

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Сумський державний університет

Науково-навчальний інститут бізнесу, економіки та менеджменту
(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

Олександра КАРІНЦЕВА
(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

14 червня 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(код та назва)

освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(освітньо-професійної / освітньо-наукової) (назва програми)

на тему: **Розвиток ринку лінгвістичних послуг в умовах цифрових трансформацій**

Здобувача(ки) групи ЕН-91/1пе Рибалка Тетяна Дмитрівна
(шифр групи) (прізвище, ім'я, по батькові)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

(підпис)

Тетяна РИБАЛКА
(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник доцент кафедри ЕПтаБА, доцент Богдан КОВАЛЬОВ
(посада, науковий ступінь, вчене звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

(підпис)

Суми – 2023

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувачка кафедри економіки,
підприємництва
та бізнес-адміністрування
_____ Олександра КАРІНЦЕВА
«17» квітня 2023 р.

**ЗАВДАННЯ
до кваліфікаційної роботи
для здобуття освітнього ступеня «бакалавр»**

Студента(ки) групи ЕН-91/1пе, 4 курсу ННІ БіЕМ
(найменування інституту)

Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма: 6.076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Рибалка Тетяна Дмитрівна
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема кваліфікаційної роботи: Розвиток ринку лінгвістичних послуг в умовах цифрових трансформацій

Затверджена наказом по СумДУ №0551-VI від «23» травня 2023 р.
Термін подання здобувачем вищої освіти завершеної кваліфікаційної роботи: до «14» червня 2023 р.

Вихідні дані до роботи: наукові публікації, аналітичні звіти, статистина інформація, інтернет-ресурси

Зміст основної частини кваліфікаційної роботи (перелік питань, що підлягають розробленню): 1) аналіз теоретичних засад розвитку ринку освітніх послуг; 2) аналіз розвитку ринків освітніх та

лінгвістичних послуг в умовах covid-19; 3) розроблення бізнес-моделі та стратегію виведення бізнесу на міжнародний ринок.

Перелік ілюстрацій (мають бути представлені під час захисту):

1. Розподіл країн по кількості учнів в них іноземних студентів в 2009–2010 і 2019–2020 навчальних роках
2. Крива «хайпу» сучасних технологій електронного навчання
3. Грошовий потік за проєктом, дол США

Дата видачі завдання: «17» квітня 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: доцент Богдан КОВАЛЬОВ
(вч. звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

Завдання прийняв(ла) до виконання: «17» квітня 2023 р.

_____ підпис студента(ки)

Примітки:

1. Це завдання є складовою кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня та розміщується після її титульного аркушу.
2. Після складання завдання, студент має ознайомитися із:
 - календарним графіком підготовки кваліфікаційної роботи із зазначеними строками виконання окремих етапів;
 - порядком перевірки кваліфікаційної роботи на наявність ознак академічного плагіату;
 - критеріями оцінювання та вимогами до кваліфікаційної роботи.

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота містить 41 сторінок основного тексту, 3 розділи, 1 рисунок, 3 таблиці, список використаної літератури з 24 джерел.

Метою роботи є удосконалення підходів щодо розвитку ринку лінгвістичних послуг в умовах цифрових трансформацій.

Мета дослідження обумовлює постановку таких завдань:

- проаналізувати теоретичні засади розвитку ринку освітніх послуг;
- проаналізувати розвиток ринків освітніх та лінгвістичних послуг в умовах covid-19;
- розробити бізнес-модель та стратегію виведення бізнесу на міжнародний ринок.

Об'єктом дослідження є процес удосконалення підходів до розвитку ринку лінгвістичних послуг в умовах цифрових трансформацій.

Предметом дослідження є теоретичні та методичні основи, принципи, методи та інструменти розвитку ринку лінгвістичних послуг.

У першому розділі роботи визначено світові тренди розвитку освітніх послуг; проаналізовано теоретичні підходи щодо визначення ринку освітніх послуг.

У другому розділі досліджено розвитку ринку освітніх послуг в умовах COVID-19; проаналізовано розвиток ринку лінгвістичних послуг країн ЄС, ОЕСР та України.

У третьому розділі роботи проаналізовано конкурентне середовище, розроблено бізнес-модель та стратегію просування бізнесу на міжнародний ринок.

Ключові слова: бізнес, цифровізація, освітні послуги, лінгвістичні послуги, ринок.

SUMMARY

The qualification work contains 41 pages of the main text, 3 chapters, 1 figure, 3 tables, a list of used literature from 24 sources.

The purpose of the work is to improve approaches to the development of the linguistic services market in the conditions of digital transformations.

The purpose of the study determines the setting of the following tasks:

- to analyse the theoretical foundations of the development of the educational services market;
- to analyse the development of educational and linguistic services markets in the conditions of COVID-19;
- to develop a business model and a strategy for bringing the business to the international market.

The object of the research is the process of improving approaches to the development of the linguistic services market in the conditions of digital transformations.

The subject of the research is the theoretical and methodical foundations, principles, methods and tools of linguistic services market development.

In the first section of the work, global trends in the development of educational services are defined; theoretical approaches to defining the educational services market are analysed.

During the analysis of the theoretical foundations of the development of the educational services market, its main trends were determined, such as: growth of the market scale and sales volumes of educational services, international mobility of students, teachers and researchers; development of new strategies for the export of educational services; merger of academic institutions or joining of individual institutions as university faculties, creation of educational clusters; accelerated growth of international university networks; increasing the role (and share) of consulting and testing among the offered educational services; expansion of the range of international and national providers, including at the expense of non-educational

structures; increasing attention to the quality of educational services provided by various participants in the educational services market; creation and development of network structures uniting various participants in the market of educational services, etc.

During the analysis of theoretical approaches to the definition of the market of educational services, the existing approaches of the authors were systematized, their main content and key aspects were determined.

In the second chapter, the development of the market of educational services in the conditions of COVID-19 is studied; the development of the linguistic services market in the EU, OECD and Ukraine countries is analysed.

During the analysis of the development of the educational services market under the conditions of COVID-19, the factors that influenced the market before and after the pandemic were systematized, in particular: a developed economy and labour market in the country of study; the quality of education and the number of strong universities; cost of education; epidemiological, economic, and political stability in the region; accessibility to digital educational platforms, etc.

When analysing the linguistic services market under the conditions of COVID-19, the fundamental aspects of its development are determined, in particular: market size, growing demand, improvement of language technologies, the role and place of language service providers, industry verticals and regional differences, integration of technologies, etc.

Market size. The global market for language services was valued at several billion dollars and, according to forecasts, continued to grow. The exact size of the market varied according to different reports and estimates, but it was generally considered a large and thriving industry.

Growing Demand: The demand for language services has continuously increased due to globalization, international trade, and the need to communicate with diverse audiences. Businesses increasingly need translation, interpretation, localization, and other language services to effectively enter global markets.

Improvement of language technologies. Advances in language technologies, including machine translation, natural language processing, and speech recognition, have changed the landscape of language services. These technologies have improved the quality of translation, increased efficiency and facilitated the automation of certain language tasks.

Language service providers: The market consists of a variety of language service providers, ranging from large multinational companies to smaller specialized agencies. LSPs offered a wide range of services, including translation, interpretation, localization, multilingual content creation and cultural consulting.

Industry verticals: Linguistic services cater to a variety of industry verticals such as healthcare, legal, finance, e-commerce, gaming, IT, and marketing. Each industry had its own specific linguistic requirements, terminology, and regulatory considerations, which necessitated the need for specialized language solutions.

Regional differences: Demand for language services varied across regions. North America, Europe and Asia were significant markets for language services, but demand was also growing in emerging markets such as Latin America, Africa, and the Middle East.

Technology Integration: Language service providers have increasingly integrated technology platforms and tools into their workflows. Translation management systems, content management systems, machine translation engines, and collaboration platforms have been used to streamline processes, improve productivity, and improve customer engagement.

Freelance linguists and the gig economy: The market included a significant number of freelance linguists offering their language skills and expertise on a project basis. The gig economy played an important role in the language services market, as freelance translators, interpreters, and linguistic specialists participated in the implementation of projects.

Localization and internationalization. Localization services, which involved adapting content to a specific cultural and linguistic context, were in high demand. Businesses have recognized the importance of adapting their products, websites, and

marketing materials to resonate with local audiences and gain a competitive advantage in international markets.

Government and public sector demand: Governments and public sector organizations have also contributed to the demand for language services. They needed translation and interpretation services for official documents, international conferences, diplomatic engagements, and language support for multicultural communities.

Therefore, the market of linguistic services is dynamic and constantly developing. Factors such as technological advances, geopolitical changes, economic changes, and global events can affect market trends and dynamics. For the latest and most accurate information on the current state of the market, it is advisable to refer to the latest industry reports and studies.

In the third section of the work, the competitive environment is analyzed, a business model and a strategy for business promotion to the international market are developed.

The work developed a business model based on the Lean Canvas methodology for an agency providing educational linguistic services, and also formed a strategy for business promotion to the international market (using the example of the USA).

To develop an entry strategy for companies in the online education sector, a market analysis was conducted, which includes: the political situation, the level of government regulation of the market, economic factors, socio-cultural factors, direct and indirect competitors, potential partners, and financial resources.

It has been established that the most profitable directions for the development of online education are corporate education in the energy industry and online courses for private individuals in the field of IT. During times of high volatility in oil prices, mining companies often turn to online employee training courses. And according to the research materials of Western specialists, with an increase in the costs of corporate education by only 10%, the overall efficiency of the entire company increases by 9%. This proves the relevance of the development of this direction.

Analysis of the B2C market revealed that currently IT courses are popular among private consumers. It is necessary to develop such areas as the development of augmented and virtual reality applications, the Internet of Things and "smart" devices, robotics, cloud technologies, databases, and machine learning. These directions are really promising in the B2C segment.

Keywords: business, digitalization, educational services, linguistic services, market.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	11
1 АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ	12
1.1 Аналіз світових трендів розвитку ринку освітніх послуг	12
1.2 Аналіз теоретичних підходів щодо визначення ринку освітніх послуг	27
2 АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКІВ ОСВІТНІХ ТА ЛІНГВІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ COVID-19	32
2.1 Аналіз розвитку ринку освітніх послуг в умовах COVID-19	32
2.2 Аналіз розвитку ринку лінгвістичних послуг країн ЄС та ОЕСР та України	36
3 РОЗРОБЛЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ТА ВИВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК.....	42
3.1 Аналіз конкурентного середовища та розроблення бізнес-моделі B2C.....	42
3.2 Розроблення бізнес-моделі та стратегії просування бізнесу на міжнародний ринок	46
ВИСНОВКИ.....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	52

ВСТУП

Актуальність. Розвиток ринку лінгвістичних послуг в умовах цифрової трансформації є важливим, оскільки цей процес підтримує глобальні бізнес-операції, сприяє міжкультурній комунікації, покращує клієнтський досвід, дозволяє локалізувати контент, забезпечує відповідність законодавству та сприяє інклюзивності. Оскільки світ стає все більш взаємопов'язаним і залежить від цифрових технологій, лінгвістичні послуги відіграють вирішальну роль у подоланні мовних бар'єрів і забезпеченні ефективної комунікації в глобалізованому суспільстві.

Основою метою роботи є удосконалення підходів щодо розвитку ринку лінгвістичних послуг в умовах цифрових трансформацій.

Для реалізації мети були поставлені **завдання:**

- проаналізувати теоретичні засади розвитку ринку освітніх послуг;
- проаналізувати розвиток ринків освітніх та лінгвістичних послуг в умовах covid-19;
- розробити бізнес-модель та стратегію виведення бізнесу на міжнародний ринок.

Об'єктом дослідження є процес удосконалення підходів до розвитку ринку лінгвістичних послуг в умовах цифрових трансформацій.

Предметом дослідження є теоретичні та методичні основи, принципи, методи та інструменти розвитку ринку лінгвістичних послуг.

Основними методами дослідження є аналіз та синтез, метод логічного узагальнення.

При написанні кваліфікаційної роботи основними джерелами в наданні інформації були наукові публікації у періодичних виданнях, монографії та посібники за обраною темою, а також релевантна література у вільному інтернет-доступі.

1 АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

1.1 Аналіз світових трендів розвитку ринку освітніх послуг

Міжнародний ринок освіти є системою відносин між виробниками, постачальниками та споживачами освітніх послуг. Послуги надаються громадянам за межами їхніх країн, а також іноземними установами на внутрішніх ринках, у тому числі з використанням інформаційних і мережевих технологій.

Для сучасного міжнародного ринку освітніх послуг характерні такі тенденції, як:

- зростання масштабів ринку та обсягів продажів освітніх послуг, міжнародної мобільності студентів, викладачів і дослідників;
- інтернаціоналізація вищої освіти і розвиток транскордонної освіти;
- посилення конкуренції і поява нових гравців на ринку міжнародного освіти;
- значне підвищення активності навчальних закладів (що особливо помітно виявилось в умовах світового фінансового кризи);
- зміна порядків держав експортно-імпоротної політики в сфері освіти;
- формування регіональних ринків освітніх послуг;
- розробка нових стратегій експорту освітніх послуг;
- злиття академічних установ чи приєднання окремих інститутів в якості факультетів університетів, створення освітніх кластерів;
- прискорений зріст міжнародних університетських мереж;
- підвищення ролі (і частки) консалтингу і тестування серед пропонованих освітніх послуг;
- розширення кола міжнародних і національних провайдерів, в том числі за рахунок неосвітніх структур;
- підвищення уваги до якості наданих освітніх послуг зі сторони різних

учасників ринку освітніх послуг;

- створення і розвиток мережових структур, об'єднуючих різних учасників ринку освітніх послуг;
- перехід від масового набору студентів до пошуку найкращих і талановитих.

Основний сегмент міжнародного ринку освітніх послуг становлять програми вищої освіти; по оцінки Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), зараз у світі близько 140 млн студентів проходять навчання у 36 000 вищих навчальних закладах. За прогнозам експертів, через 10 років число студентів подвоїться значною мірою внаслідок збільшення числа здобувають вищу освіту в Азії та Європі. Під впливом процесів глобалізації кількість студентів, які обирають навчання поза межами своєї країни, продовжує зростати; у доповіді ОЕСР *Education at a Glance 2022* наводяться дані про те, що з 2010 по 2020 р. кількість іноземців, які вступають до вузів за межами своєї країни, збільшилось на 99 % - з 2,1 до 4,1 млн людина (Education, 2022).

Одна з важливих тенденцій розвитку сучасного освітнього ринку послуг пов'язана з транскордонною (або транснаціональною) освітою. Відповідно до міжнародних документів під транснаціональною освітою розуміються всі види програм вищої освіти, комплекси освітніх курсів або освітні послуги (включаючи послуги дистанційної освіти), при яких учні знаходяться в країні, чудовою від тієї, в якій базуються освітні установи. Відмінною рисою транснаціональної освіти є те, що такі освітні програми та послуги можуть належати до національної освітньої системи, чудовою від освітній системи країни, в якій подібні програми і послуги пропонуються, і навіть зовсім бути незалежними від будь-якої національної освітній системи (Code, 2023).

Розвиток транскордонної освіти став наслідком того, що вища освіта у багатьох країнах стає масовою, розширюється сфера використання інформаційних та мережових технологій, здобула визнання ідея розвитку цифрової економіки, збільшилася інтернаціоналізація ринку праці та потреба у

кваліфікованій робочій силі, все більше приватних фірм починає надавати освітні послуги, у тому числі на міжнародному ринку освітніх послуг (Інтернаціоналізація, 2020).

Редактор журналу «Дослідження у міжнародній освіті» Ханс де Віт як нова тенденція в міжнародній освіті виділяє перехід від масового набору студентів до пошуку та запрошення кращих та талановитих. Навчання в цьому випадку є лише першим ступенем із залучення нового покоління вчених економіки приймаючої країни (Де Віт, 2023). Завдання залучення талановитих іммігрантів у наукомісткі сектори економіки через освіту ставлять собі всі розвинені країни. У США для підтримки інноваційної економіки потрібні, на думку фахівців Центру досліджень вищого освіти Каліфорнійського Університету (Берклі), подвоїти кількість іноземних студентів до 2030 р. Японія переглянула аналогічну цифру для себе у бік її потрібного збільшення, не менш амбітні плани та в інших конкурентів. Як зазначається у статті «Глобальний ринок міжнародних студентів: перспективи Америки», розвиток економіки знання пов'язаний із забезпеченістю фахівцями, особливо у галузі точних наук, інженерної справи та математики. Зростання числа докторантів у США в останні роки забезпечувалося припливом талановитих молодих учених з Китаю, Індії, Південної Кореї та Тайваню. становили не менше 20 % від числа докторантів США (Дуглас, 2023).

Транскордонна освіта забезпечується за допомогою франчайзингу, валидації чи акредитації закордонного університету, програм спільних дипломів, корпоративних університетів, міжнародних інститутів, а також закордонних філій навчальних закладів та дистанційного навчання. Дедалі більше провідних університетів орієнтуються на транснаціональне навчання, підготовку фахівців в умовах глобальної економіки, міжкультурної комунікації.

За останні кілька десятиліть багато коледжів та університетів розширили свою присутність у світі за допомогою розвитку дослідницьких сайтів, представницьких офісів та зарубіжних кампусів. У ряді випадків ці ініціативи вишів ведуть до появи програм видачі подвійних чи спільних дипломів.

Транскордонна освіта сьогодні активно розвивається в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, де головним чином набуває форми франчайзингу (franchising) або філіальної мережі (twinning). У рамках такої форми, як франчайзинг, місцевий постачальник послуг отримує від іноземного вишу повноваження пропонувати його освітні програми в відповідно з умовами, певним контрактом. Найчастіше таке навчання веде до отримання іноземної кваліфікації. У програмах філіальних мереж (twinning programmes) студенти зараховуються до закордонного вишу (постачальник освітніх послуг) та навчаються за закордонними програмами підготовки; частково освіта надається в країні походження учня і завершується країни вузу – постачальника послуг. Цей вид транскордонної освіти зазвичай передбачає і програмну, і студентську мобільність. Інституційна мобільність стає важливою частиною транскордонної освіти, найбільш Типовою формою реалізації цього виду освіти є відкриття університетами зарубіжних кампусів чи центрів підготовки через місцевих постачальників освітніх послуг.

Експерти у сфері міжнародної освіти виділяють такі тенденції в інституційній мобільності (Vincent-Lankrin 2019). Перша стосується офшорних кампусів, що створюються в регіональних кластерах: прийом іноземних інститутів розглядається в контексті регіональної стратегії інноваційного розвитку чи економіки, заснованої на знаннях. Приклад цієї моделі може служити «Село знань» (Knowledge Village) в Дубаї, «Місто освіти» (Education city) у Катарі, як і інші освітні проекти, такі як підтримуваний урядом Малайзії Освітній містечко в Куала-Лумпур (Kuala Lumpur Education City), за такою ж логікою розвивається транскордонне освіта у Сінгапурі.

Друга тенденція пов'язана із змінами моделей фінансування університетських кампусів за кордоном. У той час як більшість офшорних кампусів першої хвилі функціонували за кордоном за рахунок самофінансування, час їх фінансування Усе частіше здійснюється за рахунок місцевих партнерів (уряди або промислових компаній), надають площі під кампуси або навіть субсидуючи їх. У Китаї кампус Університету Ноттінгема,

наприклад, фінансувався промисловим партнером, коштом Абу Дабі фінансуються і субсидуються офшорні кампуси університету Сорбонни та Нью-Йоркського університету. Міста або освітні містечка здаються в оренду або надають приміщення та пропонують централізовані логістичні послуги (Marginson, 2017). Такі способи фінансування для інститутів означають значне зниження ризиків, пов'язаних із міжнародною мобільністю.

По-третє, програмна та інституційна мобільність все більше поширюється на докторські або дослідні програми, хоча ще в 2016 р. не більше 5% офшорних університетських кампусів пропонували докторські програми. Наприклад, у 2017 р. з ініціативи уряду Португалії Массачусетський технологічний інститут (MIT), Університет Карнегі – Меллон та Техаський університет в Остіні запропонували магістерські та докторські програми у партнерстві з португальськими вузами з метою покращення якості підготовки та досліджень у певних дисциплінах, особливо в інженерному справі.

Світовий ринок вищої освіти характеризується високою концентрацією: більше половини всіх студентів, які навчаються за кордоном, посідає США, Великобританію, Німеччину та Францію (22 %, 14 % та по 10 % відповідно) (Project, 2021).

У Європі кількість іноземних студентів перевищила 1,5 мільйона осіб, з яких більша частина приїжджає з країн, що не входять до Європейського союз. Іспанія не входить в перелік ключових країн, однак є популярною країною для навчання студентів з Латинської Америки (у останні роки на цьому ринку помітно активізувалася Куба).

Лідерство з навчання міжнародних студентів зберігають США: за даними Інституту міжнародної освіти (ІЕ), у 2018–2019 р. у країні навчалися 672 тис. іноземних студентів, у 2019–2020 році – 691 000 осіб, 2020/21 навчальному році в американських вишах отримували освіту 723 277 іноземних студентів.

У звіті ОЕСР наголошувалося, що 20% так званих «мобільних студентів», які навчаються за межами своїх країн, обирають США для навчання. За минуле десятиліття кількість іноземних студентів у США виросло на 32% (Open, 2021).

Майже половину всіх іноземців, які навчаються у ВНЗ США (46%), складають студенти з трьох найбільших країн-донорів – Китаю, Індії і Південної Кореї. Зростання у 2020/2021 р. значною мірою пов'язане із збільшенням числа китайських студентів. Їхня кількість зросла до 158 000 осіб, що становить п'яту частину всіх іноземних студентів у США. Кількість студентів з Індії, що посідає друге місце, становить 104 000 осіб, 14% від числа всіх іноземних студентів. У США навчається понад 73 000 корейців, що становить 10% від загальної кількості іноземців. Канада, Тайвань, Саудівська Аравія та Японія забезпечують приблизно по 3–4 % від числа іноземних студентів, а решта країн – 2 % і менше (Чоу, 2023). Дослідження показують, що більшість міжнародних студентів, які завершили докторантуру в університетах США, залишаються в країні по завершенні навчання.

Більш детальна картина, що характеризує позиції різних країн на міжнародному ринку вищої освіти в останнє десятиліття, представлена в таблиці (Шевцова, 2022).

В останні роки на світовому ринку освітніх послуг спостерігається значне зростання конкуренції, незважаючи на те, що США та Західна Європа продовжують залучати найбільше число міжнародних студентів, інші країни все більш активно змагаються за місце на світовому міжнародному ринку освіти.

Наприклад, Сінгапур планує залучити 150 тис. іноземних студентів до 2025 р., Йорданія – 100 тис. іноземних студентів до 2030 р., Японія – 300 тис. іноземних студентів до 2025 р. До середини 2021 р. кількість іноземних студентів у Малайзії перевищила 90 тис. Агентство з вищої освіти Малайзії орієнтовано на те, що до 2030 р. число іноземних студентів перевищить 200 тис. ос.

Кілька років тому Туреччина розгорнула широкомасштабну програму залучення до турецьких вишів іноземних студентів. У 2020/2021 навчальному році чисельність іноземних студентів становила 26,2 тис. осіб. Мета турецької влади – довести кількість іноземних студентів до 100 тис. людина в 2030 р., що принесе в економіку близько 3 млрд дол. Десятки турецьких вузів

пропонують освітні програми різного рівня на англійською мовою.

Китай має намір залучити близько 500 тис. іноземних студентів до 2030 р. У 2020 р. в КНР вже навчалось понад 265 тис. іноземних студентів, які приїхали з обміну, так і отримують академічний ступінь. Для досягнення поставленою завдання Китай вже робить кроки по підвищення інституційного потенціалу ЗВО для прийому іноземців на навчання, а також іноземних студентів виділяються спеціальні кошти у вигляді грантів (Bhan-dari et al., 2021).

Освіта для іноземних студентів у Китаї швидко розвивається паралельно до масштабного навчання китайських студентів за кордоном. У 2018 р. у різних країнах навчалися 178 900 китайських студентів, в 2019 м. – 229 300. У китайсько-американській спільній заяві, підписаній у 2019 р., зазначається, що Сполучені Штати заохочуватимуть навчання американців у Китаї, відправивши 100 000 студентів протягом найближчих чотирьох років (нині в Китаї по різних програмам навчаються 20 000 студентів з США).

Міжнародне освіта в Китаї стає більше різноманітною. Також збільшується кількість навчальних закладів, у яких навчаються іноземні студенти. Окрім звичайних вищих навчальних закладів багато наукових інститутів та інших типів освітніх закладів обираються іноземними студентами для навчання, наприклад Китайська академія наук або Китайська інститут управління цивільної авіації.

Серед країн, які прагнуть потіснити лідерів на міжнародному ринку освіти, в останні десятиліття експертами виділялася Австралія. Освітні послуги у 2017–2018 роках. були третім за значенням джерелом доходів країни, щорічно експорт освітніх послуг приносив близько 18 млрд. доларів. Міжнародні студенти становили 20% усіх студентів країни. Відмінною рисою цієї країни порівняно з іншими світовими лідерами в галузі освіти є значно вищий відсоток студентів, залучених на програми бакалаврської підготовки, а не післядипломної освіти, як у США чи Великій Британії. Австралія приймала таку ж кількість студентів з Китаю (включаючи Гонконг), як та Сполучені

Штати.

В останні роки Австралія під тиском конкурентів (США, Нова Зеландія та Канада) почала втрачати свої позиції; так, у 2020 р. кількість студентів з Індії поменшало на 80 %, а з Таїланду, В'єтнаму та Гонконгу – на 20 %.

Одним із напрямів конкуренції на міжнародному ринку освітніх послуг є залучення ЗВО відомих зарубіжних викладачів та дослідників. Лідируючі університети світу мають міжнародний склад науково-педагогічних кадрів, а показник частки іноземних педагогічних співробітників використовується при підрахунку одного з найбільш відомих світових рейтингів університетів – QS World University Rankings. Умови та правила найму іноземних науково-педагогічних кадрів, вимоги до кваліфікації кандидатів в різних країнах помітно відрізняються. Дані відмінності в значною мірі визначаються позицією і роллю країни на міжнародному ринку освіти і ринку праці.

Вивчення ситуації у цій сфері показує, що країни, які займають провідні позиції на міжнародному ринку освітніх послуг, обмежують іноземцям доступ на ринок праці в секторі вищої освіти та віддають перевагу іноземним фахівцям з унікальними знаннями і навичками, у яких є особлива потреба. Країни, які прагнуть посилити свої позиції на міжнародному ринку освітніх послуг, такі як Китай, Південна Корея, не встановлюють жорстких вимог до іноземним кандидатів. Вони активно реалізують державні програми з підтримки залучення роботи у вузах іноземних громадян, намагаючись зменшити складності та обмеження у питаннях їх працевлаштування та перебування у країні. У цих країнах процес працевлаштування після ухвалення рішення про найм займає в середньому близько одного місяця та не вимагає спеціальних дозволів з боку зовнішніх органів, достатньо рішення вузу.

На поведінку та позиції країн на ринку міжнародної освіти, включаючи лідерів, не міг не вплинути світова фінансова криза.

Результати дослідження «Контингенти іноземних студентів у США: аналіз бази даних звітів “Відчинені двері” за останні 60 років” (Чоу, 2023) свідчать о значному дії, яке продовжує надавати світова фінансова криза на

ситуацію в освіті у різних регіонах світу.

У 2021 р. найбільш відомі програми Департаменту освіти США, програми викладацьких та студентських обмінів, були урізані з 635 млн до 600 млн доларів у 2021 р., у 2022 р., наприклад, бюджет комітету державних та зарубіжних операцій було урізано на 10 % порівняно з 2021 р.р. (Інтернаціоналізація, 2023).

Суттєві скорочення (до 40%) були зроблені у бюджетах програм Розділу VI та блоці програм Фулбрайт-Хейса на 2021 р., які у 2020 р. були профінансовано на рівні 125 млн доларів. Програми Фулбрайта – Хейса головним чином підтримують докторантів, які проводять свої дослідження за кордоном, а програми Розділу VI підтримують різні академічні центри, орієнтовані міжнародні дослідження. Більшість ініціатив із залучення іноземних студентів фінансуються за рахунок ресурсів самих університетів.

Лише п'ять із десяти провідних країн-донорів змогли збільшити кількість студентів, які направляються до США. Крім зростання студентів із Китаю зафіксовано значне збільшення числа студентів із Саудівської Аравії (на 25%). Зріст Число студентів пов'язане не тільки зі стабільністю основних експортних галузей країни, а й планомірною політикою підтримки програм навчання за кордоном через урядові стипендії та гранти. Було відзначено збільшення числа студентів з Туреччини, Великобританії, Бразилії, Франції, Нігерії, Малайзії, Венесуели та В'єтнаму (Дуглас, 2023).

У США скорочення бюджетного фінансування у вищих навчальних закладах стимулює зростання прийому іноземних студентів, які вносять нерезидентську плату і не отримують федеральну фінансову допомога, допомагають цим університетам подолати фінансові проблеми.

Декілька державних університетів, включаючи Kent State University, Iowa State University та Arkansas State University, повідомили про подвійне збільшення прийому міжнародних студентів у 2020 р. У низці університетів пропорція міжнародних студентів-першокурсників збільшилася з 3,5 % восени 2018 р. до 5,3 % восени 2020 м. (Чоудаха, 2023).

Проблемі впливу фінансової кризи на вищу освіту у Європі присвячено дослідження Європейської асоціації університетів. Один із висновків дослідження полягає в тому, що наслідки кризи виявляються во всьому різноманітті, яке зумовлене відмінностями освітніх систем європейських країн. Масштаби та тривалість кризи, основні сфери, що зазнали скорочення чи реформування, темпи зростання чи відновлення помітно варіюються в залежності від країни.

Аналізуючи фінансову статистику європейських країн, експерти Європейської асоціації університетів зазначають, що найбільше постраждав такий аспект життєдіяльності вишу, як викладання. У Великій Британії чи Латвії вузам були значно скорочені виділені кошти, в інших європейських країнах скорочення проявилися опосередковано. Збільшення кількості бажаючих здобути вищу освіту в період кризи при тому ж (у кращому випадку) рівні Фінансування призвело до скорочення витрат при розрахунку на одного студента. Таке «приховане скорочення бюджетів» було відзначено у Чехії, на Кіпрі та у Угорщини. Найбільш гостро у цьому випадку постають питання збереження якості викладання та високих академічних стандартів. Іноді університети змушені закривати навчальні програми чи цілі факультети (як в Естонії чи Іспанії), іноді – скорочувати години роботи бібліотек чи допоміжних служб. (наприклад, консультаційних служб по питанням кар'єри або освіти).

Наслідком кризи стало зростання злиття академічних установ або приєднання окремих інститутів як факультетів. Найбільш послідовно у цьому напрямі розвиваються вищі навчальні заклади Фінляндії, де за минулі роки кількість вишів продовжила скорочуватися. з 20 до 15. У результаті об'єднання формуються нові виші, покликані стати флагманами національного освіти. Аналогічні процеси протікають в Данії, де з 25 вузів та дослідницьких центрів було створено 8 університетів та 3 науково-дослідні центри. У Франції внаслідок злиття трьох вишів створено найбільший виш країни – Університет Страсбурга. Крім фінансової економії на адміністративних витратах укрупнення вузів пов'язане з іншою метою - покращити свої показники в

міжнародних рейтингах.

Однак інтеграційні процеси не слід пов'язувати лише з кризою, скоріше це частина політики щодо реформування системи вищої освіти на фоні зростання конкуренції на міжнародному ринку освітніх послуг, укрупнення університетів - загальносвітова тенденція, характерна для Європи та США в останні 20–30 років. Залежно від специфіки національної системи освіти, цей процес проходить по-різному, проте всі країни стикаються зі подібними проблемами, про це, зокрема, свідчить досвід європейських країн.

У Франції основна частина реформи системи вищого освіти, науки та спеціалізованих шкіл пов'язана з формуванням освітніх кластерів Initiatives d'Excellence (IDEX), в результаті в країні планують скоротити кількість університетів з 87 до 10 (на 2017 р. у Франції було 87 університетів і 225 різних вузів – *ecole superieure*).

У рамках освітніх кластерів IDEX об'єднуються фінансовані державою університети, привілейовані вузи, а також центри НДДКР. Близько половини запланованих на реформу коштів – 11 млрд євро – мають піти на організацію нових програм підготовки студентів, з них 7,7 млрд євро - в укрупнених університетах. Ще 5 млрд євро витрачається на створення 12 нових університетських комплексів у Парижі та регіонах, на організацію та стимулювання науково-дослідної діяльності виділяється 7,9 млрд євро. Організаційний етап формування кластерів IDEX триватиме до 2024–2025 рр., після цього оцінка діяльності університетів здійснюватиметься за кількістю публікацій викладачів, кількістю випускників, які отримали дипломи та влаштувалися на роботу, а університети з низькою оцінкою отримуватимуть менше дотацій.

У системі вищої освіти Норвегії процеси інтеграції почалися в 2004 р., коли органи управління освітою країни прийняли Рішення, що у майбутньому більшість норвезьких вузів мають об'єднатися у 8–10 великих університетських комплексів з великою кількістю кампусів, дослідницьких підрозділів і єдиною адміністрацією. Вони повинні були увімкнути в

Більшість існували на той момент в Норвегії коледжів. Серед переваг укрупнення називали оптимізацію видатків на адміністративний персонал і акумуляцію коштів, яка дозволить більше вкладатися у дослідження. Тоді ж для прискорення процесів інтеграції було прийнято чітке визначення коледжу, що дає змогу відокремити його від університету. Останній повинен пропонувати своїм студентам програми PhD, тоді як перший – ні.

За минулі роки інтеграційні процеси йдуть у Норвегії зі змінним успіхом: заявленої на початку мети – створення 8–10 великих університетських комплексів – досягти поки що не вдалося. Слід зазначити найважливішу відмінність інтеграції по-норвезьки: вузи, які вирішили об'єднатися, можуть через кілька років повернутися до колишнього формату.

У Німеччині у 2006 р. було створено спілку технічних університетів TU9 – об'єднання, створене для покращення співпраці з реальним сектором економіки, виробництвом та бізнесом. У 2009 р. розпочалася інтеграція Технологічного інституту Карлсруе (KIT) і що знаходиться там ж дослідницького центру, у новій структурі KIT працює 8500 співробітників, а річний бюджет перевищує 500 млн. євро. У жовтні 2012 р. 15 університетів об'єдналися у спілку під лаконічною назвою U15. Важливо відзначити, що об'єдналися сильні: університети Бонна, Вюрцбурга, Геттінгена, Гамбурга, Гейдельберга, Кельна, Лейпцига, Майнца, Мюнхена, Мюнстера, Тюбінгена, Франкфурта-на-Майні, Фрайбурга і два берлінські університети, які мають гарну репутацію на ринку освітніх послуг.

У останні роки в європейських країнах стали вводити диференціацію в оплаті навчання для місцевих та іноземних студентів, відповідні заходи прийняті в Данії, Голландії, Швеції, Німеччині, Словаччині, Ірландії і на Мальте. Професійна спільнота по-різному реагує на такий відхід від традиції, справедливо побоюючись відтоку студентів до більш «гостинні країни». Після запровадження оплати за навчання для іноземних студентів у вишах Данії їх кількість скоротилося за два роки на 50 %.

Проведене Європейською асоціацією університетів дослідження про

вплив фінансової кризи на вищі навчальні заклади виявило взаємозв'язок між автономністю вузу та здатністю вживати успішних заходів щодо подолання наслідків кризи. Надання вишам подальшої автономії, можливості самостійно визначати напрямки розвитку та джерела фінансування надається експертам, які зібрали дані по 33 країнах, найважливішою умовою модернізації освітніх систем і, як наслідок, підвищення їх стійкості та життєздатності.

В умовах кризи важливим фактором, що визначає успішність вишу, є можливість гнучко та оперативно реагувати на виклики часу. Фінансова самостійність вишу, на думку авторів дослідження, є необхідною умовою для ухвалення оперативних рішень та правильного розподілу коштів для рішення стратегічних задач.

Одна з ключових тенденцій у розвитку освіти це її екологізація, імплементація цілей сталого розвитку у освітні програми університетів [25,26,27,29,32,33,34,44,49,54,57,61,62,66,67,68].

Серед актуальних тенденцій розвитку міжнародної освіти слідє виділити формування регіональних ринків освітніх послуг. Останнім часом все активніше поєднують свої освітньо-дослідницькі зусилля країни Південно-Східної Азії У грудні 2010 р. відбулася перша конференція країн АСЕАН на тему «Дослідницькі кластери у сфері вищої освіти» (Higher Education Research Clusters). Було ухвалено рішення про те, що перші три кластери будуть спеціалізуватися в питаннях охорони здоров'я та медицини; країнами, що координують ці кластери, стануть Сінгапур і Таїланд. Ще два кластери (сільське господарство та харчова промисловість) будуть пріоритетно керуватися за участю дослідницьких центрів Малайзії, Таїланду і В'єтнаму. Країнами-координаторами кластерів в області енергетики та біологічних досліджень стануть Філіппіни та Індонезія. Таким чином, найкращі дослідні колективи з відповідних країн відповідатимуть за максимізацію ефекту науково-педагогічної роботи всього Спільноти.

Цей проект заснований на діяльності університетів усіх країн АСЕАН і координуватиметься урядом Таїланду в рамках спільних робіт з питань

створення єдиної економічної спільноти АСЕАН до 2025 р. У рамках проекту буде здійснюватися гармонізація систем вищої освіти вхідних у співтовариство країн. Таїланд має багатий досвід в організації національних дослідних кластерів, інші країни відповідатимуть за мобільність студентів між країнами, посилення провідної ролі вищої освіти в регіоні та розвиток e-learning. Таким чином, незважаючи на те, що національні дослідні кластери вже існують у таких країнах, як Таїланд та Малайзія, рішення про створення регіонального блоку дослідних кластерів АСЕАН є дуже амбітним і вимагає серйозно реформувати самі принципи організації досліджень в країнах АСЕАН.

Незважаючи на зростання конкуренції на ринку міжнародної освіти, принципово ситуація не змінюється, лідери зберігають свої позиції. Проте сучасні тенденції та процеси підтверджують прогноз, що лідерство США вже не очевидно і міжнародні студенти можуть обирати країну для свого навчання з безлічі варіантів. Розвиток системи вищої освіти в цілому ряд країн (Китай, Індія, Малайзія, Японія, Сінгапур та ін.) і заходи залучення іноземних студентів (міграційна політика, вартість навчання та його якість, питання безпеки) можуть серйозно вплинути на ринок міжнародних освітніх послуг, а також послабити привабливість навчання, по крайній мірою довгострокового, для своїх студентів за кордоном.

Таблиця 1.1 – Розподіл країн по кількості учнів в них іноземних студентів в 2009–2010 і 2019–2020 навчальних роках

Країна	2009–2010		2019–2020	
	Кількість іноземних студентів в країні, ос.	Частка іноземних студентів, %	Кількість іноземних студентів в країні, ос.	Частка іноземних студентів в країні, %
США	514 723	31	690 923	20
Велика Британія	224 598	13	455 600	13
Франція	160 532	10	278 213	8
Австралія	138 381	8	253 717	7

Німеччина	175 065	10	244 776	7
Китай	52 150	3	238 184	7
Канада	44 335	2	174 760	5
Японія	64 011	4	141 774	4
Інші країни	262 080	16	932 746	27
Разом	1 680 000	100	3 454 615	100

Джерело: складено автором

1.2 Аналіз теоретичних підходів щодо визначення ринку освітніх послуг

На сьогоднішній день освіта є галуззю світової економіки, що динамічно розвивається, яка розширюється сферою надання освітніх послуг. Сучасна економіка характеризується різними ключовими аспектами, проте більшість трактувань характеризує сучасну економіку як постіндустріального суспільства, економіку знань[41,43,45,47,51,53,59]. Освіта є основою сучасного соціально-економічного розвитку країн, оскільки він формує рівень інтелектуального стану нації, що є ключовим моментом у побудові економіки знань. Згідно з концепцією американського соціолога Д. Белла «постіндустріальне суспільство є суспільством, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти та підвищення якості життя; у якому клас технічних фахівців став основний професійної групою і, що найважливіше, у якому впровадження нововведень... дедалі більше залежатиме від досягнення теоретичного знання...» (Белл, 1999). Ці обставини пояснюють необхідність безперервного розвитку сфери освіти у кожній країні, конкуренцію між країнами за рівнем освіти, формування та розвиток світового ринку освітніх послуг.

Зростання значущості та динамічний розвиток ринку освітніх послуг та освітнього сектора загалом сьогодні характеризується низкою тенденцій, таких як комерціалізація, багаторівневність, стандартизація, індивідуалізація, безперервність, інформатизація (Айтмухаметова, 2008). Спостерігається зростання масштабів ринку освітніх послуг, інтернаціоналізація, розвиток транскордонної освіти, посилення конкуренції освітнього сектора як у регіональному, так і міжнародному масштабі. У такій ситуації важливо розуміти роль і позицію держави щодо розвитку світового ринку освітніх послуг, його розвитку, зміцнення сфери впливу у світовому масштабі.

Для розвитку світової економіки характерний високий рівень залежності від знань та компетенцій людського капіталу, що формується у сфері освіти,

орієнтованої на виробництво, розподіл та споживання світового доходу за допомогою постійного відтворення інтелектуальних та творчих здібностей людини, а також реалізації та розповсюдження знань за допомогою розвитку міжнародного обміну. Таким чином, підвищення попиту на знання сприяє поширенню ринкових принципів на сферу освіти, формуючи умови для розвитку підприємницької діяльності освітніх установ та перетворення освітньої послуги на товар, що забезпечує формування та розвиток світового ринку освітніх послуг, на якому реалізується освітня послуга .

Для найповнішого розуміння сутності світового ринку освітніх послуг звернемося до трактування цього поняття (табл. 1.2).

Проаналізувавши низку трактувань світового чи міжнародного ринку освітніх послуг, можна сформулювати таке визначення світового ринку освітніх послуг. Світовий ринок освітніх послуг є системою взаємовідносин між виробниками, постачальниками та споживачами освітніх послуг, що забезпечує задоволення попиту на освітні послуги громадян закордонних країн за допомогою застосування різних технологій, а також спрямовану на підвищення кваліфікації та конкурентоспроможності фахівців на ринку праці.

Під час дослідження світового ринку освітніх послуг його слід як підсистему широкого поняття ринку. Ринок, своєю чергою, є сукупність економічних відносин щодо здійснення купівлі-продажу товарів та послуг між суб'єктами. Якщо визначити світовий ринок освітніх послуг як частину системи ринків соціально- економічних ресурсів або як частина системи соціальних відносин, то в даному випадку він виступатиме в ролі інституту, оскільки в такому становищі він виконуватиме соціально-економічну функцію, структуруючи соціальні відносини між продавцями та споживачами освітніх послуг.

Таблиця 1.2 – Аналіз підходів щодо визначення міжнародного (світового) ринку освітніх послуг

Автор	Визначення	Ключові аспекти
Айрус І.А., Філіппов В.М.	Світовий ринок освітніх послуг є сукупністю освітніх послуг, що споживаються за кордоном громадянами різних країн, а також освітніх послуг, що надаються іноземними установами на внутрішніх ринках	Ключовими моментами тут є освітні послуги, споживання даних послуг за межами їхньої країни-виробники
Галичін В.А.	Міжнародний ринок освіти є системою відносин між виробниками, постачальниками та споживачами освітніх послуг, що надаються громадянам за межами їхніх країн, а також іноземними установами на внутрішніх ринках, у тому числі з використанням інформаційних мережевих технологій (Галичін, 2015)	Ключовими моментами в даному визначенні є освітні послуги, споживання даних послуг громадянами різних країн за межами їхніх країн, наявність технологій надання освітніх послуг, система відносин між трьома сторонами: виробниками, постачальниками, споживачами освітніх послуг.
Коренко Ю.М.	Міжнародний ринок освітніх послуг є структурованим простором, де попит споживача освітніх послуг на освіту задовольняється освітніми закладами (продавцями), що пропонують їм навчальні місця. Одночасно попит ринку праці (приватних підприємств, державних органів) задовольняється навчальними закладами через пропозицію висококваліфікованих фахівців (випускників) (Коренко, 2015)	Ключовими моментами даного трактування є наявність споживача та продавця освітніх послуг, наявність попиту на освітні послуги та моделі задоволення даного попиту, структурований простір, де здійснюються ринкові взаємини, прив'язка міжнародного ринку освітніх послуг до ринку праці, що виступає у ролі споживача підсумкового продукту ринку освітніх послуг., тобто. висококваліфікованих спеціалістів

Джерело: складено авторами

Світовий ринок освітніх послуг об'єднує різні напрями з надання послуг

освітнього сектора, такі як шкільне навчання, вищу освіту, додаткову професійну освіту, послуги з перекваліфікації кадрів тощо. Одним із ключових показників затребуваності послуг освітнього сектору країни на світовому ринку є співвідношення студентів-іноземців на ринках освітніх послуг кожної країни. Дане співвідношення дуже різне по відношенню до кожної категорії послуг, проте всі категорії освітніх послуг пов'язані між собою.

Для оцінки конкурентних переваг окремих країн на світовому ринку освітніх послуг важливими є показники чисельності іноземних студентів у країнах, темпи приросту чисельності іноземних студентів, співвідношення частки іноземних студентів певної країни до загального показника іноземних студентів у світі, а також співвідношення доходу країни від навчання іноземних громадян та витрат країни на освіту, розподіл іноземних студентів за вузами, спеціальностями тощо (Ареф'єв, 2008). За підсумками оцінки даних показників важливо розуміти, чи досліджувана країна є постачальником іноземних студентів в інші країни чи країною, яка надає освітні послуги громадянам інших країн.

Однією з найважливіших показників розвитку сучасного світового ринку освітніх послуг є орієнтація в розвитку інтернаціоналізації ринку освітніх послуг. Процес інтернаціоналізації ринку освітніх послуг характеризується впровадженням міжнародних стандартів та оцінок у сферу надання освітніх послуг і стає одним із ключових елементів державної освітньої політики, метою якої є збільшення масштабів впливу країни на світовий розвиток галузі освіти, зміцнення національної позиції країни та конкурентоспроможності на світовій арені. Інтернаціоналізація є наслідком процесів глобалізації, що просуває сферу освіти на міжнародний рівень, створюючи конкуренцію у сфері серед країн світової економіки. Конкуренція між країнами, у свою чергу, веде до побудови державної політики, яка веде до залучення висококваліфікованих фахівців у свої країни, а також розвитку інноваційних технологій та освітньої сфери. Головною рисою інтернаціональності освітнього ринку є його мобільність щодо спектра пропонованих освітніх послуг, надання освітніх програм різними

мовами, адаптованих та доступних для споживачів різних країн, технічних складових процесу надання та споживання міжнародних освітніх послуг, а також міжнародна студентська мобільність (Бюлетень, 2015). Відповідно, політика держави в такому аспекті має орієнтуватися на підтримку мобільності студентів, а також професорсько-викладацького складу, мобільність освітніх програм вишів країни, а також участь у формуванні та підтримці міжнародних стандартів освітніх програм, високого рівня інтеграції до програм міжнародного виміру та освітніх стандартів, партнерство з іншими учасниками світового ринку освітніх послуг.

Одним із інструментів інтеграції освітніх ринків країн є залучення іноземних викладачів та дослідників, що тягне за собою розширення обсягу пропонованих освітніх послуг, удосконалення програм навчання, методів і методологій, що застосовуються, розвиток нових наукових напрямів і підходів до проведення досліджень, зростання популярності вузів за кордоном, створення універсальних програм навчання міжнародною мовою, як правило, англійською. Розширення експорту освітніх послуг стало одним із пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної політики більшості країн (Подопригора, 2010).

Зростання інтересу держав до розвитку даного сегмента світового ринку послуг можна пояснити, по-перше, економічною вигодою для країни, що надає освітні послуги від іноземних споживачів освітніх послуг. По-друге, підвищення якості освітніх послуг у контексті зростання конкуренції між вузами. По-третє, орієнтацією держави на підвищення статусу країни у рамках підготовки професійних кадрів для зарубіжних країн.

2 АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКІВ ОСВІТНІХ ТА ЛІНГВІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ COVID-19

2.1 Аналіз розвитку ринку освітніх послуг в умовах COVID-19

Одна зі сфер глобального вищої освіти, найбільш постраждалих від пандемії – експорт освіти. Будучи одним із стратегічних джерел фінансування для університетів багатьох країн світу, міжнародна мобільність студентів значно знизилася з початку 2020 року. Епідеміологічні загрози сприяли оптимізації процесів міжнародної академічної мобільності з однієї сторони та вдосконаленню слабких сторін даного напрямки з іншої.

Однією з проблем, яка виникла перед ЗВО поряд з поширенням коронавірусної інфекції і обмежень, стала неготовність оперативного переходу на якісну віддалену освіту. Однак, сучасну вищу освіту відповідно до місії Болонського процесу має забезпечувати безперервний процес здобуття освіти високої якості освітніх послуг, а також на актуалізацію всіх елементів вищої освіти під постійно мінливі потреби, як студентів, так і відкритого ринку. Впровадження цифрових освітніх технологій у систему вищої освіти – на сьогоднішній день залишається актуальною необхідністю і є умовам розвитку міжнародною академічною мобільності і конкурентоспроможності на глобальному ринку освітніх послуг.

Помилково думати, що про цифровізацію освітніх процесів заговорили тільки в умовах пандемії нової коронавірусної інфекції COVID-19 в 2020 р. Питання інноваційності викладання, у тому числі за рахунок цифровізації процесів навчання, щорічно обговорюються на Європейському просторі вищої освіти, до якого входять 48 країн.

Вищі навчальні заклади Сполучених Штатів Америки є першопрохідниками по впровадженню передових цифрових технологій в освітньому процесі. Методом спроб і помилок, вони застосовують цифрові

освітні ресурси в системі вищої освіти вже понад 60 років. Сучасні цифрові інновації в системі вищої освіти – онлайн-освіта, відкриті освітні ресурси, відкриті курси, масовий відкритий онлайн-курс тощо були створені та вперше застосовані в США протягом останнього п'ятирічного періоду 2018-2022 рр., щорічно в вищі освітні установи США надходить більше 1 млн. іноземних громадян за підсумкам 2020 р., кількість іноземних студентів, що знаходяться на території США знизилася на 43%, за рахунок епідеміологічної обстановки, викликаною новою коронавірусною інфекцією COVID-19 і міграційною політикою американського уряду. Однак, велика частина студентів змогла продовжити навчання в дистанційному форматі, завдяки застосуванню цифровим технологіям в ВНЗ. Американські університети були готові до цифровий трансформації системи викладання. Але, попри на це, Сполучені штати Америки на сьогоднішній день втрачають лідируючі позиції з експорту освіти, том числі та онлайн-освіти (Бейзеров, 2021).

Ринок міжнародного освіти надзвичайно важливий для ведучих країн-експортерів з кількох причин. По-перше, міжнародна освіта приносить суттєву прибуток економіки країн. Наприклад, у 2019 році експорт освіти став одним з стратегічних джерел прибутку для таких країн як США (43 млрд дол), Велика Британія (26 млрд дол), Австралія (37,6 млрд дол). Крім того, міжнародна освіта значною мірою сприяє створенню нових робочих місць, як в університетах, так і за їх межами (наприклад, в США кожен 7 іноземних студентів створюють 3 робочих місця для національної економіки) (Офіційний, 2023). По-друге, міжнародна освіта – важливий інструмент м'якою сили і дипломатії знань, підвищення репутації країни і лояльності іноземних студентів. По-третє, міжнародна мобільність – важливий канал залучення талантів на національний ринок праці Для окремих університетів міжнародна студентська мобільність – це значне джерело доходу, спосіб підвищити репутацію університету, залучити сильних студентів з інших країн, а також стимулювати міжнародне наукове співпраця і міжнародну середу в університетах.

Глобальний ринок освітніх послуг визначено різноманіттям національних моделей та концепцій системи вищої освіти, що характеризують особливостями в методики і традиції викладання. Однак, в сучасних умовах змінюються вимоги до експортерам освіти, які на перше місце ставлять не форми і методи викладання, а доступність при отриманні освітніх послуг.

Для індустрії освіти, пандемія коронавірусної інфекції стала серйозним випробуванням. ЗВО в оперативному порядку довелося перебудовуватися на дистанційний освітній процес, дистанційний прийом, проведення вступних випробувань та співбесід віддалено. Великою мірою це позначилося на експорті освіти: велика частина іноземних студентів переглянули необхідність навчання за кордоном.

До пандемії основними факторами, що визначають лідерів на ринку глобального освіти, були:

- розвинена економіка і ринок праці в країні навчання ;
- якість освіти і число сильних університетів ;
- вартість навчання (Бондаренко, 2020).

Зараз до ним також додалася епідеміологічна стабільність, доступність цифрової освітньої платформи для іноземних студентів, яка багато в чому визначає успіх країни як освітнього спрямування у 2021 році. Крім цього, політична та економічна стабільність. Внутрішньополітичні проблеми деяких держав, наприклад, США і окремих країн Європи за підсумками 2021 р. позначаються на міжнародній конкурентоспроможності в сфері вищої освіти, змінюється їх привабливість для іноземних студентів.

У багатьох країнах прийняті заходи по стабілізації епідеміологічних загроз COVID-19 далися взнаки на якості викладання, графіку надходження і в цілому на доступності освіти [31,36,55,56,63,65]. З іншого боку, пандемія виявилася сильним стимулом для оптимізації навчального процесу, перегляду цінностей університетів і порядку організації навчання із застосуванням передових цифрових освітніх технологій. Цифровізація в системі вищої освіти – це з однієї сторони необхідна реальність, з іншого боку – щоденний виклик

всім освітнім організаціям вищого освіти [28,30,35,37,38,39,40,42,46,48, 50,52,58,60,64].

Тенденція на перехід до дистанційного навчання, спричинена обмеженнями через поширення коронавірусної інфекції, продовжує спостерігатися по всьому світу і в 2023 році. Однак, реалізація дистанційного навчання вимагає зі сторони освітніх організацій, у тому числі ЗВО, наявність певної інфраструктури.

2.2 Аналіз розвитку ринку лінгвістичних послуг країн ЄС та ОЕСР та України

Наприкінці 2021 року ринок лінгвістичних послуг переживав значне зростання та, за прогнозами, продовжував розширюватися. Зростаюча глобалізація бізнесу, транскордонне спілкування та потреба в багатомовному контенті стимулювали попит на лінгвістичні послуги в усьому світі.

Проаналізуємо основні ключові аспекти стану ринку лінгвістичних послуг:

Розмір ринку. Глобальний ринок мовних послуг оцінювався в кілька мільярдів доларів і, за прогнозами, продовжував зростати. Точний розмір ринку змінювався залежно від різних звітів і оцінок, але загалом він вважався значною та процвітаючою галуззю.

Зростаючий попит: попит на лінгвістичні послуги постійно зростав через глобалізацію, міжнародну торгівлю та потребу спілкуватися з різноманітною аудиторією. Підприємства все частіше необхідні переклад, усний переклад, локалізацію та інші мовні послуги, щоб ефективно вийти на глобальні ринки.

Удосконалення мовних технологій. Удосконалення мовних технологій, включаючи машинний переклад, обробку природної мови та розпізнавання мовлення, змінили ландшафт лінгвістичних послуг. Ці технології покращили якість перекладу, підвищили ефективність і полегшили автоматизацію певних мовних завдань.

Постачальники мовних послуг: ринок складається з різних постачальників мовних послуг, починаючи від великих транснаціональних компаній і закінчуючи меншими спеціалізованими агентствами. LSP пропонували широкий спектр послуг, включаючи переклад, усний переклад, локалізацію, створення багатомовного контенту та культурні консультації.

Галузеві вертикалі: лінгвістичні послуги обслуговують різноманітні галузеві вертикалі, такі як охорона здоров'я, право, фінанси, електронна комерція, ігри, ІТ та маркетинг. Кожна галузь мала свої особливі лінгвістичні

вимоги, термінологію та нормативні міркування, що обумовлювало потребу в спеціалізованих мовних рішеннях.

Регіональні відмінності: попит на лінгвістичні послуги відрізнявся в різних регіонах. Північна Америка, Європа та Азія були значними ринками для мовних послуг, але також зростав попит на ринках, що розвиваються, таких як Латинська Америка, Африка та Близький Схід.

Інтеграція технологій: постачальники мовних послуг все більше інтегрували технологічні платформи та інструменти у свої робочі процеси. Системи керування перекладами, системи керування контентом, механізми машинного перекладу та платформи для спільної роботи використовувалися для оптимізації процесів, підвищення продуктивності та покращення співпраці з клієнтами.

Позаштатні лінгвісти та економіка концертів: Ринок включав значну кількість позаштатних лінгвістів, які пропонували свої мовні навички та досвід на проектній основі. Концертна економіка відіграла важливу роль на ринку лінгвістичних послуг, оскільки перекладачі-фрілансери, усні перекладачі та спеціалісти з лінгвістики брали участь у реалізації проектів.

Локалізація та інтернаціоналізація. Послуги локалізації, які передбачали адаптацію контенту до певного культурного та мовного контексту, користувалися великим попитом. Підприємства визнали важливість адаптації своїх продуктів, веб-сайтів і маркетингових матеріалів, щоб резонувати з місцевою аудиторією та отримати конкурентну перевагу на міжнародних ринках.

Попит уряду та громадського сектору: уряди та організації державного сектору також сприяли попиту на лінгвістичні послуги. Їм були потрібні послуги письмового та усного перекладу для офіційних документів, міжнародних конференцій, дипломатичних зобов'язань та мовної підтримки для мультикультурних спільнот.

Отже, ринок лінгвістичних послуг є динамічним і постійно розвивається. Такі фактори, як технологічний прогрес, геополітичні зміни, економічні зміни

та глобальні події, можуть впливати на тенденції та динаміку ринку. Щоб отримати найновішу та найточнішу інформацію про поточний стан ринку, доцільно звернутися до останніх галузевих звітів та досліджень.

Ринок мовних послуг переживає зростання та розвиток у різних країнах світу як ЄС та ОЕСР. Хоча важко скласти актуальний рейтинг ринків, що розвиваються найбільш швидко, в роботі проаналізовано ринки, які були значними гравцями в галузі мовних послуг в останні роки:

Сполучені Штати мають процвітаючий ринок мовних послуг завдяки різноманітному населенню, присутності міжнародного бізнесу та попиту на послуги письмового та усного перекладу в різних галузях. Такі великі міста, як Нью-Йорк, Лос-Анджелес і Вашингтон, округ Колумбія, є центрами для постачальників мовних послуг і багатомовних працівників.

У Китаї спостерігається значне зростання ринку мовних послуг завдяки зростанню економіки, посиленню глобального впливу та зростанню попиту на послуги перекладу та локалізації. Із зростанням китайського бізнесу, який виходить на міжнародний рівень, і зусиллями країни посилити свою глобальну присутність, попит на мовні послуги в Китаї став значним.

Німеччина має добре розвинений ринок мовних послуг і відома своїм досвідом у технічних і спеціалізованих перекладах. Потужний виробничий та машинобудівний сектори країни разом із високоякісними постачальниками мовних послуг сприяють позиції країни як ключового гравця на світовому ринку.

Сполучене Королівство має довгу історію мовних послуг і досконалості перекладу. Лондон, зокрема, є головним центром для провайдерів мовних послуг і приймає багато міжнародних заходів і конференцій, які підвищують попит на послуги усного перекладу. Сильний фінансовий сектор країни та мультикультурне середовище сприяють зростанню ринку мовних послуг.

Японія має значний ринок мовних послуг, який розвивається завдяки сектору передових технологій, міжнародній торгівлі та зусиллям щодо глобалізації. Попит країни на послуги перекладу та локалізації в таких галузях,

як автомобілебудування, електроніка, ігри та розваги, сприяє зростанню ринку мовних послуг.

Індія стала ключовим гравцем на ринку мовних послуг завдяки великій кількості багатомовних професіоналів і конкурентоспроможному ціноутворенню. Вміння населення країни володіти англійською мовою та можливості в наданні послуг перекладу, транскрипції та локалізації вмісту приваблюють клієнтів з усього світу.

Іспанія має процвітаючу індустрію мовних послуг, яка зосереджена на перекладах іспанською та регіональними мовами. Стратегічне розташування країни, культурний вплив і наявність постачальників мовних послуг сприяють її зростанню на світовому ринку.

Бразилія стала свідком зростання ринку мовних послуг завдяки зростанню економіки, збільшенню міжнародної торгівлі та проведенню великих глобальних подій, таких як Чемпіонат світу з футболу та Олімпійські ігри. Попит на послуги перекладу, усного перекладу та локалізації португальською мовою був значним.

Отже, ринок мовних послуг країн ЄС та ОЕСР, як і освітній ринок, є динамічним, і його темпи можуть змінюватися з часом. Інші країни, такі як Франція, Італія, Канада та Австралія, також мають значні ринки мовних послуг. На зростання та розвиток ринку мовних послуг у певній країні можуть впливати такі фактори, як економічні умови, тенденції глобалізації, технологічний прогрес та урядові ініціативи щодо сприяння галузям, пов'язаним з мовою.

Ринок мовних послуг України протягом останніх років стабільно розвивається та набуває визнання. Україна має добре розвинену мовну індустрію зі значним набором талановитих лінгвістів і постачальників мовних послуг. Проаналізуємо основні аспекти розвитку ринку мовних послуг в Україні:

Переклад і локалізація. Україна має сильну присутність у сегменті перекладу та локалізації на ринку мовних послуг. Багато постачальників

україномовних послуг пропонують послуги перекладу та локалізації для широкого кола галузей, включаючи ІТ, програмне забезпечення, електронну комерцію, ігри, виробництво тощо. Вони обслуговують як вітчизняних клієнтів, так і міжнародні компанії, які прагнуть локалізувати свої продукти чи контент для україномовної аудиторії.

Кадровий потенціал. Україна відома своїми висококваліфікованими та досвідченими лінгвістами, які вільно володіють багатьма мовами, включаючи англійську, українську, російську та різні європейські мови. Країна має багату мовну спадщину та давні традиції вивчення мов та освіти, що сприяє доступності мовних талантів на ринку.

Конкурентоспроможні ціни. Постачальники послуг української мови часто пропонують конкурентоспроможні ціни порівняно з постачальниками в інших країнах, що робить їх привабливим вибором для клієнтів, які шукають рентабельні мовні послуги без шкоди для якості. Ця цінова перевага допомогла Україні отримати визнання як джерело аутсорсингу для мовних проектів.

ІТ та локалізація програмного забезпечення. Потужна українська ІТ-індустрія також вплинула на ринок мовних послуг. Багато постачальників україномовних послуг спеціалізуються на ІТ та локалізації програмного забезпечення, задовольняючи потреби зростаючого українського ІТ-сектору та обслуговуючи міжнародних клієнтів, які бажають українську локалізацію своїх програмних продуктів і програм.

Багатомовна підтримка клієнтів: Україна стала популярним місцем для аутсорсингу послуг багатомовної підтримки клієнтів. Багато міжнародних компаній обирають Україну як місце для своїх центрів підтримки клієнтів, скориставшись володінням мовою країни, перевагами в ціні та сприятливим часовим поясом для обслуговування клієнтів у всьому світі.

Асоціації та заходи мовної індустрії. в Україні діють асоціації мовної індустрії, такі як Українська асоціація професіоналів перекладацької галузі, які сприяють співпраці, обміну знаннями та професійному розвитку в секторі

мовних послуг. Крім того, в Україні проводяться галузеві конференції, семінари та заходи з нетворкінгу, які збирають професіоналів мови та експертів галузі.

Підтримка уряду. Уряд України визнав важливість ринку мовних послуг і вжив заходів для підтримки розвитку галузі. Ініціативи включають надання грантів, фінансування проєктів, пов'язаних з мовами, і сприяння розробці рішень мовних технологій.

3 РОЗРОБЛЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ТА ВИВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК

3.1 Аналіз конкурентного середовища та розроблення бізнес- моделі B2C

У роботі розроблено бізнес-модель за методикою Lean Canvas для агенції з надання освітніх лінгвістичних послуг.

Сегменти клієнтів.

Сегменти клієнтів (широко):

Люди, що готуються до НМТ/ЗНО/ДПА, переїжджають за кордон або у якості самоосвіти.

Сегменти клієнтів (конкретно):

Учні, студенти, люди до 60 років

«Ранні споживачі»:

Учні та студенти

Проблема, яку потрібно вирішити.

Проблеми «ранніх клієнтів»:

Слабкий рівень володіння мовою.

Мало вільного часу та бажання.

Багато інших альтернатив.

Існуючі альтернативи:

Study Less School – English

Preply – English, Spanish, French, Italy, Yapan, Arabic, China, Russian, Germany, Poland, Greek, Ukraine ... (more 50).

Enguide – English.

Знайомий репетитор – те, що треба клієнту.

Джерела доходів

Study Less School – 2000-5000 грн / місяць (250-625 грн / урок)

Preply – 200-400 грн / урок (1600-3200 грн / місяць)

Enguide – 190-250 грн / урок (1500-2000 грн / місяць)

Знайомий репетитор – 0-300 грн / урок (0-2400 грн / місяць)

Наша ціна

Групова – 280 грн / урок

Індивідуальна – 320 грн / урок

Підписка – 2100 грн / місяць

Рішення проблеми.

Слабкий рівень володіння мовою.

Підготовка для будь-якого рівня

Мало вільного часу та бажання.

Доступ до курсу 24/7, розклад уроків у будь-який зручний для вас час, унікальний підхід до кожного «студента»

Багато інших альтернатив.

«чілова» атмосфера, «дружні» стосунки

Унікальна ціннісна (торговельна) пропозиція.

Наш слоган – LEARN TO STUDY WITH US!

Навчись навчатися разом з нами!

Унікальність полягає у методах вивчення мови. Для кожного він особистий, наприклад:

- 1) Кіномани – розбір фільмів в оригінальній озвучці
 - 2) Ігромани – інтеграція/перехід на мову, яку вивчаєш (в основному ігри з не високою динамікою)
 - 3) Меломани – розбір улюблених треків (розуміння слів на слух, переклад, підбір синонімів тощо)
 - 4) «Підписники» (юзера ютубу, інстаграму тощо)
- Платформа дозволяє підлаштуватися до будь-якого методу навчання,

завдяки використанню медіа ресурсів та використанню Canva, яка дозволяє зробити ефект дошки з указкою в реальному часі.

Канали.

Вихідні канали для опитування:

Друзі, знайомі, Telegram, Instagram, YouTube.

Більш масштабні на майбутнє:

Реклама у блогерів, інших освітніх YouTube каналів та інших популярних медіа гігантів.

Ключові метрики.

Натуральний показник – кількість нових користувачів платформи.

Піратські метрики.

Acquisition – Збереження історії вашої активності на протязі всього курсу

Activation – Перевірка нових повідомлень або акцій

Retention – Нові можливості сервісу. З часом з'являється новий матеріал

Referral – Система рефералів та знижки

Revenue – Не зареєстровані юзера

Структура витрат.

Перелічити всі витрати для виводу продукту на ринок.

Хостинг – 20-30 \$ / рік

Скільки буде коштувати опитування 30-50 клієнтів?

Безкоштовно

Скільки буде коштувати створення і запуск MVP?

Створення веб застосунку – 3 місяці + 1 місяць на тестування та виправлення помилок (0 грн). Тому що власник бізнесу має необхідну експертизу і навички.

Створення мобільного застосунку – 1,5 місяці + 0,5 місяця на тестування та виправлення помилок (0 грн)

Пошук «вчителів» – до 1 місяця (0 грн)

Хостинг – 20 \$

Ліцензія* – 4000 грн на 5 років

Оформлення інших документів – до 1500 грн

Постійні і змінні витрати

Постійні: підтримка хостинга, ліцензії, оплата податків та заробітніх плат

Змінні: повернення коштів клієнтів

Точка беззбитковості:

5 місяців (повна окупаємість)

Прихована перевага.

Персональний бренд – логотип, марка та унікальність

Мережа – інтернет

Авторитет засновників – набудеться з часом

«Команда мрії» - 3 розробники, 1 дизайнер, 2 «вчителі», 1 HR

Тісні стосунки між командою

3.2 Розроблення бізнес-моделі та стратегії просування бізнесу на міжнародний ринок

Для розробки стратегії входу компаній сектора e-learning (онлайн-навчання), що оцінюється на даний момент у \$146 млрд (\$72 млрд з яких припадає саме на американський ринок), потрібно провести аналіз ринку, куди входить: політична обстановка, рівень державного регулювання ринку, економічні чинники, соціокультурні фактори, прямі та опосередковані конкуренти, потенційні партнери та фінансові ресурси.

Необхідним етапом буде також розбір існуючих релевантних кейсів подібних розширень (приклади успішних та невдалих входів на нові ринки), що надалі можна адаптувати до власної моделі входу.

Наступними етапами є: покроковий план входу з обґрунтуванням понесених витрат та отриманого економічного ефекту; бізнес-модель майбутнього проекту; фінансової моделі проекту.

Вивчивши ринок онлайн-освіти США, проведено PESTEL (Political, Economic, Social, Technology, Environment, Legal) аналіз ринку США загалом:

Політичні умови:

- Індекс політичної стабільності становить 0,62 пункту (шкала від - 2,5 до 2,5);
- демократичний політичний режим. Економічні умови:
- За індексом економічної свободи США знаходиться на 11 місці.
- За індексом глобальної конкурентоспроможності США знаходиться на 3 місці.
- У рейтингу за рівнем розвитку бізнесу США знаходиться на 4 місці.

Соціальні умови:

- за рівнем освіти знаходиться на 5 місці світового рейтингу.
- за рівнем розвитку людського потенціалу – на 8 місці.
- 90% коледжів використовують онлайн-освіту. Технології:
- Рейтинг Global R&D investment – 6th place .

- Рейтинг Internet access in schools - 18th place .
- 45% населення вже мають досвід участі в онлайн-освіті.
- 51% компаній використовують інструменти електронного освіти для навчання співробітників.

Законодавство:

Система освіти в США децентралізована, втручання мінімальний.

Були вивчені 4 релевантних кейсу по входу на іноземні ринки: CanopyLAB, Simpleshow _ Eduson, Kineo .

Кейс Eduson слід докладно розглянути. Eduson – платформа для надання освітніх курсів з бізнес-тематикам. Початкові інвестиції становили \$1 млн. Зараз компанія має десятки великих корпоративних клієнтів з чеком від \$75 000, які навчають понад 1000 співробітників, та сотні середніх компаній- клієнтів, які приносять по \$20 000 - 40 000.

Також були визначено прямі, непрямі конкуренти, потенційні інвестори і контрагенти. Прямі конкуренти: Learning Light, Eduson, Codecademy, Skillsoft .

Непрямі конкуренти: Coursera, Udemy, Udacity, edX .

Фінансові ресурси (Інвестори): GoGrow, Norwest, Venture Partners, Runa Capital. Потенційні контрагенти: Woofbert, Kineo, Sweetrush, Наносемантика .

Перед формуванням бізнес плану були виділено основні тренди останніх років на ринку онлайн-освіти (див. рис. 3.1):

- Branching scenarios (алгоритмічні сценарії навчання)
- VR-learning (навчання з допомогою технологій віртуальною і доповненою реальностей)
- Corporate learning (B2B)
- Cloud -Based Authoring (хмарні технології)
- Gamification (навчальні програми в вигляді ігри)
- мобільні програми (економічний ефект від зростання їх використання цього може скласти \$12.2 млрд. в 2024 року по світу) тощо.

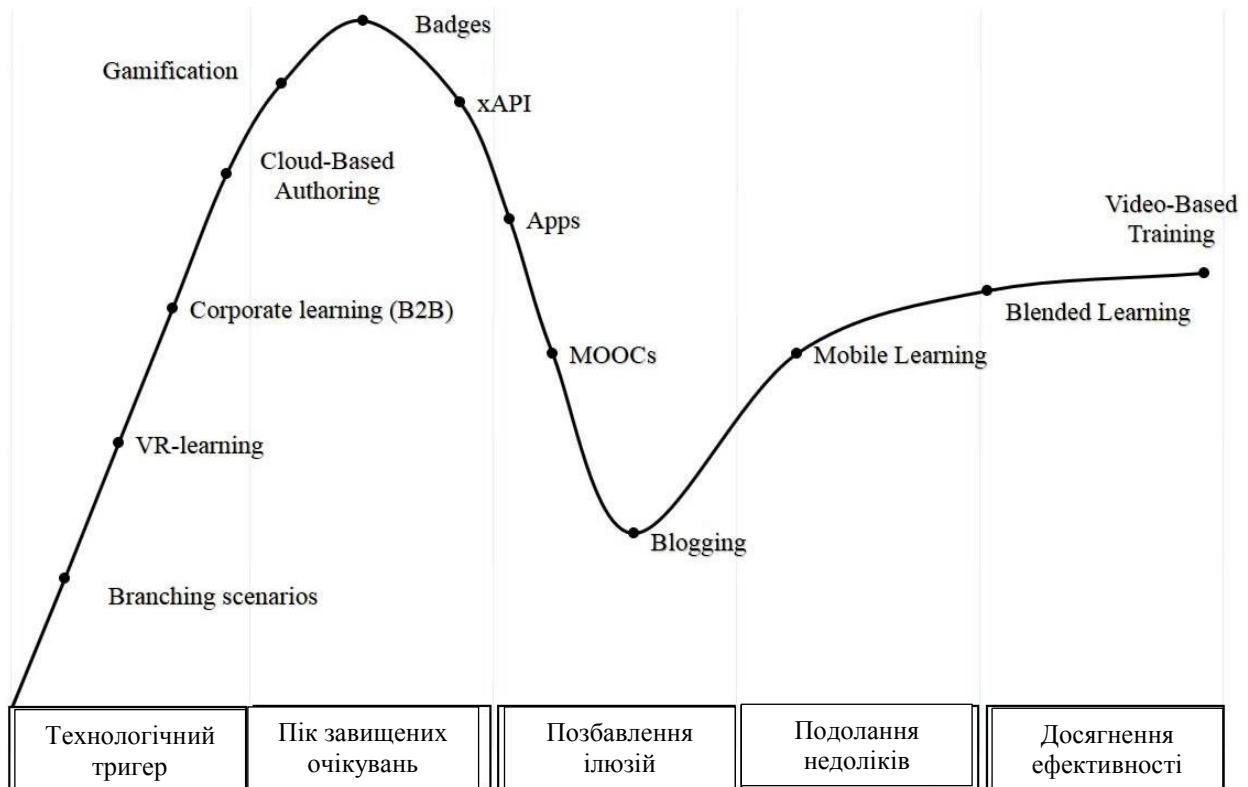


Рисунок 3.1 – Крива «хайпу» сучасних технологій електронного навчання

Дані тренди були розташовані на кривій «хайпу» (рис. 3.1), відповідно до якої видно, від використання яких трендів очікується найбільша віддача.

Найбільш вигідними напрямками розвитку онлайн-освіти є корпоративне освіта в енергетичної галузі та онлайн-курси для приватних осіб у сфері ІТ. Під час сильної волатильності нафтових цін, видобувні компанії Усе частіше звертаються до онлайн-курсам підвищення кваліфікації працівників. А по матеріалам досліджень західних фахівців, при збільшенні витрат на корпоративну освіту всього на 10% загальна ефективність роботи всією компанії зростає на 9%. Це доводить актуальність розвитку цього напрямку. Вихід підприємства саме на ринок США обумовлений також тим, що тут великий попит на експертів у галузі буріння та інженерії, внаслідок виникнення технічного та бурового буму, а також у нафтової галузі спостерігається пік феномена «зміни великої бригади» – відхід на пенсію значної кількості працівників нафтовий спеціальності.

Аналіз ринку В2С виявив, що на даний момент серед приватних споживачів популярні курси ІТ спрямованості. Слід розвивати такі напрямки, як розробка додатків розширеною і віртуальною реальністю (AR/VR технології), інтернет речей та «розумних» пристроїв, робототехніка, хмарні технології, бази даних і машинне навчання. Дані напрямки дійсно перспективні в сегменті В2С.

Покрокові план входу виглядає наступним чином:

Відкриття філії. Для цього буде потрібно оренда офісу-аудиторії або цих об'єктів окремо. Також потрібні обладнання (у здебільшого, комп'ютерна техніка і т.п.) і найм персоналу (~ \$110 000-150 000).

Наступний крок: найм експертів на короткостроковій договірній основі у вибраних В2В секторах для створення вузькоспеціалізованого контенту: для цього знадобляться інвестиції в розмірі приблизно \$300 000.

Наступний важливий крок: замовлення нової платформи у одного з потенційних інвесторів з обранням з кривої «хайпу» набором актуальних нововведень (\$25 000-30 000).

Потім будуть розроблені курси в 2 сферах, для просування двох бізнес-моделей – В2В і В2С.

Останній етап – просування продукту. Початкові вкладення на цей вид витрат оцінено виходячи з релевантних кейсів подібних компаній в розмірі \$300 000, а решта засоби прямують на поточні витрати.

У процесі діяльності використовується 2 бізнес-моделі: В2В та В2С. За рахунок першої досягатимуться задані цілі за виручкою, тому що маржинальність угод у В2В набагато вища. Модель В2С передбачає традиційні методи залучення клієнтів: вчителі готують контент для курсу, потім розробники створюють на його основі курс, та він вирушає на платформу. Клієнт приходить через веб-сайт, на якому замовляє необхідні йому курси.

У моделі В2В експерти готують контент, потім розробники створюють на його основі курс, і розміщують на платформу. Клієнт у вигляді юридичної особи приходить через веб-сайт, або через менеджера з продажів. Заняття проходять або в офісі або на робочому місці клієнта.

Зрештою, перейдемо до фінансової моделі бізнесу (див. табл. 3.1).

Таблиця 3. 1 – Грошовий потік за проектом, дол США

Рік	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024
Місяць	1	3	5	7	9	11	Разом
Валовий дохід:	289250	1152750	162411 3	162411 3	1624113	1624113	16 732 513
від В2С ІТ-курсів*	194250	582750	796425	796425	796425	796425	8 333 325
від В2В курсів*	95000	570000	827688	827688	827688	827688	8 399 188
Витрати на продаж	185120	737760	103943 2	103943 2	1039432	1039432	10 773 773
Оплата праці	138840	553320	779574	779574	779574	779574	8080 329
Валовий прибуток	104130	414990	584681	584681	584681	584681	5 958 740
Відсоткові платежі	0	0	0	0	0	0	
Інші витрати	46280	184440	259858	259858	259858	259858	2693 443
ЕВТ	57850	230550	324823	324823	324823	324823	3 265 297
Податок на прибуток	20247,5	80692,5	113688	113688	113688	113688	1 142 854
Чистий прибуток	37602,5	149857,5	211135	211135	211135	211135	2 122 443
Free Cash Flow	37602,5	149857,5	211135	211135	211135	211135	2 122 443
Ставка дисконту (ROE)	0,55	0,5	0,55	0,55	0,5	0,55	
DCF (Помісячно)	36254	134306	175895	163506	151988	141283	1 642 987
Інвестиції	1000 000	-	-	-	-	-	
NPV							642 987
IRR							112,2%

Примітка: * - середній чек в В2С - \$500, в В2В - \$30000 (галузеві дані).

Джерело: складено автором

Можна помітити, більшість доходів заплановані на другу половину періоду запуску. Грошові потоки будуть в даному випадку практично рівні чистому прибутку, оскільки амортизація занадто мала, щоб її враховувати, а змін у оборотному капіталі не відбувається. Варто відзначити відносно високі показники інвестиційної привабливості такого проекту: NPV становить понад \$600 тис. за розміром інвестицій \$1 млн., IRR = 112,2%, чиста прибуток – більше \$2 млн.

Таким чином, досягнуто завдання оцінки доцільності входу компанії сфери e-learning послуг на ринок США. У цьому сегменті компанії неодмінно повинні виходити не просто на конкретний закордонний ринок, а на світовий ринок загалом, якщо компанія прагне досягти успіху в умовах зростаючою конкуренції сфери онлайн- освіти.

ВИСНОВКИ

Під час аналізу теоретичних засад розвитку ринку освітніх послуг визначено основні його тренди такі як: зростання масштабів ринку та обсягів продажів освітніх послуг, міжнародної мобільності студентів, викладачів і дослідників; розробка нових стратегій експорту освітніх послуг; злиття академічних установ чи приєднання окремих інститутів в якості факультетів університетів, створення освітніх кластерів; прискорений зріст міжнародних університетських мереж; підвищення ролі (і частки) консалтингу і тестування серед пропонованих освітніх послуг; розширення кола міжнародних і національних провайдерів, в том числі за рахунок неосвітніх структур; підвищення уваги до якості наданих освітніх послуг зі сторони різних учасників ринку освітніх послуг; створення і розвиток мережевих структур, об'єднуючих різних учасників ринку освітніх послуг тощо.

Під час аналізу теоретичних підходів щодо визначення ринку освітніх послуг систематизовано існуючі підходи авторів, визначено їх основний зміст та ключові аспекти.

Під час аналізу розвитку ринку освітніх послуг в умовах COVID-19 систематизовано фактори, які впливали на ринок до пандемії та після неї, зокрема: розвинена економіка і ринок праці в країні навчання; якість освіти і число сильних університетів; вартість навчання; епідеміологічна, економічна та політична стабільність в регіоні; доступність до цифрових освітніх платформ тощо.

При аналізі ринку лінгвістичних послуг в умовах COVID-19 визначено основні аспекти його розвитку, зокрема: розмір ринку, зростаючий попит, удосконалення мовних технологій, роль і місце постачальників мовних послуг, галузеві вертикалі та регіональні відмінності, інтеграція технологій тощо.

У роботі розроблено бізнес-модель за методикою Lean Canvas для агенції з надання освітніх лінгвістичних послуг, а також сформовано стратегію просування бізнесу на міжнародний ринок (на прикладі США).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Айтмухаметова І.Р. Вища освіта як чинник економічного розвитку // Економіка освіти. 2008. № 4 (47). С. 39-48.
2. Ареф'єв А. Міжнародний ринок освітніх послуг та університети. Вища освіта. 2008. № 3. С. 124-136.
3. Бейзеров, В.А. Розвиток експорту освітніх послуг за допомогою зарубіжних філій університетів. Інновації в освіті. 2021. №2. С. 5-14.
4. Белл Д. Майбутнє постіндустріальне суспільство: досвід соціального прогнозування / за ред. В.Л. Іноземцева; пров. з англ. М.: Academia, 1999. З. 24.
5. Бондаренко, В.В. Підвищення конкурентоспроможності ЗВО у світовому освітньому просторі в умовах глобальних загроз. Освіта і право. 2020. № 5. С. 186-190.
6. Бюлетень про сферу освіти. Національний аналітичний центр. № 4. 2015. С. 7–13. URL: <http://ac.gov.ua/files/publication/a/5474.pdf> (дата звернення: 02.05.2023).
7. Галичин В.А. Міжнародний ринок освітніх послуг: основні характеристики та тенденції розвитку. К.: ВД «Світло», АНХДС, 2015. 60 с. (Наукові доповіді: освіта).
8. Де Віт Х. Останні тенденції та проблеми міжнародної мобільності студентів. Міжнародна вища освіта. 2023. URL: <http://he.nao.ua/archive/ihe59/>
9. Дуглас Д. О., Еделштейн Р. Глобальний ринок міжнародних студентів: перспективи Америки. Міжнародне вища освіта. 2023. URL: <http://he.nao.ua/archive/ihe59/8>
10. Інтернаціоналізація вузів США в часи ресурсів, що скорочуються. 2023. URL: <http://www.aei.gov.au/Internationalnetwork/northamerica/PolicyUpdates-USA/Pages/Policyupdates.aspx>
11. Інтернаціоналізація вищої освіти: тенденції стратегії, сценарії будучого. К., 2020.

12. Коренко Ю.М. Розвиток ринку освітніх туристичних послуг: навч. посібник для бакалаврів. К: НАНУ, 2015. 103 с.
13. Офіційний сайт LMS «Eliademy». URL: <https://www.courseminded.com/> (дата звернення : 08.05.2023)
14. Подопригора М.Г. Сучасні тенденції розвитку ринку освітніх послуг. Креативна економіка. К: ТОВ «Креативна економіка», 2010.
15. Рахул Чоудаха. Двигуни мобільності студентів Китаю та Індії. Міжнародна вища освіта. 2023. URL: <http://he.nao.ua/archive/ihe>
16. Чоу П., Чамберс Д. Контингенти іноземних студентів у США: аналіз бази даних звітів «Відчинені двері» (Open doors) за останні 60 років. 2023. URL: <http://opendoors.iienetwork.org>
17. Шевцова Є. В. Основні механізми міграційної політики щодо залучення навчальних мігрантів: чому можна навчитися у провідних світових держав? Вісник НДУ. 2022. № 1. 3. 78–87.
18. Bhandari R., Belyavina R., Gutierrez R. Student i Internationalization of Higher Education: National Policies and Strategies від Six World Regions. Institute of International Education. New York, 2021.
19. Code of Good Practice в Provision of Transnational Education. UNESCO/Council of Europe. 2023. URL: <http://www.cepes.ro/hed/recogn/groups/transnat/code.htm>
20. Education at a Glance 2022: OECD Indicators. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2022_eag-2022-en
21. Marginson S. Global Position and Position-taking: the Case of Australia. Journal of Studies in International Education. 2017. Vol. 11. No. 1. P. 5–32.
22. Open Doors Survey, November 14, 2021. Institute of International Education. URL: <http://www.iie.org/en/Research-and-Publications/Open-Doors>
23. Vincent-Lankrin S. Cross-border Higher Education: Trends and Perspectives. Higher Education to 2030. 2019. Vol. 2. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264075375-4-en>

24. Project Atlas: Trends and Global Data 2021. URL: http://www.iie.org/en/Research-and-Publications/~/_/media/Files/Services/ProjectAtlas/Project-Atlas-Trends-and-Global-Data-2021.ashx

25. Вороненко В. І. Обґрунтування напрямів розвитку сонячної енергетики для України // Енергоефективність та відновлювальна енергетика в Україні: проблеми управління / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2019. – С. 72-85. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80025>

26. Вороненко В.И., Бурлакова И.М.. Эффекты от использования энергетических природных ресурсов в странах Европейского союза и Украине. Экономика та держава. 2018. № 7. С. 61-66. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/70636>

27. Вороненко В.И., Горобченко Д.В. Теоретические модели анализа эколого-экономического развития. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2020. № 157. С. 65-68. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83711>

28. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488>

29. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>

30. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>

31. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію

економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019- 2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>

32. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

33. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>

34. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>

35. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

36. Лукаш, О., Дерев'янюк, Ю., Васильєва, Т., & Танащук, М. (2022). Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98)), 31-39. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90532>

37. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

38. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до

антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532>

39. Мельник, Л. (2022). Росія – країна, побудована на порушенні божих заповідей: погляд економіста . Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 141-150. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.10>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90536>

40. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

41. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Одеволе О.О. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2021. №2. С. 16-23.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85043>

42. Омеляненко В.А., Литвиненко С.М., Вороненко В.І. Аналіз потенціалу конвергенції біо- та нанотехнологій в космічній галузі (національний та міжнародний аспект). Інновації і трансфер технологій: методи, моделі та механізми управління: колективна монографія / за ред. д.е.н. В.А. Омеляненка. Суми: Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2023. С. 284-296.

43. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

44. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>

45. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М.

- Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>
46. Babenko V., Matsenko O., Voronenko V., Nikolaiev S., Kazak D. Economic prospects for cooperation the European Union and Ukraine in the use of blockchain technologies. The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism. 2020. № 12. С. 8-17.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83746>
47. Hrytsenko P., Voronenko V., Kovalenko Ye., Kurman T., Omelianenko V. Assessment of the development of innovation activities in the regions: Case of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021. 19(4). P. 77-88.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85729> (SCOPUS)
48. Hrytsenko, P. V., Kovalenko, Y. V., Voronenko, V. I., Smakouz, A. M., Stepanenko, Y. S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 92-98. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>
49. Ji, Z., & Sotnyk, I. (2023). Economic analysis of energy efficiency of China's and India's national economies. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99)), 11-16. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91221>
50. Jianming Mu, Goncharenko O. S., Chortok Yu. V., Yaremenko A. H. Peculiarities of Formation of the Region's Logistics Infrastructure on the Basis of Eco-Innovations Within the Framework of Stakeholders' Partnership in the Enterprise-Region-State System // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 4. P. 22-29. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.94.03>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87514>
51. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм

регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

52. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. *Економіка розвитку систем*, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

53. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of oecd and eu countries. *Економіка розвитку систем*, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

54. Kubatko, O. V., Kubatko, O. V., Sachnenko, T. I., Oluwaseun, O. O. Organization of Business Activities with Account to Environmental and Economic Aspects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 76-85. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.08> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85180>

55. Kubatko, O., Merritt, R., Duane, S., & Piven, V. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on global food system resilience. *Mechanism of an Economic Regulation*, (1(99)), 144-148. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.22> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91371>

56. Lukash, O. A., Derev`yanko, Y. M., Kozlov, D. V., Mukorez, A. I. Regional Economic Development in The Context of the COVID-19 Pandemic and the Economic Crisis // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 99-107. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.08> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84026>

57. Melnyk, L. Hr., Shaulska, L. V., Mazin, Yu. O., Matsenko, O. I., Piven, V. S., Konoplov, V. V. Modern Trends in the Production of Renewable Energy: the Cost Benefit Approach // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 5-16. DOI:

<https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83761>

58. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev'yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 7-13. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

59. Melnyk, L., Kovalov, B., Mykahilov, S., Mykhailov, S., Skrypka, Y., & Starodub, I. (2022). Dynamics of reproduction of economic systems in the transition to digital economy – in the light of synergetic theory of development*. Mechanism of an Economic Regulation, (3-4(97-98), 7-14. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90520>

60. Melnyk, L., Matsenko, O., Kalinichenko, L., Holub, A., & Sotnyk, I. (2023). Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

61. Nesterenko V., Dolhosheieva O., Kirilieva A., Voronenko V., Hrytsenko P. «Green» vector of the economic development of the country. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. С. 82-90.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

62. Nesterenko, V. O., Dolhosheieva, O. I., Kirilieva, A. V., Voronenko, V. I., Hrytsenko, P. V. "Green" Vector of the Economic Development of the Country // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 79-87. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.07>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

63. Nikulina, M., Sotnyk, I., Derykolenko, O., & Starodub, I. (2022). Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 25-32.

<https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>

64. Omelyanenko V., Pidorychev I., Voronenko V., Andrusiak N., Omelianenko O., Fyliuk H., Matkovskiy P., Kosmidailo I. Information & Analytical Support of Innovation Processes Management Efficiency Estimations at the Regional Level. International Journal of Computer Science and Network Security. 2022. Vol. 22, No. 6. P. 400-407. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89615>

65. Sotnyk I. M., Nahorni M. V., Maslii M. Yu., Nikulina M. P., Yehorov Y. V. Problems of Unemployment in Ukraine Under the COVID-19 Pandemic // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 88-96. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87534>

66. Sotnyk, I. M., Matsenko, O. M., Popov, V. S., Martymianov, A. S. Ensuring the Economic Competitiveness of Small Green Energy Projects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 28-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.03>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84021>

67. Tambovceva, T. T., Melnyk, L. Hr., Dehtyarova, I. B., Nikolaev, S. O. Circular Economy: Tendencies and Development Perspectives // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 33-42. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85156>

68. Voronenko V., Horobchenko D. Approaches to the Formation of a Theoretical Model for the Analysis of Environmental and Economic Development. Journal of Environmental Management and Tourism. Craiova: ASERS Publishing, 2018. Vol. 9, Issue Number 5(29). P. 1108-1119.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/77227>