шляхом розрахунку відстані від базового регіонального університету до лінії рівних можливостей, де існує однакова ймовірність того, що споживач буде купувати післядипломні освітні послуги того чи іншого конкурента. Розглянемо структуру території обслуговування.

*Території обслуговування* – це географічний ринковий сегмент, який містить споживачів освітніх послуг базового регіонального ВНЗ. З нашої точки зору вона може бути поділена на три зони (рис. 2).

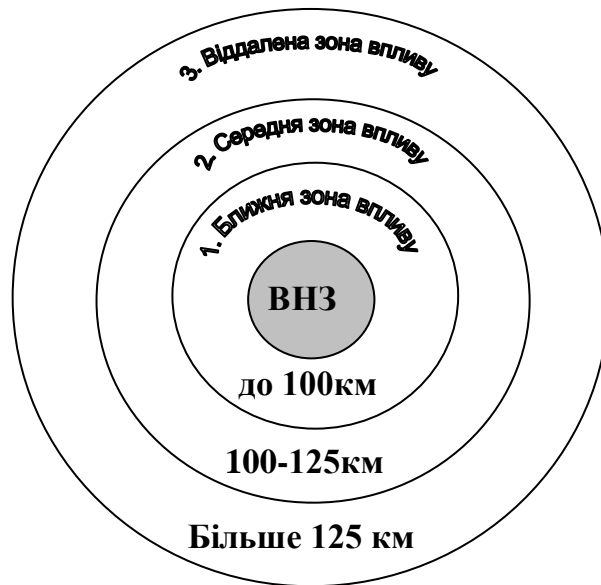


Рис. 2. Зони впливу регіонального ВНЗ

*Близня (базова) зона* надання освітніх послуг університетом – це географічний ринковий сегмент, який містить 60-65% споживачів освітньої продукції даного навчального закладу. За розрахунками формули 1 межа такої зони знаходиться на відстані 70-100 км від базового ВНЗ (табл. 1).

Таблиця 1

**Близня зона надання освітніх послуг НУВГП  
для споживачів західного регіону України**

Регіон	Площа, тис.кв. км	Розрахункова відстань, км	Міста та великі населені пункти регіону
Рівненська область	20,1	80,0	Рівне, Здолбунів, Костопіль, Острого, Дубно, Березне, Корець, Сарни...
Волинська область	20,2	80,2	Луцьк, Ківерці, Володимир-Волинський, Рожище, Берестяне, Колки...
Хмельницька область	20,6	81,0	Славута, Шепетівка...
Тернопільська область	13,8	66,3	Кременець, Почаїв...

*Середня зона* надання комплексу освітніх послуг регіональним університетом – це географічний ринковий сегмент на який припадає (за даними НУВГП) близько 20% обсягу надання освітніх послуг. Зона має для ВНЗ другорядне значення і її радіус сягає 100-130 км (за формулою 1). До неї на Волині та Поліссі пот-

рапляють міста та великі населені пункти не лише Рівненської (Радивилів, Кузнецовськ, Володимирець, Зарічне, Дубровиця, Рафалівка), а й Волинської (Ковель, Горохів, Камінь-Каширськ), Хмельницької (Старо-Костянтинів, Збараж), Житомирської (Олевськ, Новоград-Волинськ), Тернопільської та Львівської областей. І такі викладки підтверджуються на прикладі інституту післядипломної освіти НУВГП серед яких є випускники з цих регіонів.

*Віддалена зона* впливу сягає 125-150 км і має для регіонального університету пасивне значення, знаходиться в зонах впливу інших регіональних вищих навчальних закладів, охоплюючи до 15% випадкових споживачів пропонованих освітніх послуг, у т.ч. післядипломної освіти.

Враховуючи викладене, а також сучасний рівень економічного розвитку України з її низьким рівнем економічного розвитку, низьким рівнем платоспроможності населення, вплив чергової хвилі світової фінансово-економічної кризи, наслідки якої освітня галузь буде відчувати ще не один рік, провінційні ВНЗ, які розташовані у віддалених від провідних вітчизняних університетських центрів (Харків, Київ, Одеса, Львів), можуть очікувати споживачів своїх освітніх послуг переважно з ближньої зони. І подолання демографічної ситуації, яке спостерігається в західних регіонах України, вже не поверне тієї кількості студентів, яка була в минулому, але збільшить кількість бажаючих отримати другу освіту або пройти тернистий шлях перекваліфікації на хвилі тренду щодо збільшення народжуваності дітей (табл.2).

Таблиця 2

#### Кількість народжуваних дітей в Україні

Роки	Кількість народжених, тис	Сумарний показник на одну жінку
2001	376,5	1,08
2002	390,7	1,13
2003	408,6	1,20
2004	427,3	1,19
2005	426,1	1,21
2006	460,3	1,30
2007	472,7	1,33
2008	510,8	1,45
2009	466,7	1,25
2010	447,3	1,23
2011	431,2	1,22

Але, за даними інституту демографії і соцдосліджень, ці темпи з 2009р. уповільнюються у зв'язку зі світовою фінансово-економічною кризою 2008р., а з 2012р. Україну чекають нові демографічні катаклізми, коли дітородного віку досягнуть "діти Чорнобиля". Зафіксований сплеск дітонароджуваності є тимча-

совим. За даними цього інституту для повернення Україні ідеї 50млн. населення показник народжуваності на одну жінку має становити 3,15. Зрозуміло, що за існуючих соціально-економічних умов, моральної деградації молоді за сприяння держави (засоби масової інформації, стан боротьби з алкоголізмом, наркоманією, СНІДом, залишковим принципом фінансування культури, освіти, медицини) – це взагалі нереально в наближеному майбутньому і в перспективі. Тому очікувати, що у ВНЗ України щорічно буде вступати 450-500 тис. юнаків та дівчат – це утопія. А це означає, що терміново потрібно реформувати організацію вищої дипломної та післядипломної освіти в державі, взявши за основу європейську практику державного фінансування ВНЗ при наявності обмеженої кількості приватних університетів (а не 216, як в Україні). Реорганізовані університети регіонального типу мають забезпечувати основні потреби регіону і пропонувати ринку праці високоякісну підготовку та перепідготовку фахівців для окремих галузей ринкової економіки України. Галузевих університетів ні у Європі, ні у США, ні в більшості провідних держав світу (окрім країн СНД) немає, тому вони не витримують ринкової конкуренції у зв'язку з недостатньою пропозицією своїх послуг. На думку автора, у системі регіональних класичних і політехнічних університетів майбутнє вищої школи України.

*Вибір розташування регіонального ВНЗ.* Виходячи зі структури території обслуговування, під час вибору базового навчального закладу для формування регіонального ВНЗ класичного чи політехнічного типу необхідно врахувати:

- статус вищого навчального закладу;
- доступність розташування та зручність доїзду до нього;
- особливості освітніх послуг, що надають ВНЗ-конкуренти;
- наявність сучасної інфраструктури міста в якому розташується регіональний ВНЗ (авто- та залізничні вокзали, аеропорт, заклади громадського харчування, тощо);
- розташування транзитних маршрутів інтенсивного переміщення можливих споживачів освітніх послуг.

*Ймовірний потенціал регіонального ВНЗ* визначатиметься:

- якістю освітніх послуг, які він надає в різних сегментах ринку праці;
- номенклатурою освітніх послуг, що надаються;
- відповідність освітніх послуг запитам споживачів в різних регіональних (географічних) сегментах ринку праці;
- рівнем конкуренції освітніх послуг ВНЗ у цих сегментах;
- платоспроможністю територіальної громади регіону.

Очікуване (прогностичне) річне споживання послуг регіонального ВНЗ, як оцінка його оптимального розташування, можна розрахувати як прогностичне річне споживання комплексу освітніх послуг дипломної та післядипломної освіти на території обслуговування. Вона може бути розрахована згідно зі законом Райлі [2, с.167]:

$$ОРСП = КСПС \times K \times РПС, \quad (2)$$

де ОРСП – очікуване річне споживання послуг регіонального ВНЗ, грн;

КСПС – кількість споживачів освітніх послуг в різних сегментах ринку праці;

$K$  – кількість споживачів освітніх послуг в усіх зонах впливу регіонального ВНЗ, %;

РСП – річне споживання освітніх послуг на одного споживача регіонального ВНЗ, грн.

Таким чином, оптимальний варіант розташування регіонального ВНЗ має враховувати два головні критерії:

1) ймовірний потенціал вищого навчального закладу на висококонкурентному ринку дипломних та післядипломних освітніх послуг;

2) очікуване споживання комплексу різного роду освітніх послуг в межах регіону.

Наприклад, в Рівненській області при наявності трьох потужних державних університетів (НУВГП, НДУ "ОА", РДГУ), з яких два мають статус національних, на нашу думку і за розрахунками базовим для створення потужного регіонального класичного університету може стати Національний університет водного господарства та природокористування, можливо з корегуванням своєї назви, але із збереженням статусу національного. Об'єднання його зі славнозвісним НДУ "Острозька Академія" та Рівненським державним гуманітарним університетом могли б створити унікальний для західного регіону України вищий навчальний заклад європейського типу. Але це навряд чи станеться у найближчій перспективі. На це потрібна державна воля і законодавче забезпечення, а не амбіції керівників зазначених ВНЗ.

Важливим елементом маркетингового планування діяльності регіонального ВНЗ для продажу своїх освітніх послуг та працевлаштування випускників є адаптація до європейського ринку освітніх послуг. Специфіка євrorинку та його складових вимагає від ВНЗ використання аналізу діяльності і методу портфоліо країн ЄС, аналізу ризику їх діяльності (рис. 3).

З наведеного прикладу семантичного профілю (рис. 4) аналізу ризику діяльність вітчизняного регіонального ВНЗ на євrorинку характеризується невеликим економічним ризиком, оскільки пропонуються низькоякісні освітні послуги за помірковими (майже демпінговими) цінами з ризиком втрати репутації (яка для євrorинку практично невідома).

Інтенсивність ризику регіональних ВНЗ на євrorинку послуг вищої освіти може бути визначена як:

$$I_p = \sum_{i=1}^n Ri \times Gi \leq 1, \quad (3)$$

де  $I_p$  – інтенсивність ризику навчального закладу на ринку;

$R_i$  – причини (вид) ризику ВНЗ на євrorинку;

$G_i$  – інтенсивність причини (виду) ризику ВНЗ на євrorинку.

Критерії ризику регіонального ВНЗ на євrorинку:

$I_p \leq 0,3$  – ризик виходу на євrorинок невисокий;

$I_p = 0,3-0,5$  – ризик виходу на євrorинок в межах допустимого;

$I_p = 0,5-0,7$  – ризик виходу на ринок високий;

$I_p \geq 0,7$  – ризик виходу на ринок є критичним.



Андорра, Люксембург, Мальта  Хорватія  I	Австрія, Бельгія, Данія, Нідерланди, Фінляндія, Швеція  IV	Німеччина, Франція  VII	низький середній високий рівень ризику
Естонія, Латвія, Литва, Туреччина, Сербія  II	Греція, Ірландія, Португалія  Чехія, Польща, Угорщина  V	В. Британія, Іспанія, Італія, Порту- галія  VIII	
Албанія, Македонія, Молдова, Чорногорія  III	Болгарія, Румунія, Словаччина, Словенія  VI	Росія, Україна  Білорусь, Грузія  IX	
низька                      середня                      висока привабливість євrorинку			

*Рис. 3. Портфоліо окремих європейських країн*

З наведених прикладів рівненських ВНЗ очевидно, що на європейському ринку освітніх послуг діяльність потужного регіонального університету була б більш успішною, ніж окремо існуючих. Хоча і для нього високим ступенем невпевненості визначається ризик трансферів, тому що сумнівними є пропозиції мобільності студентів європейських ВНЗ в рівненських університетах і навпаки. Слід очікувати і зниження ринкової перспективи випускників українських ВНЗ з дипломами за стандартами ECTS у зв'язку з фінансово-економічною кризою в Європі, що відобразиться на ринку працевлаштування, на якому вони за більшістю гуманітарних, економічних, управлінських та технічних спеціальностей є конкурентоспроможними.

Оцінюючи вищевикладене (рис. 3 і 4) слід зазначити, що найбільший інтерес для працевлаштування фахівців з дипломною та післядипломною освітою українських ВНЗ є Центральна та Західна Європа (ФРН, Франція) завдяки відносно низькому рівню ризику та високої привабливості ринку за низкою спеціальностей. Країни Центрально-Східної Європи визначаються (навіть в умовах фінансово-економічної кризи) середнім рівнем привабливості, незважаючи на те, що у серпні 2012р. рівень безробіття в країнах ЄС перевищував 10%.

Росія і Україна, які мають високий ступінь ризику на європейському ринку послуг вищої освіти, відзначаються для зовнішніх споживачів високою привабливістю освітніх ринків завдяки поміркованій ціновій політиці (вартість навчання іноземців в разі відрізняється від світових цін), незначному рівню конкуренції та незначній кількості потенційних споживачів [1, с.47].

Вид ризику ( $R_i$ ) \backslash Інтенсивність ризику	$G_i$	Невелика до 0,1	Нормальна 0,1-0,3	Велика 0,3-0,5	Дуже велика 0,5-0,7	Екстремальна >0,7
Економічний (ціновий ризик)	0,30					
Соціально-політичний ризик	0,30					
Ризик трансферів (мобільності)	0,10					
Ризик втрати репутації	0,15					
Ризик втрати конкурентоспроможності	0,15					
Ринок зниження ринкової перспективи	0,05					
Ризик втрати ринку працевлаштування	0,05					

Рис. 4. Семантичний профіль аналізу діяльності державних ВНЗ Рівненської області: а) НУВГП; б) НДУ «ОА»; в) РДГУ; г) віртуальний регіональний університет

Українські ВНЗ роблять лише перші самостійні кроки на європейській освітній арені і тільки починають акумулювати власний досвід маркетингової діяльності. За результатами дослідження фахівців лише 10% вітчизняних вищих навчальних закладів у своїй діяльності застосовують маркетинговий, тобто стратегічно орієнтований, ринковий підхід. Це наші провідні університети, розташовані у Харкові, Львові, Києві, Одесі. Провінційні ВНЗ залишаються малопотужними і неконкурентоспроможними в єдиному європейському просторі вищої освіти. Тому створення сучасних потужних регіональних університетів, які можуть забезпечити надання освітніх послуг своїм клієнтам впродовж усього життя – це крок в майбутнє, що відповідає вимогам Болонського процесу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанов Л.В., Холод В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 448с.
2. Гончаров С.М., Сапсай Г.І. Освітній маркетинг: Навч.-метод. посібник. – Рівне: НУВГП, 2010. – 252с.
3. Гончаров С.М., Гурин В.А., Сапсай Г.І., Зайонц Й. Освітній маркетинг у вищих школах України та Польщі: Навч.-метод. посібник. – Рівне: НУВГП, 2011. – 275с.