

інформації, в межах якої інтегровані процеси електронного збору і розповсюдження (зберігання) даних, що стосуються транскордонної торгівлі.

- наявність автоматизованої інформаційно-операційної системи, за допомогою якої учасник торгівлі має можливість надавати електронні торговельні декларації різноманітним органам для обробки та підтвердження методом однократного запису.

### **Література:**

1. Некрасова Л. А. Формування кластеру як напрямку інноваційного розвитку економіки. *Економіка*. 2014. № 2 (12). С. 132–138.

2. 7 міфів про кластери, що перешкоджають розвитку промисловості та хай тек в Україні. *Industry4ukraine.net*: веб-сайт. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications> (дата звернення: 13.11.2020).

3. Юрчак О. Що необхідно для розвитку кластерів в Україні. *gmk.center/ua*: веб-сайт. URL: <https://gmk.center/ua> (дата звернення: 13.11.2020).

## **ПІДПРИЄМНИЦЬКІ НАВИЧКИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ГРАМОТНОСТІ**

*Халіна В.Ю., к.е.н., доцент*

*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

Трансформаційна грамотність – це здатність системи реагувати на виклики руйнування способами, які виходять за рамки зусиль з простої оптимізації статус-кво. Це здатність системи усвідомлювати і погоджувати майбутні можливості в міру їх появи. Ця здатність заснована на глибокому слуханні, відчутті соціального поля і в активізації впевненості в діях, щоб стимулювати колективні дії, що впливають із загального розуміння і усвідомлення всього [1].

Зараз у світі відбуваються наймасштабніші трансформації за останні кілька десятиліть. Їх концентрація настільки велика, що, безперечно, викликає занепокоєння, страх і, звичайно, супротив у більшості людей. Звідси впливає необхідність розвитку трансформаційної грамотності, яка покликана нівелювати негатив по відношенню до змін і стимулювати пошук можливостей у будь-якій кризовій ситуації.

Підприємництво є тим видом діяльності, який найбільш болісно реагує на зміни, що мають місце сьогодні. Бізнес різного масштабу стикається з викликами, які генеруються та трансформуються щодня і має бути готовий до адаптації.

За статистикою, кожен другий житель Європи, хоч раз організував свій стартап або брав у ньому участь. І багато бізнес-невдач зумовлені саме відсутністю підприємницьких навичок, які варто розвивати якнайраніше, бажано ще у школі [2].

Цього року традиційно на Світовому Економічному Форумі були

озвучені навичок майбутнього. Виконавчий голова форуму професор Клаус Шваб наголосив, що зараз ми маємо у своєму розпорядженні інструменти, а щедрість технологічних інновацій, що визначають нашу сучасну епоху, можна використати, щоб розкрити людський потенціал. До 2025 року 50% усіх співробітників потребуватимуть перекваліфікації, оскільки впровадження технологій зростає, згідно зі звітом Світового економічного форуму про майбутнє робочих місць. Критичне мислення та вирішення проблем посідають перше місце серед навичок, за якими, на думку роботодавців, зростатиме популярність у найближчі п'ять років. Нещодавно з'явилися такі навички самоуправління, як активне навчання, стійкість, толерантність до стресу та гнучкість [3]. Глобальна пандемія, яка зараз триває, спонукає нас, і усе суспільство активніше застосовувати нові технології в житті та на роботі й підтверджує важливість медійної та інформаційної грамотності. А у світі постправди та жорстких реалій українського інформаційного простору медіаграмотність для кожної людини – це справді необхідний інструмент для захисту від дезінформації та фейків.

У майбутньому (до 2040 р.) затребуваними компетентностями будуть ті, які не зможуть генерувати машини та роботи, а саме: здатність приймати рішення, аналізувати можливі втрати і вигоди від майбутніх дій; генерування ідей, причому важлива не їх якість, а, як не дивно, кількість, з яких штучний інтелект буде прораховувати можливі варіанти; вміння персоніфіковано навчати інших; вміння розуміти довгострокові результати навчання і вплив на них отриманої нової інформації; оригінальність; творче мислення; адаптивність; винахідливість; крос-функціональність та міждисциплінарність.

Тож, слід наголосити на тому, що в майбутньому винахідливість буде найбільш популярним навиком, і педагоги, що піклуються про своїх учнів, повинні створювати навчальні програми, аби забезпечувати саме такі вміння.

Інструментами для розвитку підприємницьких навичок, які є найбільш ефективними, виступають: стажування для студентів у діючому бізнесі, досвід підприємництва, який на відміну від стажування, досвід підприємництва пропонує студентам, у яких є життєздатна ідея і бажання розвивати свій бізнес, можливість рік побути підприємцем, робота з кейсами (все більш популярною формою групової роботи над практичними завданнями стають хакатони), схеми наставництва, послуги інкубаторів.

Янінг Дуан, представник University of Bradford, називає такі правила вдалої навчальної програми: впровадження підприємницької освіти як позитивної розвиваючої діяльності; заохочення самооцінювання для студентів, щоб ті зрозуміли, наскільки добре розвинули свої навички; пов'язання навчання з прикладами підприємців і перевагами, які вони приносять бізнесу [4].

Загалом більшість видів діяльності, професійної і не дуже, які з'являться у майбутньому, будуть покликані зберегти цілісність екосистеми, життя та здоров'я людей та тварин, ресурси для подальших поколінь та гарантувати безпеку кожному. Таким чином, забезпечуючи досягнення встановлених глобальних цілей сталого розвитку.

### Література:

1. Otto Scharmer. The Darkest Hour Is Just Before the Dawn. URL: <https://cutt.ly/UgOYJvT> (дата звернення 31.10.2020).
2. Гриценко М. Навички 2030: які скіли будуть потрібні для роботи у найближчому майбутньому? URL: <https://happymonday.ua/navychky-majbutnogo-dlja-roboty> (дата звернення 30.10.2020).
3. Official site World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org> (дата звернення 31.10.2020).
4. Як розвивати підприємницькі навички студентів у креативних індустріях: досвід Великобританії. URL: <https://cutt.ly/tgOIzjE> (дата звернення 31.10.2020).

### АНАЛІЗ ЗАДОВОЛЕНОСТІ УЧАСНИКІВ СИСТЕМОЮ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

*Халіна В.Ю., к.е.н., доцент  
Душнюк Д.В., магістрантка*

*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

У 2015 році стартував пілотний проект ProZorro. Тоді ж до системи приєдналися і перші підприємці. Згідно з проведеним опитуванням, 92% респондентів серед тих, хто приєднався, уже мали досвід роботи з державними закупівлями. Те, що «нових» компаній було небагато, можна пояснити недовірою до новоствореної системи і, відповідно, неготовністю брати в ній участь.

Близько половини опитаних учасників публічних закупівель у 2019 році – це ті, хто бере участь у конкурентних закупівлях ще з пілоту системи у 2015-2016 рр. Вони вирішили продовжувати брати участь у торгах, мають значний досвід і можуть поділитися думкою, змінилася система чи ні та які в ній існують проблеми. Таким чином, 73,3% постачальників брали участь у державних закупівлях до створення системи ProZorro; 70,0% – беруть участь у тендерах у середньому від одного і більше разів на місяць; 22,4% почали подавати свої пропозиції у ProZorro з 2015 року (57,1% з 2016 та 2017 рр.); 26,0% узяли участь за весь період роботи в менше 10 закупівлях [1].

У 2019 році приблизно 2/3 респондентів або збільшили свою активність у ProZorro, або залишили її на рівні минулих років. Перестали подавати пропозиції лише 7% опитаних. Варто зазначити, що, можливо, дослідження не охопило тих учасників, які незадоволені системою і не працюють у ProZorro і тому не взяли участі в опитуванні. Водночас такий розподіл важливий для розуміння, як різні категорії учасників ставляться до проблем у ProZorro та чим пояснюється їхнє рішення.

Половина опитаних (54%) здебільшого задоволена системою ProZorro (поставили оцінку «4» або «5»), а про свої наміри продовжувати брати участь у закупівлях зазначили 70% респондентів. Ще 17% вагаються, проте скоріш за