

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)

31 05 2024_р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр
(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 051 Економіка,
(код та назва)

освітньо-професійної програми Економіка і бізнес
(освітньо-професійної / освітньо-наукової) (назва програми)

на тему: Стратегії розвитку малого бізнесу у сфері ІТ

Здобувача(ки) групи ЕН-02/1у Нікуліної Марини Павлівни
(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)

Марина НІКУЛІНА
(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник професор каф. ЕП та БА, д.е.н., проф. Ірина СОТНИК

(посада, науковий ступінь, вчене звання, ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

(підпис)

Суми – 2024

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

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

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувачка кафедри економіки,
підприємництва
та бізнес-адміністрування
_____ Олександра КАРІНЦЕВА
« 31 » _____ 05 _____ 2024_ р.

ЗАВДАННЯ
до кваліфікаційної роботи
для здобуття освітнього ступеня «бакалавр»

Студента(ки) групи _____, 4 курсу ННІ БіЕМ
(найменування інституту)

Спеціальність: 051 «Економіка»

Освітня програма: 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»

Нікуліної Марини Павлівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема кваліфікаційної роботи: Стратегії розвитку малого бізнесу у сфері ІТ

Затверджена наказом по СумДУ № 0594-VI від «30» 05 2024 р.

Термін подання здобувачем вищої освіти завершеної кваліфікаційної роботи: до « 28 » 05 2024 р.

Вихідні дані до роботи: публікації в періодичних виданнях, інтернет ресурси, збірники тез доповідей конференцій з питань теми дослідження.

Зміст основної частини кваліфікаційної роботи (перелік питань, що підлягають розробленню): теоретичні основи розвитку малого бізнесу у сфері ІТ; обґрунтування ефективності створення ФОП для фрилансерства в сфері освіти; основні виклики та можливості для малих ІТ-компаній в Україні.

Перелік ілюстрацій (мають бути представлені під час захисту): PEST аналіз факторів що впливають на ринок ІТ-послуг в Україні, динаміка ІТ-експорту з 2018-го до 2023 року в Україні; ІТ-експорт в обсязі загального експорту товарів та послуг в Україні з 2018 по 2023 рік, динаміка кількості ФОП, одиниць, в ІТ сфері України в період з 2016 до 2024 року; аналіз переваг та недоліків створення ФОП для фрилансерської діяльності в сфері освіти, SWOT аналіз перспектив розвитку малого бізнесу в сфері ІТ

Дата видачі завдання: « 8 » 04 2024 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: проф. Ірина СОТНИК
(вч. звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

Завдання прийняв(ла) до виконання: « 8 » 04 2024 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

Робота містить 52 сторінки, 3 розділи, 3 таблиці, 3 рисунки, список використаної літератури з 89 джерел.

Метою роботи є розроблення стратегічних підходів до розвитку малого бізнесу у сфері ІТ в Україні з оцінкою їх економічної ефективності та фокусом на створенні і функціонуванні ФОП. Були поставлені наступні завдання

- проаналізувати теоретичні засади розвитку малого бізнесу в галузі інформаційних технологій, включаючи стратегії його розвитку;
- обґрунтувати економічну ефективність створення організаційних форм фізичних осіб-підприємців для фриланс-діяльності в освіті через аналіз ринку ІТ-послуг та їхніх переваг і недоліків;
- проаналізувати витрати на створення та підтримку фізичних осіб-підприємців для фриланс-діяльності;
- визначити основні стратегічні виклики та можливості для розвитку малих ІТ-компаній в Україні та надати практичні рекомендації щодо розвитку малих підприємств;
- сформулювати практичні поради для підприємців у галузі малого бізнесу та фрилансу в освітній сфері.

Об'єктом дослідження є малий бізнес у сфері інформаційних технологій в Україні. Предмет дослідження – стратегічний розвиток малих ІТ-компаній для фрилансерства у сфері освіти.

Методи дослідження це аналіз та синтез, факторний аналіз, метод логічного узагальнення, а також PEST та SWOT аналіз, що дозволяє систематизувати та узагальнити отримані дані для формулювання висновків та рекомендацій.

Практична значущість роботи полягає у розробленні практичних рекомендацій для підвищення ефективності та конкурентоспроможності малих ІТ-компаній та фрилансерів.

У розділі 1 досліджено теоретичні основи розвитку малого бізнесу в галузі інформаційних технологій, зокрема концепцію та особливості цього сектора економіки, а також основні стратегії його розвитку.

У розділі 2 обґрунтовано ефективність створення фізичних осіб-підприємців для фриланс-діяльності в сфері освіти через аналіз ринку ІТ-послуг в Україні, виявлено переваги та недоліки такого підходу та проведено аналіз витрат на їхнє створення та підтримку.

У розділі 3 розглянуто основні виклики та можливості, зосереджуючись на перспективах стратегічного розвитку та надано практичні рекомендації для стабільного функціонування фізичних осіб-підприємців в сфері освітніх ІТ-послуг.

Ключові слова: стратегія, малий бізнес, інформаційні технології, освітні послуги, фриланс.

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	4
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ У СФЕРІ ІТ 9	
1.1 Поняття та особливості малого бізнесу у сфері ІТ	9
1.2 Основні стратегії розвитку малого бізнесу в ІТ-індустрії.....	13
1.3 Інноваційний підхід у розвитку ІТ-компаній	16
РОЗДІЛ 2 ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТВОРЕННЯ ФОП ДЛЯ ФРИЛАНСЕРСТВА В СФЕРІ ОСВІТИ.....	20
2.1 Аналіз ринку ІТ-послуг в Україні.....	20
2.2 Переваги і недоліки створення ФОП для фрилансерської діяльності в сфері освіти	27
2.3 Аналіз витрат на створення та підтримку ФОП	33
РОЗДІЛ 3 ОСНОВНІ ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ МАЛИХ ІТ-КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ.....	37
3.1 Перспективи розвитку малого бізнесу у сфері ІТ в Україні	37
3.2 Практичні рекомендації для стабільного функціонування ФОП у сфері освітніх ІТ-послуг	41
ВИСНОВКИ.....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47

ВСТУП

Сучасний ринок інформаційних технологій надає широкі можливості для розвитку малого бізнесу, зокрема у сфері освіти [59]. Також малий бізнес у сфері ІТ може відігравати важливу роль у переході до зеленої економіки, впроваджуючи стратегії, що сприяють сталому розвитку та екологічній стійкості [48, 49, 50, 76, 79, 83, 87, 89]. Сприятлива кон'юнктура цієї галузі привертає увагу підприємців, що прагнуть створити власні ІТ-компанії та фриланс-проекти. Однак, щоб ефективно функціонувати та досягти успіху у цьому сегменті, важливо зрозуміти основні стратегії розвитку, виклики та можливості.

Актуальність дослідження обумовлена швидкими темпами розвитку технологій та постійною потребою в інноваціях [52, 53, 56, 60, 61, 63-65, 67-69, 71, 74, 75, 80, 81, 84]. Малі ІТ-компанії та фрилансери в сфері освіти стикаються з різноманітними викликами, від конкуренції на ринку до складнощів у веденні бізнесу. Тому аналіз ефективності їхньої діяльності та пошук оптимальних стратегій стають важливим завданням [51, 54, 55, 57-59, 62, 66, 70, 72, 73, 77, 78, 82, 85, 86, 88].

Метою роботи є розроблення стратегічних підходів до розвитку малого бізнесу у сфері ІТ в Україні з оцінкою їх економічної ефективності та фокусом на створенні і функціонуванні ФОП.

Щоб реалізувати мету роботи, були поставлені наступні **завдання**:

- проаналізувати теоретичні засади розвитку малого бізнесу в галузі інформаційних технологій, включаючи стратегії його розвитку;
- обґрунтувати економічну ефективність створення організаційних форм фізичних осіб-підприємців для фриланс-діяльності в освіті через аналіз ринку ІТ-послуг та їхніх переваг і недоліків;
- проаналізувати витрати на створення та підтримку фізичних осіб-підприємців для фриланс-діяльності;

– визначити основні стратегічні виклики та можливості для розвитку малих ІТ-компаній в Україні та надати практичні рекомендації щодо розвитку малих підприємств;

– сформулювати практичні поради для підприємців у галузі малого бізнесу та фрилансу в освітній сфері.

Об'єктом дослідження є малий бізнес в сфері інформаційних технологій в Україні. **Предметом** дослідження є стратегії розвитку малих ІТ-компаній для фрилансерства в сфері освіти.

Основними **методами дослідження** у цій роботі є аналіз та синтез, факторний аналіз, метод логічного узагальнення, а також PEST та SWOT аналіз, що дозволяє систематизувати та узагальнити отримані дані для формулювання висновків та рекомендацій.

Практична значущість дослідження полягає в у розробленні практичних рекомендацій для підвищення ефективності та конкурентоспроможності малих ІТ-компаній та фрилансерів.

Під час проведення дослідження використовувалися наукові та навчально-методичні праці, зокрема наукові статті з періодичних видань, монографії та методичні посібники, що стосуються обраної теми. Додатково була використана відповідна наукова література з тематики дослідження, яка доступна в мережі Інтернет.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ У СФЕРІ ІТ

1.1 Поняття та особливості малого бізнесу у сфері ІТ

Малий бізнес у сфері інформаційних технологій (ІТ) займає особливе місце в сучасній економіці, виступаючи як каталізатор інновацій, розвитку технологій та економічного зростання. З огляду на стрімкий розвиток цифрових технологій та глобалізацію ринків, малий ІТ-бізнес набуває дедалі більшого значення як на національному, так і на міжнародному рівнях.

У науковій літературі існує безліч різних підходів до визначення поняття «малий бізнес».

О. Гетьман підкреслює самостійність господарської діяльності малих підприємств та фізичних осіб-підприємців. Основна мета цієї діяльності – отримання прибутку. Це визначення є досить загальним і зосереджується на ключових аспектах підприємницької діяльності – самостійності та прибутковості [2].

О. Білорус розширює поняття малого підприємництва, включаючи в нього створення і реалізацію нових економічних процесів або внесок у вже існуючі. Важливими аспектами є особиста зацікавленість суб'єкта підприємництва та задоволення суспільних потреб. Його підхід надає більш детальний погляд на роль малих підприємств у економіці, акцентуючи увагу на інноваціях та соціальній значущості [5].

Н. Волощук підкреслює творчі здібності підприємців та інноваційні підходи як основні риси малого підприємництва. Крім того, акцент робиться на самозайнятості, ризику та майновій відповідальності підприємців і членів їхніх родин. Важливою є також прив'язка до законодавчих критеріїв. Її визначення робить акцент на інноваціях, творчості та сімейному характері малого бізнесу, додаючи юридичний аспект [4].

О. Матусова виділяє мале підприємництво як важливий елемент регіональної економіки, підкреслюючи різноманітність організаційно-правових форм суб'єктів, які в ньому функціонують. Важливими аспектами визначення є самостійність, інноваційність, систематичність і ризикованість господарської діяльності. Крім отримання економічного ефекту, зазначається також соціальний ефект, що вказує на важливість соціальної відповідальності та впливу малого бізнесу на суспільство [3].

Кожне з цих визначень підкреслює різні аспекти малого підприємництва, відображаючи його багатогранність та різноманітність. О. Гетьман акцентує на самостійності та прибутковості, О. Білорус додає інноваційність та соціальну значущість, а Н. Волощук зосереджується на творчості, ризиках та законодавчих критеріях. О. Матусова наголошує на регіональному контексті, систематичності та економічному і соціальному ефекті.

Відповідно до статті 55. Господарського кодексу України суб'єктами малого підприємництва є [1]:

- фізичні особи, зареєстровані як підприємці відповідно до закону, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує еквівалент 10 мільйонів євро за середньорічним курсом Національного банку України;
- юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує еквівалент 10 мільйонів євро за середньорічним курсом Національного банку України.

Отже, малий бізнес є складним і багатогранним явищем, що включає різні аспекти та характеристики, такі як:

- самостійність та прибутковість;
- інноваційність;
- особиста зацікавленість і соціальна значущість;
- ризик і відповідальність;
- регіональний контекст та різноманітність форм.

Сфера Інформаційних технологій (ІТ) охоплює широкий спектр підгалузей, кожна з яких відіграє важливу роль у розвитку сучасної цифрової економіки. Однією з основних підгалузей є *розробка програмного забезпечення*, яка включає створення, тестування та підтримку програмних продуктів і додатків. Це можуть бути як операційні системи, так і офісні програми, ігри та веб-додатки. А також *розробка мобільних додатків* зосереджується на створенні та підтримці програмних продуктів для мобільних платформ, таких як iOS та Android.

Апаратне забезпечення займається проектуванням, виробництвом і обслуговуванням фізичних компонентів комп'ютерних систем, таких як центральні процесори, материнські плати та периферійні пристрої на кшталт принтерів і сканерів.

Консалтинг в ІТ-сфері надає експертні поради та рекомендації щодо впровадження і використання ІТ-рішень. Це може включати ІТ-аудит, стратегічне планування ІТ-інфраструктури та оптимізацію бізнес-процесів за допомогою технологій.

Технічна підтримка забезпечує користувачів допомогою в налаштуванні, експлуатації та усуненні неполадок ІТ-систем та обладнання. Вона охоплює служби підтримки користувачів, обслуговування ІТ-інфраструктури та віддалену підтримку.

Кібербезпека спрямована на захист інформаційних систем від кіберзагроз, забезпечуючи конфіденційність, цілісність та доступність даних. Це включає використання антивірусних програм, фаєрволів та систем виявлення і запобігання вторгнень.

Хмарні технології передбачають надання обчислювальних ресурсів та послуг через Інтернет. До них відносяться інфраструктура як послуга (IaaS), платформа як послуга (PaaS) та програмне забезпечення як послуга (SaaS).

Інтернет речей (IoT) охоплює взаємодію та обмін даними між фізичними пристроями через Інтернет. Прикладами можуть бути розумні будинки, носимі пристрої та промислові IoT-рішення.

Аналіз даних і великі дані займаються обробкою, аналізом та інтерпретацією великих обсягів даних для прийняття бізнес-рішень. Це включає аналітичні платформи та інструменти для обробки великих даних, які використовуються в бізнес-аналітиці.

Штучний інтелект та машинне навчання розробляють алгоритми і системи, здатні навчатися та приймати рішення на основі даних. Вони використовуються в системах рекомендацій, розпізнаванні образів та автоматизації процесів.

Надання освітніх послуг в ІТ-сфері також є важливою підгалуззю. Це включає курси, тренінги, семінари та онлайн-платформи для навчання, які допомагають спеціалістам і новачкам освоювати нові технології та удосконалювати свої навички. Освітні програми можуть охоплювати всі вищезазначені підгалузі, забезпечуючи безперервний розвиток і адаптацію до швидкозмінного технологічного ландшафту [11].

Малий бізнес у сфері ІТ в Україні має свої специфічні риси, обумовлені як загальними тенденціями розвитку ІТ-індустрії, так і особливостями місцевого ринку. Зокрема, Україна має значний потенціал у вигляді висококваліфікованих спеціалістів у сфері ІТ. Випускники українських технічних університетів часто володіють глибокими знаннями і практичними навичками, що сприяє розвитку малого бізнесу. Багато підприємців у сфері ІТ є фахівцями з досвідом роботи у великих міжнародних компаніях або стартапах. Завдяки високому рівню знань і відносно низьким витратам на оплату праці, українські ІТ-компанії є конкурентоспроможними на міжнародному ринку. Багато малих підприємств орієнтуються на експорт ІТ-послуг, співпрацюючи з клієнтами з США, Європи та інших країн [9].

Незважаючи на умови, малі підприємства в ІТ-сфері швидко адаптуються до змін на ринку та впроваджують інноваційні рішення. Вони мають можливість оперативно реагувати на нові технологічні тренди і змінювати свою стратегію залежно від вимог ринку.

Перевагами є те, що в Україні діє багато ІТ-інкубаторів, акселераторів та венчурних фондів, які надають підтримку стартапам. Це включає фінансування, менторство, доступ до ресурсів і мереж. Така екосистема сприяє розвитку малого бізнесу і допомагає молодим підприємцям реалізовувати свої проекти. Незважаючи на наявність інкубаторів та венчурних фондів, малі підприємства в ІТ-сфері часто стикаються з труднощами у доступі до фінансування. Це може бути обумовлено високими вимогами інвесторів або недостатньою обізнаністю підприємців про можливості отримання фінансової підтримки [10].

Держава надає певну підтримку розвитку ІТ-галузі, включаючи ініціативи з цифровізації економіки та освіти. Проте, бюрократичні перепони та нестабільність законодавства можуть створювати додаткові труднощі для малого бізнесу.

Основною перевагою ведення малого бізнесу в ІТ сфері є те, що в Україні існує спрощена система оподаткування для малого бізнесу, яка дозволяє знизити податкове навантаження. Багато ІТ-підприємців реєструються як фізичні особи-підприємці (ФОП), що дає змогу сплачувати єдиний податок і спрощує ведення бухгалтерського обліку. Значна частина ІТ-фахівців працює як фрилансери, надаючи послуги як індивідуальні підприємці. Це дозволяє їм працювати над різноманітними проектами і співпрацювати з клієнтами з усього світу. Фриланс також сприяє розвитку малого бізнесу, оскільки багато фрилансерів з часом створюють власні компанії [27].

1.2 Основні стратегії розвитку малого бізнесу в ІТ-індустрії

Стратегія розвитку малого бізнесу в ІТ-індустрії відіграє важливу роль у забезпеченні його успіху та конкурентоспроможності. Враховуючи швидкі технологічні зміни, високий рівень конкуренції та ризику, що виникають у цій сфері, розробка стратегії є критично важливою. Чітка стратегія дозволяє малому бізнесу адаптуватися до нових ринкових умов, максимізувати можливості для залучення клієнтів та інвесторів, а також ефективно управляти ризиками. Вона

допомагає компаніям прогнозувати та реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, щоб забезпечити стабільний розвиток та збільшення свого впливу на ринку. Таким чином, стратегія розвитку виступає як основний інструмент для досягнення успіху та стійкого зростання малого бізнесу в IT-індустрії.

У контексті економіки, бізнес-стратегія - це детально пророблений план дій, який спрямований на досягнення певних цілей бізнесу та забезпечення його успішності в довгостроковій перспективі. Ця стратегія включає в себе аналіз ринку, конкурентів, внутрішніх ресурсів та здібностей компанії, а також визначення шляхів використання цих ресурсів для забезпечення конкурентної переваги. Крім того, вона орієнтована на визначення оптимальних стратегій виробництва, маркетингу, фінансів та управління персоналом для досягнення поставлених цілей.

Розглянемо основні етапи створення стратегії розвитку компанії [8, 15, 17]:

1. Детальний аналіз внутрішнього середовища компанії, включаючи її поточні ресурси, особливості кадрового складу, фінансове становище та операційні процеси. Це допомагає зрозуміти сильні та слабкі сторони компанії і визначити, на що можна покладатися при розвитку.

2. Аналіз зовнішнього середовища, включаючи оцінку ринкових тенденцій, конкурентного середовища, політичних, економічних, соціальних та технологічних чинників (PEST аналіз). Це дозволяє зрозуміти можливості та загрози, що стоять перед компанією.

3. Формулювання місії, візії та цілей компанії. На цьому етапі визначають місію компанії (її основне призначення), візію (про майбутнє) та конкретні стратегічні цілі, які потрібно досягти. Це стає основою для розробки стратегії розвитку.

4. Вибір стратегічних напрямків. На основі аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища вибираються стратегічні напрямки розвитку компанії. Це може бути розширення асортименту продукції, входження на нові ринки,

підвищення ефективності виробництва, вдосконалення маркетингу та інші стратегічні ініціативи.

5. Розробка стратегії. На цьому етапі детально розробляється стратегія розвитку, включаючи конкретні дії, кроки та ресурси, необхідні для досягнення стратегічних цілей компанії. Це може включати розробку бізнес-плану, маркетингову стратегію, оперативний план і планування фінансових ресурсів.

6. Впровадження стратегії в життя і контроль за її виконанням. Керівництво компанії забезпечує виконання стратегії, вирішує виникаючі проблеми та коригує плани в разі необхідності. Регулярний моніторинг та оцінка результатів дозволяють забезпечити ефективне впровадження стратегії та досягнення поставлених цілей.

Ці етапи є важливими кроками в розробці стратегії розвитку компанії і допомагають забезпечити успішне досягнення її цілей і завдань.

У світі малого бізнесу, вибір вірної стратегії розвитку є критично важливим для досягнення успіху та стійкого зростання. Існує безліч стратегій, які можуть допомогти підприємствам вийти на новий рівень конкурентоспроможності та впевнено керувати своїм розвитком. Серед них виділяються чотири основні: стратегія проникнення на ринок, стратегія розвитку ринку, стратегія розвитку товару та стратегія диверсифікації. Кожна з цих стратегій має свої особливості та переваги, і вміло використовуючи їх, підприємці можуть досягти високих результатів у своїй діяльності. Розглянемо кожен з цих стратегій [19, 28, 45]:

1. Стратегія проникнення на ринок спрямована на збільшення частки компанії на існуючому ринку за допомогою активних маркетингових заходів, поліпшення обслуговування клієнтів та підвищення конкурентоспроможності. Ця стратегія включає зниження цін, проведення рекламних кампаній, покращення якості продукції та послуг, а також розширення каналів збуту. Мета полягає в тому, щоб залучити нових клієнтів і збільшити продажі серед існуючих.

2. Стратегія розвитку ринку полягає у пошуку нових ринків для існуючих продуктів компанії. Це може включати географічну експансію, вихід на нові регіональні та міжнародні ринки, а також залучення нових сегментів

споживачів. Компанія може адаптувати свою продукцію до потреб нових ринків або використовувати нові канали дистрибуції, щоб досягти успіху у розширенні своєї присутності.

3. Стратегія розвитку товару зосереджується на створенні нових продуктів або вдосконаленні існуючих для задоволення потреб ринку. Це може включати розробку інноваційних функцій, поліпшення дизайну, впровадження нових технологій або розширення асортименту продукції. Мета цієї стратегії - забезпечити конкурентоспроможність продуктів компанії та збільшити їхню привабливість для споживачів, що може призвести до зростання продажів.

4. Стратегія диверсифікації передбачає розширення бізнесу компанії шляхом входження в нові сфери діяльності, які можуть бути пов'язані або не пов'язані з основним бізнесом. Це може включати розробку нових продуктів для існуючих ринків (горизонтальна диверсифікація), вихід на нові ринки з новими продуктами (конгломератна диверсифікація) або розширення в суміжні галузі (вертикальна диверсифікація). Метою є зниження ризиків, пов'язаних з залежністю від одного ринку або продукту, та створення нових джерел доходу.

Кожна з цих стратегій має свої переваги і виклики, і вибір конкретної стратегії залежить від цілей компанії, її ресурсів, ринкових умов та інших факторів. Правильне впровадження цих стратегій може сприяти стабільному зростанню та розвитку бізнесу в умовах конкурентного ринку.

1.3 Інноваційний підхід у розвитку ІТ-компаній

Інноваційний підхід у розвитку ІТ-компаній в Україні є ключовим чинником для забезпечення їхньої конкурентоспроможності та сталого успіху в глобальному інформаційному середовищі. Цей підхід передбачає не лише використання передових технологій, а й культурну та організаційну зміну, спрямовану на створення сприятливого середовища для інноваційного мислення та дії.

Дослідження та розробки (R&D) у ІТ-компаніях в Україні відіграють вирішальну роль у їхньому інноваційному розвитку та забезпечують

конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Цей підхід включає постійну активність у пошуку нових технологій, розробці передових рішень та впровадженні інноваційних продуктів і послуг [14].

Дослідження та розробки дозволяють ІТ-компаніям бути на передньому краї технологічного прогресу. Це важливо, оскільки швидкі зміни в галузі ІТ вимагають постійного вдосконалення та адаптації до нових вимог ринку. Проведення R&D дозволяє компаніям розробляти та впроваджувати передові технології, що забезпечує їм конкурентну перевагу.

Крім того, інвестиції в дослідження та розробки допомагають компаніям створювати інноваційні продукти та послуги, які відповідають сучасним потребам клієнтів. Це може включати в себе розробку нових програмних рішень, платформ, аплікацій або використання передових технологій, які забезпечують ефективнішу роботу та покращують досвід користувачів [41-42].

Безперечно, інвестиції в R&D також привертають талановитих спеціалістів, які бажають працювати у компаніях, що стоять на передньому краї інноваційного розвитку. Це сприяє створенню динамічної та креативної робочої атмосфери, що стимулює творчий потенціал працівників та сприяє виникненню нових ідей та рішень.

Партнерство з університетами та стартапами виступає ключовим елементом інноваційного розвитку ІТ-компаній в Україні. Це співпраця створює сприятливу атмосферу для обміну знаннями, ідеями та ресурсами, що стимулює творчий процес та сприяє виникненню новаторських рішень [14].

Партнерство з університетами дозволяє ІТ-компаніям мати доступ до актуальних наукових досліджень та талановитих студентів, які можуть приєднатися до команди на пізніших етапах своєї кар'єри. Співпраця з університетами також стимулює інноваційні ідеї та допомагає впроваджувати нові технології та методи розробки продуктів.

З іншого боку, партнерство зі стартапами дозволяє ІТ-компаніям бути на передній лінії інновацій. Стартапи зазвичай працюють над новаторськими ідеями та продуктами, і їхній досвід та енергія можуть бути вельми корисними для

великих компаній. Крім того, співпраця зі стартапами дозволяє ІТ-компаніям інвестувати в перспективні проекти та отримувати доступ до нових технологій та ринків [12].

У цілому, партнерство з університетами та стартапами допомагає ІТ-компаніям забезпечити стаке інноваційне зростання, розвивати нові ідеї та продукти, а також збільшувати свою конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Agile методологія стала не лише популярним, а й важливим інноваційним підходом у розвитку ІТ-компаній в Україні. Цей метод дозволяє здійснювати розробку програмного забезпечення швидше, ефективніше та більш гнучко, що відповідає вимогам сучасного ринку [25]. Agile підхід сприяє зменшенню часу до введення продукту на ринок, оскільки він передбачає розробку в невеликих ітераціях з чітко визначеними завданнями та короткими циклами розробки. Це дозволяє компаніям швидше реагувати на зміни на ринку та вимоги користувачів, вносячи відповідні зміни в продукт протягом розробки.

Також, Agile підхід сприяє покращенню комунікації та співпраці в команді. Завдяки регулярним зустрічам, звітам та взаємодії між учасниками проекту, усі члени команди можуть бути в курсі поточного стану проекту та швидше реагувати на виникаючі проблеми.

Крім того, Agile підхід сприяє підвищенню якості продукту, оскільки він передбачає постійний зворотний зв'язок та можливість вносити корективи на кожному етапі розробки. Це дозволяє уникнути виникнення серйозних проблем та помилок, які можуть виявитися на пізніших етапах розробки.

Фокус на розвиток людських ресурсів виявляється важливим інноваційним підходом у розвитку ІТ-компаній в Україні. Цей підхід визнає, що найбільшою цінністю компанії є її співробітники, і зосереджується на створенні умов для їхнього постійного розвитку та зростання [8].

Розвиток людських ресурсів включає в себе не лише професійну підготовку та навчання, а й стимулювання особистого розвитку та кар'єрного зростання співробітників. Компанії активно інвестують у навчальні програми, тренінги,

менторську підтримку та інші ініціативи, спрямовані на підвищення кваліфікації та компетентності своїх працівників [35].

Впровадження механізмів збору та аналізу даних стає важливим інноваційним підходом у розвитку IT-компаній в Україні. Цей підхід передбачає використання сучасних інструментів та технологій для збору, обробки та аналізу великих обсягів даних з метою отримання цінної інформації для прийняття стратегічних рішень [21].

Механізми збору та аналізу даних дозволяють компаніям ефективно використовувати великі обсяги інформації, які вони збирають з різних джерел, таких як веб-сайти, мобільні додатки, соціальні медіа, сенсори та інші. Шляхом обробки цих даних за допомогою алгоритмів машинного навчання та штучного інтелекту, компанії можуть отримати цінні інсайти щодо поведінки користувачів, тенденцій ринку, ефективності продуктів та багато іншого.

Збір та аналіз даних також дозволяють компаніям бути більш гнучкими та реагувати швидко на зміни на ринку. Завдяки регулярному моніторингу та аналізу даних, компанії можуть швидше виявляти нові тенденції, визначати потенційні проблеми та вчасно реагувати на них.

Крім того, впровадження механізмів збору та аналізу даних сприяє підвищенню ефективності бізнес-процесів. Аналіз даних допомагає ідентифікувати можливості для оптимізації та підвищення продуктивності, що в свою чергу призводить до збільшення конкурентоспроможності компанії та зниження витрат.

РОЗДІЛ 2 ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТВОРЕННЯ ФОП ДЛЯ ФРИЛАНСЕРСТВА В СФЕРІ ОСВІТИ

2.1 Аналіз ринку ІТ-послуг в Україні

ІТ-сектор України стрімко розвивається, привертаючи увагу як вітчизняних, так і міжнародних інвесторів. Завдяки високій кваліфікації ІТ-фахівців, конкурентоспроможним цінам і сприятливим умовам для розвитку технологічних стартапів, український ринок ІТ-послуг демонструє значний потенціал для зростання. Водночас цей ринок піддається впливу різноманітних макроекономічних факторів, які можуть як стимулювати, так і обмежувати його розвиток.

У цьому розділі ми проведемо детальний аналіз ринку ІТ-послуг в Україні, використовуючи PEST аналіз, щоб оцінити вплив політичних, економічних, соціальних та технологічних чинників (див. табл. 2.1). Цей підхід дозволить виявити основні тенденції та виклики, з якими стикаються учасники ринку, а також окреслити можливості для подальшого зростання та розвитку [46].

Таблиця 2.1 – PEST аналіз факторів що впливають на ринок ІТ-послуг в Україні

Політичні фактори (political)	Економічні фактори (economic)
<ul style="list-style-type: none"> – Законодавче регулювання – Державна підтримка – Міжнародні відносини – Повномасштабне вторгнення в Україну 	<ul style="list-style-type: none"> – Економічна стабільність – Інвестиції – Курс валют – Рівень заробітної плати
Соціальні фактори (social)	Технологічні фактори (technological)
<ul style="list-style-type: none"> – Рівень освіти – Трудова міграція – Популяризація ІТ – Соціальна мобільність 	<ul style="list-style-type: none"> – Інновації та дослідження – Інфраструктура – Цифровізація бізнесу – Кібербезпека

Розглянемо політичні фактори більш детально:

– *Законодавче регулювання.* У зв'язку з війною, український уряд прийняв низку законодавчих актів, спрямованих на посилення захисту інтелектуальної власності та даних. Це включає нові закони та поправки, які захищають ІТ-компанії та їхні активи. Прийнято законодавчі зміни, що дозволяють бізнесу, включаючи ІТ-компанії, працювати в умовах військового стану, зокрема спрощені процедури реєстрації, податкові канікули та інші заходи для підтримки бізнесу [32-33]. Також помітною є підтримка «Дія.City», ця ініціатива набула ще більшої важливості в умовах війни. Вона пропонує податкові пільги та інші привілеї для ІТ-компаній, що створює сприятливі умови для їх роботи та розвитку [31]. А також важливим є зростання кількості програм перекваліфікації військових та переселенців у сфері ІТ для забезпечення їхнього працевлаштування та інтеграції в економіку [34].

– *Міжнародні відносини.* Україна значно посилила співпрацю з Європейським Союзом, США та іншими західними країнами. Це включає спільні проекти у сфері ІТ, фінансову підтримку та технічну допомогу. А міжнародні санкції проти Росії створили нові можливості для українських ІТ-компаній, оскільки західні компанії шукають нових партнерів на тлі розриву відносин з російськими фірмами [23].

– *Повномасштабне вторгнення в Україну.* Війна значно вплинула на бізнес-клімат в Україні. Багато компаній були змушені переміщувати свої офіси, змінювати бізнес-моделі та адаптуватися до нових умов. Безперечно повномасштабне вторгнення призвело також до посилення заходів з кібербезпеки. ІТ-компанії працюють над захистом критичної інфраструктури та розробкою нових рішень для кіберзахисту.

Підтримка України міжнародною спільнотою та успіхи українських ІТ-компаній на глобальному ринку сприяють зміцненню позитивного іміджу України як технологічного хабу. Ці політичні фактори суттєво впливають на розвиток ІТ-сектору в Україні. Незважаючи на виклики, зумовлені війною, держава і бізнес знаходять нові можливості для росту та інтеграції в глобальний ринок, адаптуючись до змін та використовуючи нові підтримуючі заходи.

Розглянемо економічні фактори більш детально:

– *Економічна стабільність.* Економічна стабільність у країні значно залежить від рівня військових витрат та дефіциту бюджету. Зокрема, під час поточної ситуації, відбувається збільшення витрат на оборону, що включає закупівлю зброї, підтримку військових сил та інші пов'язані збройні витрати. Паралельно з цим, держава також змушена підвищувати витрати на соціальну підтримку, щоб допомогти населенню справлятися з економічними труднощами. Попри ці виклики, що створюють економічну нестабільність і стан невизначеності, ІТ-сектор залишається однією з найбільш стабільних і динамічно зростаючих галузей в країні.

– *Іноземні інвестиції.* Попит на українські ІТ-послуги зберігається, і міжнародні інвестори продовжують вкладати кошти в українські стартапи та ІТ-компанії, особливо в сферу кібербезпеки та технологій подвійного призначення. Також програма «Дія.City» сприяє залученню інвестицій [6].

– *Курс валют.* Війна спричинила значну волатильність курсу гривні, що впливає на прибутковість ІТ-компаній, особливо тих, що працюють на експорт. Це також створює певні ризики для інвесторів. Міжнародна фінансова допомога та кредити від МВФ, Світового банку та інших організацій допомагають стабілізувати валютний ринок [26].

– *Рівень заробітної плати.* ІТ-сектор продовжує пропонувати конкурентоспроможні заробітні плати, що робить його привабливим для молодих професіоналів і сприяє утриманню талантів всередині країни. Також багато українських ІТ-фахівців працюють на іноземні компанії, отримуючи оплату в іноземній валюті, що забезпечує стабільний дохід навіть у нестабільних економічних умовах [6].

Попри значні виклики, зумовлені повномасштабним вторгненням Росії, український ІТ-сектор демонструє високу стійкість і адаптивність. Позитивні зрушення в законодавстві, державна підтримка, залучення іноземних інвестицій і конкурентоспроможні заробітні плати створюють умови для подальшого розвитку ринку ІТ-послуг в Україні. Однак коливання курсу гривні та загальна економічна

нестабільність залишаються важливими факторами, які потребують постійної уваги.

Розглянемо соціальні фактори, що впливають на ринок ІТ-послуг в Україні після повномасштабного вторгнення Росії більш детально:

– *Рівень освіти.* Україна має сильні традиції в технічній освіті, що забезпечує висококваліфіковану робочу силу для ІТ-сектору. Війна стимулювала розвиток онлайн-освіти, що дозволяє людям здобувати нові знання та перекваліфікуватися, зокрема в ІТ-сфері [24].

– *Трудова міграція.* Військові дії та економічна нестабільність призвели до міграції ІТ-фахівців до безпечніших країн, але частина з них продовжує працювати на українські компанії віддалено.

– *Популяризація ІТ.* ІТ-сфера стає все більш популярною серед молоді через високі зарплати, можливості для кар'єрного зростання та міжнародні перспективи. Програми підтримки ІТ-освіти та популяризації технологій, такі як курси програмування та технологічні хаби, сприяють залученню нових кадрів [23].

– *Соціальна мобільність.* Збільшення можливостей для кар'єрного зростання, оскільки ІТ-сектор пропонує широкі можливості для професійного розвитку та підвищення кваліфікації. Можливість віддаленої роботи та гнучкий графік сприяють соціальній мобільності та підвищенню якості життя [36].

Соціальні фактори суттєво впливають на розвиток ІТ-сектору в Україні. Високий рівень освіти, популяризація ІТ-професій, можливості для перекваліфікації та гнучкі умови праці сприяють зростанню галузі навіть в умовах війни. Проте трудова міграція залишається викликом, який потребує стратегічного підходу для утримання та залучення талановитих фахівців.

Розглянемо технологічні фактори:

– *Інновації та дослідження.* Попри військові дії, державна підтримка та інвестиції в інноваційні проекти продовжують сприяти розвитку нових технологій та продуктів. Розвиток екосистеми стартапів у сфері ІТ сприяє появі нових ідей та технологій [40].

– *Інфраструктура.* Інвестиції в інфраструктуру та комунікаційні технології покращують доступність ІТ-послуг та сприяють розвитку ІТ-індустрії.

– *Цифровізація бізнесу.* Під впливом військових дій і в цілому розвитку підприємства прискорюють впровадження цифрових технологій для забезпечення бізнесу та оптимізації процесів. Відповідні урядові ініціативи спрямовані на розширення електронних державних сервісів, що стимулює розвиток електронного бізнесу [22].

– *Кібербезпека.* Військові дії можуть спровокувати зростання кібератак та кібершахрайства, що вимагає посилення заходів з кібербезпеки. Відповідно уряд та приватні компанії залучають інвестиції для підвищення захищеності інформаційних систем та даних.

Технологічні фактори продовжують відігравати ключову роль у розвитку ІТ-послуг в Україні навіть в умовах війни. Інновації, розвиток інфраструктури, цифровізація бізнесу та кібербезпека залишаються пріоритетами для української ІТ-індустрії, сприяючи її стійкості та конкурентоспроможності. Однак потрібно бути свідомими загроз кібербезпеці та забезпечити відповідні заходи захисту.

Протягом 2022 року національний банк України відзначав збільшення експорту вітчизняного ІТ-сектору на 400 мільйонів доларів США, що становить 5,8% порівняно з 2021 роком, до рівня 7,34 мільярдів доларів США. Це найбільше зростання після здобуття країною незалежності. Сектор ІТ майже наполовину складає весь експорт послуг. Працівники ІТ-сектору продемонстрували швидкість адаптації до перешкод, таких як перебої з електропостачанням, викликані російськими обстрілами. Навіть під час інтенсивних обстрілів і відключень електроенергії у листопаді-грудні експорт комп'ютерних послуг з України зріс проти жовтня, досягнувши максимальної інтенсивності. У грудні експорт досяг 751 мільйона доларів США, що було найбільшим показником з часу лютого 2022 року. Зростання експорту в ІТ-галузі прямо корелює з кількістю контрактів з угодами у послугах ІТ-компаній. Укладення нових угод українським компаніям зараз є викликом. Експерти прогнозують, що до кінця війни значних просувань із новими замовниками не буде [7, 13].

Розглянемо динаміку ІТ експорту в період з 2018 до 2023 рр. в Україні (подано на рис 2.1). Динаміка ІТ-експорту з 2018-го до 2023 року показує зростання обсягу експорту з 3,204 млрд доларів США в 2018 році до 6,727 млрд доларів США у 2023 році.

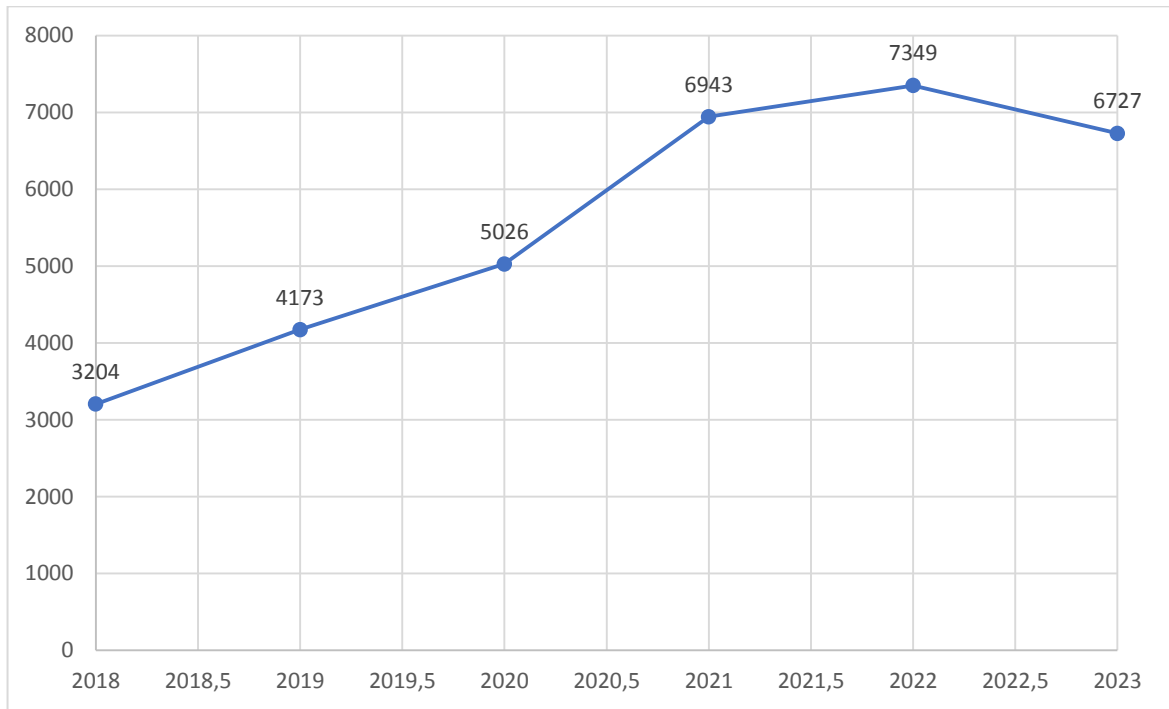


Рис. 2.1 – Динаміка ІТ-експорту з 2018-го до 2023 року в Україні (млрд доларів США) [26]

З 2018 по 2021 рік спостерігалось стабільне зростання експорту, з обсягом, що збільшувався в середньому на 1 млрд доларів США щорічно. Однак, у 2022 році відбулося незначне збільшення у порівнянні з попереднім роком, лише на 0,406 млрд доларів США.

У 2023 році спостерігається спад у порівнянні з 2022 роком, коли обсяг експорту склав 6,727 млрд доларів США, що на 0,622 млрд доларів США менше.

Після повномасштабного вторгнення в Україну з 24 лютого 2022 року можна спостерігати наступні наслідки для індустрії ІТ та експорту загалом:

– *Економічна та політична нестабільність.* Після вторгнення виникнула загальна нестабільність у країні, що вплинуло на інвестиції в галузь ІТ та змінило обсяги експорту. Наприклад, після вторгнення обсяг експорту ІТ послуг

з України зменшився з 7,349 млрд доларів США у 2022 році до 6,727 млрд доларів США у 2023 році.

– *Зменшення інвестицій.* Зменшення довіри з боку іноземних інвесторів та збільшення ризику може призвело до скорочення обсягів інвестицій у розвиток ІТ-сектору.

– *Потреба у нових стратегіях.* Компанії мають потребу шукати нові стратегії експорту, спрямовані на зменшення ризику в умовах військового конфлікту та політичної нестабільності. Наприклад, збільшення співпраці з країнами, які не мають геополітичних конфліктів.

Отже, після вторгнення склалася складна ситуація для галузі ІТ та експорту загалом, але в той же час можуть виникнути нові можливості для розвитку та адаптації.

Розглянемо динаміку обсягу ІТ-експорту в обсязі загального експорту товарів та послуг в Україні (подано на рис 2.2.).

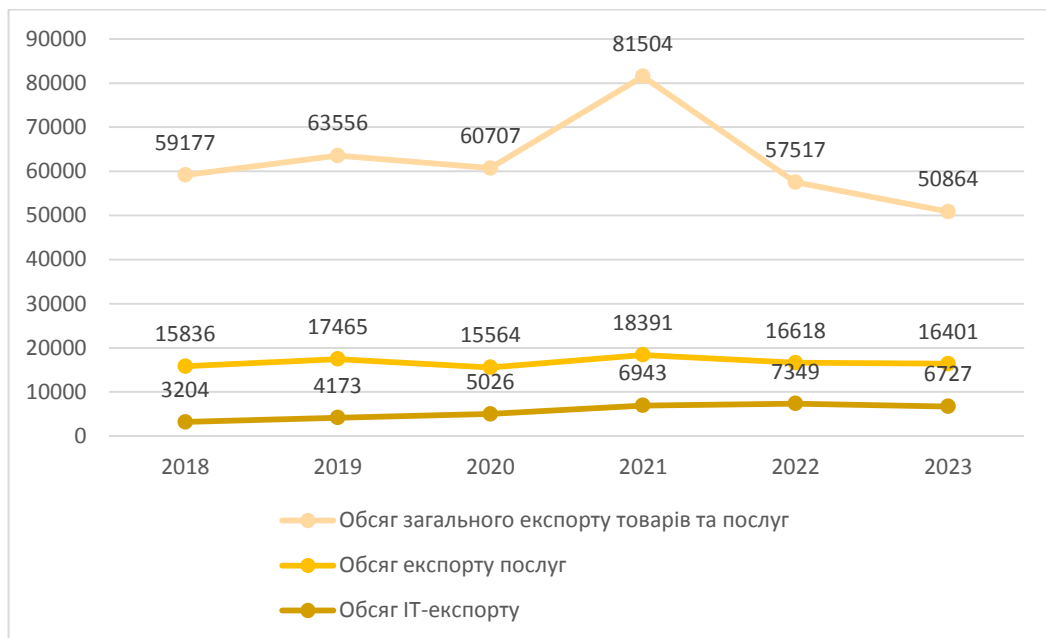


Рис. 2.2 – ІТ-експорт в обсязі загального експорту товарів та послуг в Україні з 2018 по 2023 рік (млн доларів США) [26]

Загальний обсяг експорту товарів та послуг вказує на загальну економічну активність України на міжнародних ринках. У 2021 році відбулося значне

зростання загального експорту, що може свідчити про загальний позитивний тренд в економіці. Проте, у 2022 та 2023 роках спостерігається спад. Обсяг експорту товарів та послуг скоротився з 59,177 млн доларів США у 2018 році до 50,864 млн доларів США у 2023 році.

Обсяг експорту послуг також показує тенденцію до зменшення. З 2018 по 2021 рік спостерігалось загальне зростання обсягу експорту послуг, проте у 2022 та 2023 роках відбулося скорочення з 15,836 млн доларів США у 2018 році до 16,401 млн доларів США у 2023 році.

Обсяг ІТ-експорту також відображає спад у 2023 році. Після пікового значення в 2022 році (7,349 млн доларів США), відбулося зменшення до 6,727 млн доларів США у 2023 році.

Причиною спаду обсягу експорту у всіх сферах може бути повномасштабне вторгнення в Україну від 24 лютого 2022 року. Це військове вторгнення призвело до загострення економічної та політичної ситуації в країні, що призвело до негативного впливу на експорт та інвестиційну активність. Зокрема, зростання ризику та нестабільності може призвести до зменшення обсягів експорту, втрати довіри з боку інвесторів та загальної спадної тенденції в економіці.

2.2 Переваги і недоліки створення ФОП для фрилансерської діяльності в сфері освіти

У сучасному світі, що стрімко змінюється, фрилансерська діяльність стає все більш популярною, зокрема в сфері освіти. Викладачі, репетитори, тренери та освітні консультанти все частіше обирають шлях самозайнятості, організовуючи власний бізнес як фізичні особи-підприємці (ФОП). Такий підхід дозволяє їм гнучко планувати свій робочий час, надавати індивідуальні освітні послуги та розширювати професійні можливості. Проте, як і будь-яка інша форма підприємницької діяльності, створення ФОП для фрилансерської діяльності в освіті має свої переваги і недоліки. У цьому розділі ми детально розглянемо основні аспекти, які варто враховувати при прийнятті рішення про відкриття ФОП

для роботи в освітньому секторі, та проаналізуємо, як ці фактори можуть вплинути на професійну діяльність і успіх підприємця. Розглянемо динаміку кількості ФОП в ІТ сфері України (подано на рис. 2.3).

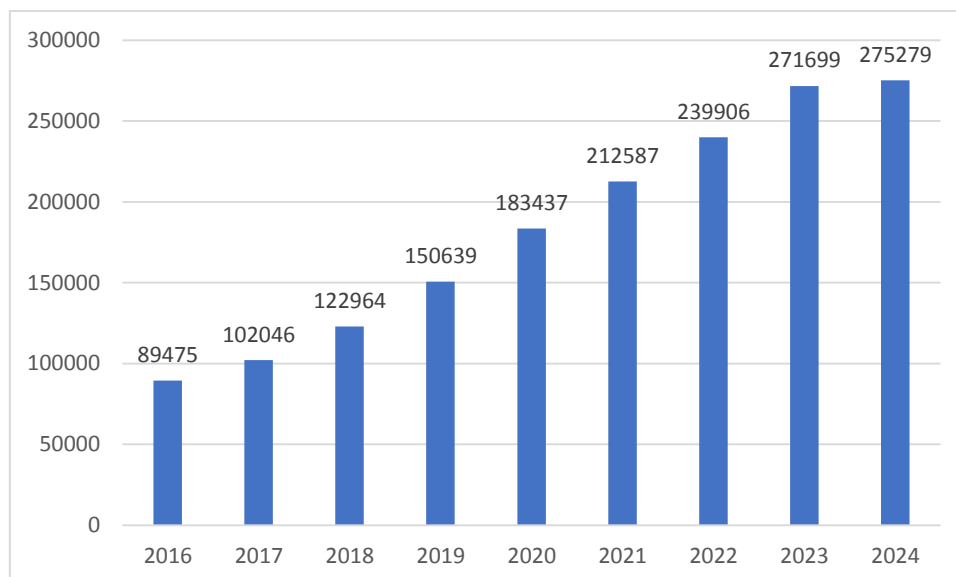


Рис. 2.3 – Динаміка кількості ФОП, одиниць, в ІТ сфері України в період з 2016 до 2024 року (на початок кожного року) [6]

З 2016 до 2024 року кількість ФОП в сфері ІТ України зросла на 185 804. Найбільший річний приріст був у 2019 році, коли кількість ФОП зросла на 27,68% що становить 22.50% від попереднього року. 2020 рік також показав значний приріст на 32,798 ФОП (21.77%).

Відсоткове зростання поступово зменшується після 2020 року. Станом на початок 2024 року приріст складає лише 3,58% ФОП, що становить 1.32% від попереднього року. Уповільнення темпів зростання, можливо, пов'язане з насиченням ринку, досягненням певного рівня стабільності, а також можливими зовнішніми економічними та політичними факторами.

Сильне зростання кількості ФОП може бути пов'язане з лібералізацією законодавства, розвитком ІТ-сектора, спрощенням процедур реєстрації та активним впровадженням підприємницької діяльності. Збільшення попиту на ІТ-послуги та розвиток технологічних стартапів стимулює відкриття нових ФОП у цій галузі. Спрощена система оподаткування третьої групи, яка дозволяє

зменшити адміністративні витрати та оптимізувати податкове навантаження, є особливо привабливою для ІТ-фахівців.

Фізична особа-підприємець (ФОП) може працювати в сфері освіти в різних ролях та форматах.

– *Надання освітніх послуг.* ФОП може працювати як викладач, тренер або консультант в різних галузях освіти. Це може включати викладання в університетах або школах, проведення навчальних семінарів, тренінгів або курсів, а також надання консультацій з певних предметів або навичок.

– *Розробка освітніх програм і матеріалів.* ФОП може створювати навчальні програми, курси, підручники, онлайн-уроки та інші освітні матеріали для використання в навчальних закладах або для індивідуального навчання.

– *Організація навчальних заходів.* ФОП може організовувати та вести навчальні заходи, такі як лекції, семінари, майстер-класи або навчальні програми для студентів, вчителів або професіоналів з різних галузей.

– *Проведення досліджень в області освіти.* ФОП може займатися дослідницькою роботою в галузі освіти, проводити аналіз тенденцій, розробляти нові методи навчання та досліджувати ефективність освітніх програм.

– *Надання послуг підтримки та консалтингу.* ФОП може працювати як консультант з питань освіти, надаючи поради та підтримку навчальним закладам, вчителям, батькам або студентам з питань навчання та розвитку.

Фізична особа-підприємець у ІТ-сфері України стає не лише популярною, а й відразу ж необхідною формою роботи для багатьох фахівців. Це не дивно, оглянувши динамічний розвиток технологій та стале зростання попиту на ІТ-послуги в усьому світі. Що саме робить ФОП таким привабливим вибором для фрілансерів у цій галузі?

По-перше, гнучкість та незалежність, які надає статус ФОП. Фізична особа-підприємець володіє своїм графіком роботи, вільно обирає проекти та може працювати з будь-якою точки світу, якщо він обирає роботу в онлайн-режимі.

По-друге, ринок ІТ-послуг у постійному русі. Запит на фахівців у цій галузі постійно зростає, оскільки бізнеси розуміють важливість цифрової трансформації. Тому ФОПам в ІТ-секторі завжди буде де розвиватися та заробляти.

По-третє, оплата праці. ІТ-фахівці мають можливість отримувати високу оплату за свою роботу, особливо якщо вони володіють спеціалізованими навичками або беруть участь у великих та складних проєктах.

Також, процес створення та управління ФОП в Україні є досить простим та швидким, що робить цей вибір ще більш привабливим для фахівців. Враховуючи всі ці чинники, не дивно, що ФОП в ІТ-сфері України стає найпопулярнішою формою роботи для багатьох талановитих спеціалістів.

Розглянемо основні переваги та недоліки ведення ФОП (подано в табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Аналіз переваг та недоліків створення ФОП для фрилансерської діяльності в сфері освіти

Переваги	Недоліки
Самостійність	Відповідальність
Фінансова незалежність	Адміністративні обов'язки
Гнучкість у виборі клієнтів і проєктів	Необхідність самостійного забезпечення клієнтів
Податкові переваги	Обмеженість ринку

Фізична особа-підприємець (ФОП) у сфері інформаційних технологій здебільшого відома своєю самостійністю, фінансовою незалежністю, гнучкістю у виборі клієнтів і проєктів, а також податковими перевагами. Це означає, що особа, яка має статус ФОП, має можливість самостійно керувати своєю роботою, вибирати клієнтів та проєкти, регулювати свій робочий графік і розвивати бізнес так, як вона вважає за краще. ФОП також може скористатися різними податковими перевагами, що дозволяє знизити податкове навантаження і збільшити фінансовий прибуток. Ці переваги роблять статус ФОП дуже привабливим для фахівців в сфері ІТ, які шукають більше незалежності, контролю та можливостей для особистого і професійного зростання.

Фізична особа-підприємець (ФОП) у сфері інформаційних технологій часто набуває великої фінансової незалежності. Це означає, що він має можливість заробляти гроші без необхідності залежати від зарплати, яка встановлюється великими компаніями. ФОП може самостійно визначати свої тарифи та умови роботи, що дозволяє йому отримувати доходи відповідно до його власних потреб і амбіцій.

Гнучкість у виборі клієнтів і проєктів є ще однією перевагою статусу ФОП в ІТ-сфері. ФОП може вільно вибирати клієнтів та проєкти, з якими він бажає співпрацювати, та встановлювати свої власні пріоритети. Це дозволяє йому зосередитися на роботі над проєктами, які відповідають його інтересам та експертизі, що в свою чергу забезпечує більшу задоволеність від роботи та більш високу ефективність.

Податкові переваги для фізичних осіб-підприємців (ФОП) у сфері інформаційних технологій є значною привабливістю цього статусу. Одна з основних переваг - це спрощена система оподаткування, яка дозволяє ФОПам сплачувати податки на спрощеній основі та зменшує податкове навантаження порівняно з іншими формами підприємницької діяльності.

Крім того, ФОПи мають можливість використовувати різні податкові режими, такі як єдиний податок на прибуток, що дозволяє спростити облік податків та знизити їх суму. Також існують різні пільги та знижки, які надаються ФОПам, зокрема щодо податків на додану вартість (ПДВ) та соціальних внесків.

Загалом, податкові переваги для ФОП у ІТ-сфері дозволяють зменшити фінансове навантаження та збільшити прибуток, що робить цей статус більш привабливим для фахівців у цій галузі.

Щодо недоліків, ФОП несе особисту відповідальність за всі фінансові та правові аспекти свого бізнесу. Це означає, що ФОП несе ризик фінансових втрат у випадку невдачі проєктів або проблем з клієнтами.

Також, ФОП повинен виконувати різноманітні адміністративні обов'язки, включаючи ведення обліку доходів та витрат, складання фінансових звітів,

сплачування податків та ведення бухгалтерського обліку. Це може вимагати часу та ресурсів і відволікати від основної діяльності.

У якості ФОП потрібно самостійно шукати та залучати клієнтів для свого бізнесу. Це означає, що необхідно мати навички маркетингу, продажу та ведення бізнесу, щоб забезпечити постійний потік роботи. Для деяких це може бути викликом, особливо на початковому етапі розвитку бізнесу. Ринок інформаційних технологій може бути конкурентним та насиченим. ФОП може зіткнутися з обмеженими можливостями розвитку бізнесу через велику кількість конкурентів та наявність вже усталених гравців на ринку. Це може ускладнити привернення нових клієнтів та забезпечення стабільного потоку доходів.

Хоча самостійність та незалежність можуть бути привабливими аспектами роботи як ФОП, важливо також усвідомити можливі труднощі, з якими він може зіткнутися, і бути готовими до їх вирішення. Важливо ретельно розглянути всі аспекти та ризики, перш ніж приймати рішення про статус ФОП у сфері ІТ.

Багато компаній в Україні обирають співробітництво через фізичних осіб-підприємців (ФОП) з кількох ключових причин. Перш за все, така форма співпраці дозволяє компаніям зменшити свої витрати на оплату праці. Наймання працівників через ФОП дозволяє уникнути сплати значних соціальних внесків та податків, які зазвичай пов'язані зі штатними працівниками. Це робить витрати на оплату праці більш передбачуваними та контрольованими.

Компанії можуть легше адаптуватися до змін у обсязі робіт або проектів, наймаючи ФОП на конкретні завдання або проекти, а не на постійну основу. Це особливо важливо у сфері інформаційних технологій, де проекти часто мають різну тривалість та вимоги до ресурсів. Завдяки такій гнучкості компанії можуть швидко масштабувати свої команди або скорочувати їх залежно від поточних потреб.

Важливим аспектом є також зменшення адміністративного навантаження. Наймання штатних працівників передбачає ведення кадрового обліку, розрахунку заробітної плати, соціальних виплат та інших адміністративних процедур.

Співпраця з ФОП значно спрощує ці процеси, оскільки підприємці самостійно займаються всіма податковими та адміністративними питаннями.

Крім того, співпраця з ФОП дозволяє компаніям залучати висококваліфікованих фахівців з вузькими спеціалізаціями. На ринку праці часто важко знайти таких спеціалістів на постійну основу, тоді як ФОП пропонують свої послуги на тимчасовій основі або для виконання конкретних завдань. Наприклад розробка навчальної програми тощо.

Таким чином, співпраця через ФОП в ІТ-сфері України забезпечує компаніям значну економічну вигоду, гнучкість у управлінні ресурсами, зменшення адміністративного навантаження та можливість залучення висококваліфікованих спеціалістів. Це робить такий формат співпраці надзвичайно привабливим для багатьох компаній у сучасних умовах ринку.

2.3 Аналіз витрат на створення та підтримку ФОП

Створення та утримання фізичної особи підприємця (ФОП) вимагає уважного розрахунку фінансових засобів, що включають в себе як витрати на початкове відкриття бізнесу, так і регулярні витрати на його функціонування. В даному розділі проводиться аналіз різноманітних аспектів витрат, які стосуються процесу створення та подальшої підтримки ФОП, включаючи, але не обмежуючись, витрати на реєстрацію, адміністративні послуги, оподаткування та інші необхідні витрати.

Реєстрація фізичної особи підприємця (ФОП) має кілька цілей і важливих переваг [29]:

- Реєстрація ФОП дозволяє здійснювати комерційну або професійну діяльність законно. Це важливо для того, щоб уникнути правових проблем та штрафів за нелегальну підприємницьку діяльність.

- Реєстрація дозволяє відокремити фінансові зобов'язання підприємця від його особистих фінансів. Це важливо для забезпечення захисту особистого майна у випадку банкрутства або юридичних проблем підприємства.

– Реєстрація ФОП є основою для сплати податків. Після реєстрації ФОП отримує ідентифікаційний номер платника податків, який використовується при поданні податкових декларацій та сплаті податків.

– Реєстрація може дати доступ до різних прав та привілеїв, таких як доступ до кредитів, участь у державних закупівлях, укладання договорів з іншими юридичними особами тощо.

– Реєстрація ФОП може сприяти підвищенню довіри до вашого бізнесу серед клієнтів, партнерів та інвесторів, оскільки це свідчить про вашу серйозність і законність.

У цілому, реєстрація ФОП є важливим кроком для будь-якої особи, яка бажає розвивати власний бізнес, забезпечуючи законність, фінансову відповідальність та доступ до різних пільг та правових захистів.

Процес реєстрації фізичної особи-підприємця в Україні та отримання витягу з реєстру тепер став ще простішим завдяки різноманітним державним онлайн-сервісам. Тепер його можна пройти самостійно та абсолютно безкоштовно, без залучення сторонніх осіб. Ось укорочений опис процесу [30]:

1. Вибрати КВЕДи та групу єдиного податку (ЄП) для проведення бізнесу.
2. Подати заявку на реєстрацію та перехід на єдиний податок (за необхідності).
3. Отримати виписку в Центрі надання адміністративних послуг (ЦНАП) в Україні або через онлайн-сервіс.
4. Подати в державну податкову службу (ДПС) заявку на витяг із реєстру платників ЄП протягом 10 днів після отримання виписки із ЦНАП.
5. Очікувати готовий витяг від ДПС через 10 днів після подання заявки.
6. Згенерувати електронний цифровий підпис (ЕЦП) онлайн або отримати його в акредитованому центрі сертифікації ключів.
7. Відкрити рахунок у будь-якому зручному банку.

Це все, що потрібно зробити для проходження процесу реєстрації.

Фізична особа-підприємець (ФОП) несе різні види витрат, пов'язаних зі своєю підприємницькою діяльністю, наприклад:

– *Податки.* ФОП повинен сплачувати податки згідно з законодавством України. Це може включати єдиний податок, податок на прибуток, податок на додану вартість (ПДВ), податок на нерухомість тощо.

– *Обов'язкові внески.* ФОП також зобов'язаний сплачувати обов'язкові внески, такі як єдиний внесок соціального захисту (ЄСВ) або внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

– *Витрати на матеріали та послуги.* ФОП може нести витрати на закупівлю матеріалів, інструментів, послуг з обслуговування, оренду приміщень тощо, залежно від специфіки його бізнесу.

– *Витрати на заробітну плату.* Якщо у ФОП є співробітники, він має сплачувати їм зарплату та пов'язані з цими витрати, такі як податки та страхові внески.

– *Витрати на рекламу та маркетинг.* ФОП може витратити гроші на рекламні кампанії, маркетингові дослідження, створення веб-сайтів тощо для просування своїх товарів або послуг.

– *Витрати на освіту та професійний розвиток.* ФОП може інвестувати у свій професійний розвиток, відвідуючи курси, семінари або навчальні програми, що допомагають покращити його навички та знання в обраній сфері.

Це лише кілька прикладів витрат, які може нести ФОП. Вони можуть значно варіюватися в залежності від конкретної сфери діяльності та обставин бізнесу.

Розглянемо які витрати несе кожна з груп ФОП [30, 47]:

Група 1. Це категорія ФОП з обмеженим обсягом доходу. Максимальна сума доходу за рік для цієї групи обмежена і становить 167 розмірів мінімальної заробітної плати, що на 1 січня 2024 року дорівнює 1 185 700 грн. Такі підприємці сплачують єдиний податок (ЄП) за ставкою, яка становить не більше 10% від прожиткового мінімуму, що складає 302,80 грн з 1 січня 2024 року. Також вони зобов'язані сплачувати єдиний внесок соціального захисту (ЄСВ) за ставкою, що

не менше 22% від мінімальної заробітної плати, яка з 1 квітня 2024 року складає 1760 грн на місяць і сплачується щоквартально.

Група 2: Це ФОП з середнім обсягом доходу. Максимальна сума доходу за рік для цієї групи становить 834 розміри мінімальної заробітної плати, що на 1 січня 2024 року дорівнює 5 921 400 грн. Вони також сплачують єдиний податок за ставкою не більше 20% від мінімальної заробітної плати, яка з 1 квітня 2024 року становить 1600 грн. Щодо ЄСВ, вони сплачують ту ж саму ставку, що і перша група, тобто 22% від мінімальної заробітної плати, з 1 квітня 2024 року це 1760 грн на місяць, сплачувані щоквартально.

Група 3. У цій групі враховуються Платники ПДВ та Неплатники ПДВ. Максимальна сума доходу за рік для обох категорій складає 1167 розмірів мінімальної заробітної плати, що на 1 січня 2024 року дорівнює 8 285 700 грн. Платники ПДВ сплачують єдиний податок у розмірі 3% від доходу, а Неплатники ПДВ – у розмірі 5%. Щодо єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ), обидві категорії сплачують ту саму ставку, що і попередні групи, тобто не менше 22% від мінімальної заробітної плати, з 1 квітня 2024 року це 1760 грн на місяць, сплачувані щоквартально.

Група ФОП обирається з урахуванням очікуваного рівня доходу та специфіки підприємницької діяльності.

Створення та утримання фізичної особи підприємця (ФОП) потребує ретельного фінансового планування. Хоча процес реєстрації ФОП став більш доступним завдяки онлайн-сервісам, все ж потрібно уважно розглядати витрати, включаючи податки, обов'язкові внески та інші витрати. Різні групи ФОП мають свої обмеження доходу та ставки оподаткування, що визначає їх фінансову стратегію.

РОЗДІЛ 3 ОСНОВНІ ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ МАЛИХ ІТ-КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

3.1 Перспективи розвитку малого бізнесу у сфері ІТ в Україні

Розвиток малого бізнесу у сфері інформаційних технологій в Україні в останні роки привертає все більше уваги як з боку держави, так і з боку підприємців та інвесторів. ІТ-галузь в країні постійно зростає, стаючи однією з найбільш перспективних та інноваційних галузей економіки. Відкритість до інновацій, доступність технологій та талановитий кадровий потенціал роблять Україну відмінним місцем для розвитку ІТ-бізнесу, зокрема для малих підприємств [17].

Під час аналізу перспектив розвитку малого ІТ-бізнесу, одним з найефективніших інструментів є SWOT-аналіз (див табл. 3.1). Він дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони бізнесу, а також виявити можливості для розвитку та потенційні загрози. SWOT-аналіз є важливим інструментом стратегічного планування, що допомагає підприємствам визначити свої конкурентні переваги та уникнути можливих ризиків [46].

Таблиця 3.1 –SWOT аналіз перспектив розвитку малого бізнесу в сфері ІТ

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> – Талановитий кадровий потенціал. – Низькі витрати на робочу силу. – Розвинена ІТ-інфраструктура. 	<ul style="list-style-type: none"> – Політична та економічна нестабільність – Висока конкуренція на ринку – Недостатня захищеність інтелектуальної власності.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> – Зростання глобального попиту – Інновації та дослідження – Розвиток стартап-екосистеми 	<ul style="list-style-type: none"> – Конкуренція з-за кордону – Кіберзагрози – Податкові та правові ризики

Щоб максимально використовувати сильні сторони і мінімізувати вплив слабких сторін, варто прийняти такі стратегії:

– *Максимальне використання талантів.* Розробка програм набору, навчання та розвитку для привертання та утримання найбільш обізнаних та талановитих спеціалістів в галузі ІТ. Залучення висококваліфікованих працівників дозволить підвищити продуктивність та якість виробництва.

– *Оптимізація витрат на робочу силу.* Використання ефективних методів управління ресурсами та забезпеченням оптимального використання робочої сили. Це може включати автоматизацію рутинних процесів, впровадження гнучких графіків роботи та застосування системи стимулювання та мотивації працівників [38].

– *Використання розвиненої ІТ-інфраструктури.* Залучення інноваційних технологій та розробка продуктів на їх основі для покращення ефективності та конкурентоспроможності компанії. Використання передових ІТ-рішень дозволить підвищити продуктивність роботи, знизити витрати та покращити обслуговування клієнтів.

SWOT-аналіз перспектив розвитку малого бізнесу в сфері ІТ в Україні відображає складний, але перспективний контекст, у якому опиняються підприємства цього сектору. Незважаючи на внутрішні та зовнішні виклики, є значні можливості для успішного розвитку. Талановитий кадровий потенціал та доступність ІТ-інфраструктури є сильними сторонами, які можуть допомогти підприємствам досягти конкурентних переваг. Однак політична та економічна нестабільність, конкуренція на ринку та недостатня захищеність інтелектуальної власності відображають слабкі сторони, які потребують уваги та вирішення.

Можливості для розвитку малого ІТ-бізнесу в Україні включають зростання глобального попиту на ІТ-послуги, можливості для інновацій та розвитку стартап-екосистеми. Щоб розумно використати можливості можна реалізувати наступні стратегії [16, 18]:

1. *Ефективна міжнародна експансія.* Використання зростання глобального попиту як можливості для розширення бізнесу на міжнародному ринку. Розробка стратегій експорту ІТ-послуг та продуктів, а також партнерство з

міжнародними компаніями, дозволить підприємствам використовувати нові ринки та розширювати свої можливості для зростання.

2. *Інвестування в інновації.* Зосередження зусиль на дослідженнях та розробках нових продуктів та технологій, які задовольняють потреби зростаючого ринку. Інвестування в інноваційні проекти дозволить підприємствам бути на передовій технологічного прогресу та забезпечить їхню конкурентоспроможність на майбутніх ринках [37].

3. *Підтримка стартапів та розвиток екосистеми.* Активна участь у розвитку стартап-екосистеми, включаючи підтримку молодих компаній, інкубаторів та акселераторів. Співпраця зі стартапами дозволить використовувати їхні ідеї та потенціал для впровадження новаторських рішень та розширення бізнесу.

Ключова думка полягає в тому, що розвиток малого бізнесу в ІТ-сфері в Україні потребує інтегрованого та стратегічного підходу, зосередженого на максимізації переваг та мінімізації ризиків, щоб використовувати весь потенціал цього перспективного сектору економіки.

Найбільшим стримуючим фактором для розвитку малого бізнесу в сфері ІТ в Україні може стати геополітична нестабільність, зокрема повномасштабне вторгнення в Україну з боку Росії, яке сталося з 24 лютого 2022 року. Це подія створила серйозні загрози для економічного розвитку країни та підприємницької активності, зокрема в сфері інформаційних технологій.

Повномасштабне вторгнення призвело до зниження інвестиційного клімату в Україні та втрати довіри з боку міжнародних партнерів. Нестабільність та загроза безпеці можуть змусити інвесторів утриматися від вкладень у малі підприємства, зокрема в сфері ІТ, через ризик втрати капіталу та недостатню гарантію стабільності бізнесу [20].

Повномасштабне вторгнення також призвело до порушення інфраструктури, зокрема мережі зв'язку та даних, що є критично важливим для ІТ-підприємств. Знищення або пошкодження інфраструктури може значно ускладнити роботу

бізнесу та знизити його конкурентоспроможність через втрату доступу до необхідних ресурсів та послуг.

Окрім того, повномасштабне вторгнення призвело до зменшення попиту на інформаційні технології з боку внутрішнього ринку, оскільки економічна нестабільність та зростаюча напруга можуть змусити компанії зволікати з технологічними інвестиціями та витратами на ІТ-послуги.

У цьому контексті, урядові та громадським організаціям необхідно активно працювати над забезпеченням безпеки бізнесу в сфері ІТ та розробкою стратегій виходу з кризової ситуації, а також створенням стимулів та програм підтримки для малих ІТ-підприємств, спрямованих на збереження бізнесу та стимулювання його розвитку в умовах геополітичної нестабільності.

Отже, створення сприятливого правового середовища є ключовим кроком для розвитку малого бізнесу в сфері ІТ в Україні. Уряд може розробити та впровадити спеціальні програми та законодавчі акти, які сприяють створенню та розвитку малих ІТ-підприємств, включаючи спрощення процедур реєстрації бізнесу та створення спеціальних пільг для цих компаній. Паралельно з цим, підтримка освіти та підготовка кадрів стає важливою, оскільки доступна та якісна освіта в галузі ІТ може забезпечити потрібні навички та знання для розвитку малого бізнесу. Уряд та приватні компанії можуть спільно працювати над створенням програм навчання, стипендій та підтримки студентів та молодих спеціалістів. Крім того, створення інкубаторів та просторів співпраці може сприяти обміну досвідом, розвитку інноваційних ідей та підтримці стартапів, що дозволить малим ІТ-підприємствам використовувати доступні ресурси та отримувати необхідну експертну підтримку для розвитку свого бізнесу. Такі кроки можуть створити сприятливе середовище для розвитку малого бізнесу в сфері ІТ в Україні, що забезпечить підприємствам необхідні умови для успішної діяльності та конкурентоспроможності.

3.2 Практичні рекомендації для стабільного функціонування ФОП у сфері освітніх ІТ-послуг

У сучасному світі, наукові дослідження відіграють ключову роль у розвитку різних галузей. Високий рівень конкуренції та постійні зміни вимагають постійного оновлення знань та підходів. У цьому контексті, особливе значення мають дослідження, спрямовані на вдосконалення стратегій функціонування підприємств, особливо у таких інноваційних сферах, як освітні інформаційні технології (ІТ).

В наш час сфера освітніх ІТ-послуг стає все більш важливою та швидкозмінною. У цьому контексті, наукові дослідження, присвячені стабільному функціонуванню ФОП (фізичних осіб-підприємців) у даній сфері, набувають особливого значення.

Основні рекомендації для стабільного функціонування ФОП у сфері освітніх ІТ-послуг [14-15]:

- Орієнтування на попит;
- Якість навчання;
- Ефективний маркетинг;
- Партнерство з компаніями;
- Фокус на інновації;
- Підтримка клієнтів.

Орієнтування на попит є однією з ключових стратегій для успішного функціонування підприємства, особливо в галузях, де конкуренція висока, а швидкі зміни вимагають постійного вдосконалення. У контексті сфери освітніх ІТ-послуг це стає ще більш важливим, оскільки технології швидко розвиваються, а вимоги ринку змінюються. Передбачає дослідження та розуміння потреб цільової аудиторії. Це означає, що підприємство повинно провести аналіз ринку, визначити потреби та очікування своїх клієнтів у сфері освітніх ІТ-послуг. Для цього можуть використовуватися різноманітні методи дослідження, такі як опитування, фокус-групи, аналіз трендів ринку тощо.

Після визначення потреб аудиторії підприємство повинно створити продукти або послуги, які відповідають цим потребам. Це може означати розробку курсів з конкретних тем, які є актуальними для клієнтів, або навіть індивідуалізовані програми навчання, які враховують різний рівень підготовки аудиторії.

Крім того, орієнтування на попит передбачає постійне відстеження змін в потребах ринку та реагування на них. Це означає, що підприємство повинно бути готове до швидкого впровадження нових продуктів або змін у існуючих, якщо це вимагається ринком.

Забезпечення високої *якості навчання* у сфері освітніх IT-послуг є критичним для успіху будь-якого навчального закладу чи підприємства. Оскільки інформаційні технології швидко розвиваються, важливо постійно оновлювати курси та навчальні програми, щоб вони відповідали найсучаснішим тенденціям і потребам ринку.

Перш за все, необхідно вести постійний моніторинг та аналіз технологічних тенденцій у галузі IT. Це означає слідкувати за оновленнями програмного забезпечення, вивчати нові технології та методи розробки програмного забезпечення, а також аналізувати вимоги ринку та очікування студентів та працедавців.

Далі, важливо розробляти курси та навчальні програми з урахуванням різних рівнів підготовки учнів. Наприклад, можна пропонувати початкові курси для початківців, середні курси для тих, хто вже має базові знання в галузі, і складніші програми для досвідчених фахівців, які хочуть поглибити свої знання.

Крім того, важливо використовувати різноманітні методи навчання, щоб підходити до різних типів студентів. Наприклад, можна використовувати лекції, практичні вправи, відеоуроки, вебінари та інтерактивні онлайн-курси. І не менш важливою є постійна зворотна зв'язок зі студентами та оцінка якості навчання. Це допомагає виявляти слабкі місця в програмах навчання та вчасно вносити відповідні зміни.

Ефективний маркетинг в освітній сфері ІТ - це важлива складова успіху, що передбачає ретельне вивчення цільової аудиторії та здатність до користування різноманітними інструментами комунікації для просування власних послуг. У сучасному цифровому світі ключове значення має присутність на соціальних мережах, де активність у публікаціях цікавого та привабливого контенту дозволяє привернути увагу аудиторії та підтримувати зв'язок з нею [39, 43].

Запуск власного блогу та проведення вебінарів стають необхідною складовою стратегії, що дозволяє ділитися експертними знаннями та корисними матеріалами, тим самим підвищуючи свою експертизу в очах цільової аудиторії [44]. Брати участь у конференціях, семінарах та галузевих подіях не лише розширює професійні контакти, але й дозволяє прямо демонструвати свої послуги та засвідчувати свою компетентність перед потенційними клієнтами. Загалом, ці стратегії не лише допоможуть привернути увагу до вашого бізнесу в ІТ-спільноті, але й сприятимуть залученню нових клієнтів та підвищенню його конкурентоспроможності на ринку.

Партнерство з ІТ-компаніями або стартапами є важливим стратегічним кроком для розвитку вашого бізнесу у сфері освітніх ІТ-послуг. Такі партнерства можуть дозволяють [12]:

- Розширити аудиторію, відповідно отримати доступ до їхньої клієнтської бази. Це допоможе привернути нових клієнтів та розширити свою аудиторію.
- Мати доступ до новітніх технологій та інструментів, що може покращити якість вашого навчання та привернути більше учнів.
- Спільну розробку курсів, стажувань або проектів. Це дозволить вам поєднати свої знання та ресурси з ресурсами вашого партнера, щоб створити ще більш цікаві та корисні навчальні програми.
- Відкрити для нові можливості для розвитку та росту вашого бізнесу. Наприклад, можна отримати можливість проводити курси для співробітників партнерської компанії або брати участь у спільних проектах.

В цілому такі партнерства дозволять вам розширити свою аудиторію, мати доступ до новітніх технологій та спільно розробляти цікаві та корисні навчальні програми.

Фокус на інновації є визначальним елементом успіху в сфері освітніх ІТ-послуг. Швидкі темпи технологічного розвитку створюють постійну потребу в оновленні та адаптації, що робить бізнес більш конкурентоспроможним та привабливим для учнів [21]. Зберігаючи активний фокус на інноваціях, означає стати привабливим вибором для тих, хто прагне освоїти передові технології та здобути актуальні навички.

Адаптація курсів до актуальних тем - це ключовий момент у забезпеченні ефективності навчального закладу. Інвестування в розробку курсів з найбільш важливих та затребуваних напрямків ІТ-технологій допоможе зберегти конкурентоспроможність та привернути більше учнів.

Підтримка клієнтів є важливою частиною бізнесу в сфері освітніх ІТ-послуг. Вона допомагає зберігати та приваблювати клієнтів, створюючи позитивне враження про ваш бізнес. Важливо надавати швидку, професійну та персоналізовану підтримку, реагувати на їхні потреби та пропозиції, а також постійно покращувати ваші послуги на основі отриманого зворотного зв'язку.

Наведені вище практичні рекомендації спрямовані на створення стабільного фундаменту для успішного функціонування ФОП у сфері освітніх ІТ-послуг. Шляхом стратегічного планування, забезпечення високої якості навчання, ефективного маркетингу, партнерства з компаніями та підтримки клієнтів можна досягти успіху та забезпечити сталість у розвитку бізнесу.

ВИСНОВКИ

Малий бізнес у ІТ-сфері є різноманітним і охоплює різні галузі, включаючи розробку програмного забезпечення, веб-розробку, консультування з ІТ-питань, а також надання освітніх послуг, таких як курси з програмування, веб-дизайну та інші. Однією з основних переваг малого бізнесу в ІТ секторі в Україні є те, що діюча спрощена система оподаткування сприяє зменшенню фінансових та адміністративних тягот цих підприємств.

У малому бізнесі в ІТ-сфері застосовуються різні стратегії розвитку включають такі підходи як стратегія проникнення на ринок, розвитку ринку, товару та диверсифікації.

Інноваційний підхід у розвитку ІТ-компаній передбачає впровадження новаторських технологій, підходів або продуктів, що дозволяє підприємствам відзначатися на ринку і відповідати на зростаючі потреби та вимоги клієнтів. Інновації можуть включати в себе впровадження штучного інтелекту, великих даних та інших передових розробок, що допомагають компаніям підтримувати конкурентоспроможність і забезпечувати стабільний розвиток.

Попри економічну нестабільність і спад загального експорту товарів та послуг в Україні через повномасштабне вторгнення з 24 лютого 2022 року, ІТ-сектор демонструє стійке зростання. ІТ-експорт зріс з 3,204 млрд доларів США у 2018 році до 7,349 млрд доларів США у 2022 році, після чого зменшився до 6,727 млрд доларів США у 2023 році. Це зростання пояснюється високим попитом на ІТ-послуги, міжнародною орієнтацією галузі та можливістю дистанційної роботи. Кількість ФОП в ІТ зростає на 185 804 одиниць з 2016 до 2024 року, що свідчить про привабливість та стійкість сектору навіть в умовах кризи і війни.

Витрати на створення та підтримку ФОП значно варіюються в залежності від обраної групи ФОП та виду його діяльності. Наприклад, рівень оподаткування, обсяг обов'язкових внесків, потреба у рекламі та маркетингу, а також витрати на матеріали, послуги та освіту можуть бути різними для різних видів підприємницької діяльності. Проте, важливою перевагою є те, що на реєстрацію

ФОП можна здійснити безкоштовно завдяки різноманітним онлайн-сервісам та державним програмам, що спрощують цей процес. Це дозволяє підприємцям значно знизити початкові витрати та швидко розпочати свою підприємницьку діяльність.

SWOT аналіз малого бізнесу в ІТ показує, що хоча є потужність у талановитому персоналі та розвиненій інфраструктурі, існують виклики, такі як політична нестабільність та висока конкуренція. Однак, можливості для зростання та інновацій є значними, але потребують уваги до кіберзагроз та правових ризиків.

Практичні рекомендації для стабільного функціонування ФОП у сфері освітніх ІТ-послуг включають орієнтування на попит, забезпечення високої якості навчання, ведення ефективного маркетингу, укладання партнерських угод з компаніями, акцент на інноваціях та надання підтримки клієнтам. Ці стратегії допомагатимуть забезпечити успішну діяльність та розвиток у сфері освітніх ІТ-послуг для ФОП.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV : станом на 8 берез. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 25.05.2024).
2. Гетьман О. Економіка підприємства : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр учб. літ., 2019. 488 с. URL: [http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2275/1/Гетьман%20О.О.,%20Шаповал%20В.М.%20Економка%20пдпримства%20\(2009\).pdf](http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2275/1/Гетьман%20О.О.,%20Шаповал%20В.М.%20Економка%20пдпримства%20(2009).pdf) (дата звернення: 25.05.2024).
3. Матусова О. Сутність і класифікація малого сільського підприємництва. / *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 1. С. 12–17. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=pirpr_2016_1_4 (дата звернення: 25.05.2024).
4. Волощук Н. Теоретичні підходи до дослідження сутності категорії малого підприємництва. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. Т. 2, № 2. С. 13–17. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=nvmdue_2015_2\(2\)__4](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=nvmdue_2015_2(2)__4) (дата звернення: 25.05.2024).
5. Білорус О. Фінансові та грошово-кредитні чинники інвестиційно-інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу. *Банківська справа*. 2014. № 1. С. 14–18.
6. Редакція DOU. Скільки айтівців в Україні: лише +1,3% ІТ-ФОПів за рік, жінки частіше відкривали ФОП, а чоловіки – закривали. *DOU*. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/how-many-devs-in-ukraine-2024/> (дата звернення: 26.05.2024).
7. Дудко В. Український ІТ-експорт досяг у 2022 році рекордних \$7,3 млрд. Чому це насправді не дуже добра новина – Forbes.ua. *Forbes.ua*. URL: <https://forbes.ua/innovations/ukrainskiy-it-eksport-dosyag-u-2022-rotsi-rekordnikh-73-mlrd-chomu-tse-naspravdi-ne-duzhe-dobra-novina-31012023-11420> (дата звернення: 27.05.2024).
8. Алярова А. Розвиток технологій менеджменту персоналу в ІТ-сфері. *Економіка і організація управління*. 2022. № 3. С. 135–145. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2022.3.14> (дата звернення: 27.05.2024).
9. Барвінок В. Ю. Сучасні тренди та проблеми ІТ-сектора в Україні: підготовка та міграція ІТ-фахівців. *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 4. С. 90–102. URL: https://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_47/Veronika_Y_BarvinokCu

urrent_trends_and_problems_of_the_IT_sector_in_Ukraine_training_and_migration_of_IT_professionals.pdf (дата звернення: 26.05.2024).

10. Боліла С. Ю. Роль інформаційних технологій та цифрових інструментів в умовах війни та післявоєнного відновлення економіки України. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2023. № 16. С. 265–275. URL: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.35> (дата звернення: 27.05.2024).

11. Грод І. М., Федчишин О. М. Особливості і стадії розвитку цифровізації сфери освіти. *Підготовка майбутніх учителів фізики, хімії, біології та природничих наук в контексті вимог Нової української школи* : Матеріали V Міжнар. науково-практ. конф., м. Тернопіль, 10 трав. 2023 р. С. 41–43. URL: http://dSPACE.tnpu.edu.ua/bitstream/123456789/28853/1/8_Grod_Fedchushun.pdf (дата звернення: 26.05.2024).

12. Захарова О. В., Настенко О. Р. Стратегічне партнерство бізнесу та освіти як умова активізації розвитку ІТ-сфери України. *Економіка і організація управління*. 2023. № 1. С. 5–15. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2023.1.1> (дата звернення: 27.05.2024).

13. Статистика зовнішнього сектору. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення: 27.05.2024).

14. Захарова О., Проданова Л. Потенціал вищої освіти України у підготовці конкурентоспроможних ІТ-фахівців для повоєнного відновлення економіки країни. *Інформаційні технології в освіті, науці і техніці* : Тези доп. VI Міжнар. науково-практ. конф., м. Черкаси, 4 трав. 2022 р. С. 19–201.

15. Кулявець В. Г., Орехов М. О., Петренко С. Л. Напрями трансформацій управління ефективністю бізнес-процесів в умовах диджиталізації. *Економіка і організація управління*. 2023. № 4. С. 92–98. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2023.4.10> (дата звернення: 27.05.2024).

16. Міца В. В. Малий бізнес як суб'єкт економічної системи регіону. *Науковий вісник Ужгородського національного університету* ♦. 2018. № 20. С. 123–126. URL: http://www.visnyk-ekonom.uzhnu.uz.ua/archive/20_2_2018ua/28.pdf (дата звернення: 26.05.2024).

17. Назаренко І. Л., Ткаченко Ю. В. Стан і перспективи розвитку ІТ сфери в період війни. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2023. № 81-82. С. 59–67. URL: <https://doi.org/10.18664/btie.81-82.287170> (дата звернення: 27.05.2024).

18. Пригодюк О. М. Національні економічні інтереси України в парадигмі змін управлінської безпеки в умовах інформаційної економіки. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2023. № 17. С. 80–84. URL: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.17.11> (дата звернення: 27.05.2024).

19. Проданова Л. В., Томчук О. В. Економічна політика підтримки розвитку ІТ-сфери. *Економіка і організація управління*. 2023. № 1. С. 45–60. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2023.1.5> (дата звернення: 27.05.2024).

20. Різник Д. Інвестиційна діяльність в Україні після повномасштабного вторгнення в Україну. *Економіка та суспільство*. 2023. № 48. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-60> (дата звернення: 26.05.2024).

21. Хаджинов І. В., Іщук А. Є. Вплив сучасних процесів цифровізації на бізнес та його менеджмент. *Економіка і організація управління*. 2023. № 4. С. 72–81. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2023.4.8> (дата звернення: 27.05.2024).
22. Якименко А. І., Габрусєв В. Ю. Розвиток професійних компетенцій у сфері інформаційних технологій. «Сучасні цифрові технології та інноваційні методики навчання: досвід, тенденції, перспективи»: VII Міжнар. науково-практ. Інтернет-конф., м. Тернопіль, 8 листоп. 2023 р. URL: <http://dSPACE.tnpu.edu.ua/bitstream/123456789/31548/1/Yakymenko.pdf> (дата звернення: 26.05.2024).
23. Khomenko I., Khomenko O. Peculiarities of the IT industry in Ukraine: current state and development prospects. *Problems and prospects of economics and management*. 2023. No. 2(34). P. 143–153. URL: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-2\(34\)-143-153](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-2(34)-143-153) (date of access: 27.05.2024).
24. Sikora Y. Standardization of IT education at the present stage: a comparative aspect. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Series: «Pedagogy. Social Work»*. 2023. No. 1(52). P. 195–201. URL: <https://doi.org/10.24144/2524-0609.2023.52.195-201> (date of access: 27.05.2024).
25. Taukesheva T., Prasol V., Daudova G. Mechanisms for encouraging entrepreneurship development. *Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. Series: Economy and Management*. 2020. Vol. 70, no. 4. URL: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-4-28> (date of access: 26.05.2024).
26. Сабадишина Ю. Річний обсяг ІТ-експорту України вперше знизився. Це плато чи погіршення ситуації? – Аналітика й думки експертів. *DOU*. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/it-export-2023/> (дата звернення: 26.05.2024).
27. База знань - Спрощена система оподаткування. *TAXER*. URL: <https://taxer.ua/uk/kb/sso> (дата звернення: 27.05.2024).
28. Гетьман О. О. Економіка підприємства: Навч. посіб. для вищ. навч. закл. Київ: Центр навч. літ., 2006. 488 с.
29. Оляднічук Н. Бухгалтерський облік і оподаткування підприємницької діяльності ФОП. *International scientific-practical conference «Science, education, technology and society in the context of globalization»*, м. Tampere, 8 берез. 2024 р. 2024. С. 20–21. URL: <https://lib.udau.edu.ua/items/3ae23ffe-cbc7-4fa7-9820-18c309d8f1c1> (дата звернення: 27.05.2024).
30. Як зареєструвати ФОП: інструкція відкриття ФОП 2024. *Fondy. Сучасні платіжні рішення для вашого бізнесу*. URL: <https://fondy.ua/uk/fop/> (дата звернення: 27.05.2024).
31. Дія Сіті: переваги для ІТ-індустрії. *cvr.tax.gov.ua*. URL: <https://cvr.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/569106.html> (дата звернення: 29.05.2024).
32. Нові податкові пільги для ФОПів та підприємств в умовах війни. *if.tax.gov.ua*. URL: <https://if.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/576960.html> (дата звернення: 29.05.2024).
33. Про пільги для ФОП та зміни в оподаткуванні підприємців - Охтирка портал міста. *Охтирка портал міста*. URL: <https://okhtyrkamr.gov.ua/про-пільги-для-фоп-та-зміни-в-оподаткув/> (дата звернення: 29.05.2024).

34. Святенко Т. Як держава та бізнес повертають військових до цивільного життя. *uworld.news*. URL: <https://uworld.news/news/ukraina-pryrehena-buty-veteranotsentrychnoiu-iaak-1010134.html> (дата звернення: 29.05.2024).
35. Semeniuk, N. (2023). SWOT analysis is a system of analysis in crisis situations. *У Trends, theories and ways of improving science* (с. 91–99). <https://isg-konf.com/trends-theories-and-ways-of-improving-science/>
36. Opatska, S., Johansen, W., & Gordon, A. (2024). Business crisis management in wartime: Insights from Ukraine. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 32(1). <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-5973.12513>
37. Kniazevych A., Kyrylenko V., Golovkova L. Innovation infrastructure of Ukraine: assessment of the effectiveness of the action and ways of improvement. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4, no. 1. P. 208–218. URL: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-1-208-218> (date of access: 29.05.2024).
38. Сусіденко В., Сусіденко Ю. Реалії інноваційного розвитку підприємства України. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*. 2020. Т. 2, № 6. С. 183–193. URL: <https://doi.org/10.32750/2020-0217> (дата звернення: 29.05.2024).
39. Pavlov V. Innovative development of Ukraine's economy: conceptual principles and provisions of effective management. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 3, no. 5. P. 352–357. URL: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-5-352-357> (date of access: 29.05.2024).
40. Forecasting the innovation of Ukraine's economic development in a global dimension / Y. V. Honcharov et al. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2023. No. 1. P. 174–181. URL: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2023-1/174> (date of access: 29.05.2024).
41. Нечипорук О. Проблема залучення іноземних інвестицій в Україні під час війни. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-6> (дата звернення: 29.05.2024).
42. Тимоць М., Стахів Г. Фінансові аспекти залучення іноземних інвестицій в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-70> (дата звернення: 29.05.2024).
43. Ritonga S. E., Digdowiseiso K. Mediation Effect of Customer Satisfaction on The Relationship Between Price Perception, Social Media, Brand Awareness, and Repurchase Decisions. *JMKSP (Jurnal Manajemen, Kepemimpinan, dan Supervisi Pendidikan)*. 2023. Vol. 8, no. 1. P. 486–499. URL: <https://doi.org/10.31851/jmksp.v8i1.12628> (date of access: 30.05.2024).
44. Shah S. S., Asghar Z. Dynamics of social influence on consumption choices: A social network representation. *Heliyon*. 2023. Vol. 9, no. 6. P. e17146. URL: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e17146> (date of access: 30.05.2024).
45. Ajibade S.-S. M., Zaidi A. Technological Acceptance Model for Social Media Networking in e-Learning in Higher Educational Institutes. *International Journal of Information and Education Technology*. 2023. Vol. 13, no. 2. P. 239–246. URL: <https://doi.org/10.18178/ijiet.2023.13.2.1801> (date of access: 30.05.2024).

46. Nikulina M., Sotnyk I. E. Strategic management in small it business sector. *Economics for Ecology : Materials of International scientific-practical conference*, Sumy, 14 May - 17 May, 2024. Sumy : Sumy State University. 2024. (publication in press - у процесі видання).

47. Групи платників єдиного податку в Україні. «Дебет-Кредит» - *Сервіси для бухгалтера*. URL: <https://services.dtkr.ua/catalogues/indexes/14-grupi-platnikov-jedinogo-podatku-v-ukrayini> (дата звернення: 27.05.2024).

48. 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>*

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

50. 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>

51. 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>*

52. 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>

53. 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>

54. 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>

55. *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>

56. *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>

57. 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>

58. 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>

59. Лукаш, О., Дерев'яно, 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>

60. 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>

61. 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>

62. 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>

63. 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>

64. 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>

65. 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.

66. 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>

67. 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>

68. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейного 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>

69. 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>

70. 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)

71. 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. С. 92-98.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>

72. 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>

73. 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>

74. 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>

75. 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>

76. 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>

77. 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>
78. 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>
79. 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>
80. 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>
81. 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>
82. 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>
83. 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. C. 82-90. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>
84. 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>
85. 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>
86. Sotnyk I. M., Nahornyi 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>

87. 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>

88. 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>

89. 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>