

**МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

12.05 – МКР. 2228 “С” 2023.12.07. 028 ПЗ

**ЗОРІ ОЛЕКСІЯ БОРИСОВИЧА**

**2024 р.**

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

**Факультет аграрного менеджменту**

**УДК 005.511(083.92):331.54-057.874**

**ПОГОДЖЕНО**

**Декан факультету аграрного  
менеджменту**

\_\_\_\_\_ **Анатолій ОСТАПЧУК**  
(підпис) (ПІБ)

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2024 р.

**ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО  
ЗАХИСТУ**

**Завідувач кафедри виробничого  
та інвестиційного менеджменту**

\_\_\_\_\_ **Тетяна ВЛАСЕНКО**  
(підпис) (ПІБ)

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2024 р.

**МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**на тему «Проект створення центру профорієнтації для школярів»**

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

**Гарант освітньої програми**

д.е.н., професор

\_\_\_\_\_ (підпис)

Лідія ШИНКАРУК

(ПІБ)

**Керівник магістерської кваліфікаційної роботи**

к.е.н., доцент

\_\_\_\_\_ (підпис)

Тетяна ВЛАСЕНКО

(ПІБ)

**Виконав**

\_\_\_\_\_ (підпис)

Олексій Зоря

(ПІБ студента)

**КИЇВ – 2024**

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ  
Факультет аграрного менеджменту**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**В.о. завідувача кафедри виробничого та  
інвестиційного менеджменту**

к.е.н., доцент \_\_\_\_\_ Тетяна ВЛАСЕНКО  
(підпис)

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2023 року

**ЗАВДАННЯ**

**ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ  
СТУДЕНТУ**

Зорі Олексію Борисовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 073 «Менеджмент»

(код і назва)

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами»

(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Проект створення центру профорієнтації для школярів»

затверджена наказом ректора НУБіП України від 07 грудня 2023 р. №2228 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру 29 листопада 2024 р.

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: закони та нормативно-правові акти України; словникові та довідникові джерела; електронні джерела; вітчизняні та іноземні джерела

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Характеристика сучасного стану розвитку ринку профорієнтації.
2. Розробка бізнес-плану з відкриття центру профорієнтації для школярів.
3. Написання пропозицій з реалізації проекту по відкриттю центра профорієнтації для школярів.

Дата видачі завдання “15” грудня 2023 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_ Тетяна ВЛАСЕНКО  
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Олексій ЗОРЯ  
(підпис) (прізвище та ініціали студента)

## РЕФЕРАТ

магістерської кваліфікаційної роботи

Зорі Олексія Борисовича

на тему: «Проект створення центру профорієнтації для школярів»

Дипломна робота магістра на тему «Проект створення центру профорієнтації для школярів» складається з титульної сторінки, змісту, вступу, трьох основних розділів, висновків та списку використаних джерел. У роботі представлено 27 ілюстраційних матеріалів (16 таблиць і 11 рисунків). Список літератури містить 38 джерел. Загальний обсяг роботи становить 62 сторінки.

Перший розділ присвячено аналізу сучасних тенденцій у сфері профорієнтаційної роботи в Україні. Тут досліджуються існуючі програми та законодавство України, яке регулює професійну орієнтацію, а також вивчається досвід зарубіжних країн щодо функціонування профорієнтаційних установ і їхній вплив на розвиток української системи профорієнтації.

У другому розділі розробляється бізнес-план для центру профорієнтації. В цьому розділі визначаються концепція, цілі та завдання проекту, формулюється організаційно-виробничий план, а також проводиться аналіз цільової аудиторії і розробляється маркетингова стратегія для просування послуг центру. Додатково здійснюються фінансові розрахунки та оцінюється економічна доцільність інвестицій у даний проект.

Третій розділ містить оцінку ризиків, пов'язаних з реалізацією проекту, ідентифікує можливі загрози для діяльності центру профорієнтації, а також пропонує шляхи їх мінімізації та управління. У цьому розділі також оцінюється економічна ефективність проекту на основі основних фінансових показників.

Ключові слова: профорієнтація, бізнес-план, центр профорієнтації, учні.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОФОРІЄНТАЦІЇ</b>	<b>10</b>
1.1. Тенденції розвитку профорієнтаційної роботи в Україні .....	10
1.2. Закордонний досвід функціонування закладів профорієнтації.....	17
1.3. Досвід організації профорієнтаційної роботи .....	20
<b>РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН З ВІДКРИТТЯ ЦЕНТРУ ПРОФОРІЄНТАЦІЇ ДЛЯ ШККОЛЯРІВ. ....</b>	<b>25</b>
2.1. Резюме проекту .....	25
2.2. Загальні характеристики проекту .....	26
2.3. Аналіз конкурентного середовища та маркетингові заходи.....	31
2.4. Загальні характеристики організаційно виробничої діяльності.....	36
2.5. Фінансовий план та джерела фінансування .....	40
<b>РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ ПО ВІДКРИТТЮ ЦЕНТРА ПРОФОРІЄНТАЦІЇ ДЛЯ ШКОЛЯРІВ. ....</b>	<b>49</b>
3.1. Оцінка економічної ефективності проекту.....	49
3.2. Управління ризиками проекту .....	52
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>54</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>59</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Сучасний світ характеризується динамічними змінами в різних сферах життя, включаючи ринок праці, який постійно розвивається, реагуючі на інноваційні технології, глобалізацію та нові соціальні виклики. У таких умовах питання професійного вибору молоді стає надзвичайно можливим для забезпечення її успішного майбутнього. Профорієнтаційна робота в школах набуває особливої актуальності, адже дозволяє учням усвідомлено підходити до вибору своєї професійної траєкторії.

Профорієнтація є комплексним процесом, метою якого є не лише допомога учням у виборі професії, а й формування в них відповідного світогляду, орієнтованого на розвиток їхнього потенціалу. Дослідження показують, що молодь, яка має підтримку у профорієнтаційних закладах, краще усвідомлює свої інтереси, цінності та можливості, що сприяє їхньому професійному вибору. На думку багатьох фахівців, ключовим фактором у профорієнтаційній роботі є персоналізований підхід до кожного учня, оскільки різні діти мають різні схильності, які варто виявляти ще у шкільному віці. Залучення учнів до таких програм сприяє розвитку їхніх інтересів, формуванню навичок самостійного аналізу та розширює їхній кругозір.

Роль профорієнтаційних закладів у формуванні кар'єрного вибору є дуже вагомою. Заклади профорієнтації, такі як центри зайнятості, профорієнтаційні школи та спеціалізовані програми, активно співпрацюють з освітніми установами, пропонуючи учням корисну інформацію про сучасний ринок праці, популярні професії та вимоги до них. Це дозволяє молоді ще в школі отримати реалістичне уявлення про кар'єрні можливості, що є необхідними для формування відповідального ставлення до свого майбутнього. Наприклад спеціальні тренінги та тести на визначення схильностей можуть допомогти учням зрозуміти, які професії відповідають їхнім особистим якостям і навичкам.

Зазначають, що для ефективною профорієнтаційної роботи важливо використовувати інформаційні підходи, зокрема профорієнтаційні ігри, тренінги

та інформаційні технології, що робить процес вибору професії цікавим та пізнавальним для учнів. Такі методи дозволяють школярам набути перший досвід, розвинути критичне мислення та покращити та покращити комунікативні навички.

Проте попри важливість профорієнтації, багато закладів освіти мають певні труднощі в її реалізації. Однією з головних проблем є недостатнє фінансування таких програм, що обмежує можливості для організації практичних занять, екскурсій на підприємствах та інших заходів, які можуть допомогти учням у виборі професії. Крім того, іноді школи не мають спеціально підготовлених фахівців для проведення профорієнтаційних консультацій.

Таким чином, профорієнтаційна робота в сучасній школі є необхідною складовою підготовки учнів до дорослого життя, оскільки забезпечують усвідомленні підхід до вибору професії та сприяє формуванню необхідних компетентностей, необхідних для досягнення успіху.

**Науковці, які досліджували** тему профорієнтації та бізнес-планування, внесли значний вклад у розвиток теоретичних основ та методичних підходів у цих напрямках. Зокрема, науковці, такі як П. Блонський, Н. Крупська, А. Макаренко, С. Шацький, вивчали різні підходи до профорієнтаційної роботи, зокрема, теоретичні аспекти мотивації учнів, які сприяють свідомому вибору професійної діяльності. Іноземні автори, такі як Ф. Парсонс, Г. Мюнстерберг, досліджували проблеми профорієнтації в практичній площині. Щодо бізнес-планування, то варто звернути увагу на праці таких фахівців, як С. Бланк, П. Друкер, Л. Шинкарук, Т. Власенко, М. Деліні та М. Талавира.

**Мета роботи** полягає в розробці проекту відкриття центру профорієнтації для школярів, що забезпечить учнів актуальними знаннями та практичними навичками, необхідними для свідомого вибору професії з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і особливостей ринку праці.

**Завдання** магістерської роботи:

– Провести аналіз сучасних тенденцій розвитку профорієнтаційної роботи в Україні.

- Дослідити досвід зарубіжних країн у сфері функціонування профорієнтаційних закладів.
- Вивчити різні методики організації профорієнтаційної роботи та оцінити їх ефективність.
- Розробити бізнес-план для створення центру профорієнтації.
- Здійснити аналіз конкурентного середовища та визначити основні маркетингові заходи для забезпечення конкурентоспроможності проекту.
- Описати організаційно-виробничу діяльність центру профорієнтації.
- Розробити фінансовий план та визначити основні джерела фінансування проекту.
- Оцінити економічну ефективність проекту на основі економічних показників.
- Визначити основні ризики, пов'язані з реалізацією проекту.

**Об'єкт дослідження** – процес створення проекту з відкриття центру профорієнтації для школярів.

**Предметом дослідження** є процес організації та реалізації проекту зі створення центру профорієнтації для школярів.

**Методи дослідження**, які використовувалися в роботі, включають аналіз наукової літератури з тем профорієнтації та бізнес-планування, що дозволило систематизувати існуючі знання і створити основу для розробки власних рекомендацій. Крім того, застосовувався порівняльний метод для вивчення зарубіжного досвіду, SWOT-аналіз для визначення сильних і слабких сторін проекту та його конкурентних переваг. Фінансовий аналіз було використано для оцінки економічної ефективності проекту, а методи управління ризиками дозволили визначити стратегії мінімізації основних ризиків.

**Практичне значення** одержаних результатів полягає у створення рекомендацій щодо організації центру профорієнтації для школярів в місті Київ.

Інформаційна база роботи включає наукові статті, монографії, дисертації, що стосуються тем профорієнтації, освіти та бізнес-планування, а також нормативно-правові акти, що регулюють діяльність освітніх і соціальних

установ. Важливим компонентом інформаційної бази є закордонні джерела, що висвітлюють міжнародний досвід у цій сфері.

**Апробація результатів.** Основні положення та висновки дослідження були представлені на круглих столах наукового гуртка «Менеджмент і сьогодення», який працює на кафедрі виробничого та інвестиційного менеджменту. Також були опубліковані тези на тему «Економічне зростання в Україні: прогнози та перспективи» [22] в матеріалах сьомої міжнародної науково-практичної конференції «Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості для України та роль агропродовольчого сектору» та тези на тему «Досвід організації профорієнтаційної роботи в зарубіжних країнах» [23] у матеріалах восьмої міжнародної науково-практичної конференції «Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору, досвід і співпраця з ЄС»».

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, а також додатків. У першому розділі розглянуто сучасний стан розвитку ринку профорієнтаційних послуг, а також аналіз закордонного досвіду. У другому розділі детально описано бізнес-план для створення центру профорієнтації, включаючи фінансові та організаційні аспекти. Третій розділ присвячено розробці конкретних пропозицій щодо реалізації проекту, оцінці його економічної ефективності та ризиків.

# РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОФОРІЄНТАЦІЇ

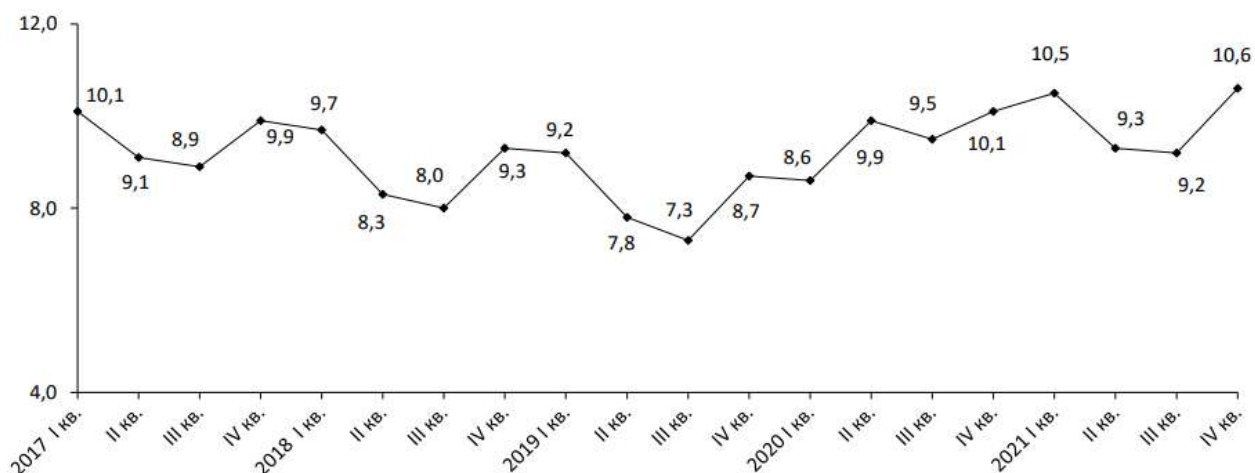
## 1.1. Тенденції розвитку профорієнтаційної роботи в Україні

Системи освіти, професійної підготовки та ринок праці постійно зіштовхуються з викликами, пов'язаними з глобальними змінами, серед яких цифрова трансформація, глобалізація, демографічні зміни, зміни клімату, світові кризи, зокрема пандемія COVID-19 та збройні конфлікти. Усі ці чинники мають значний вплив як на окремих людей, так і на суспільство в цілому. Технологічний прогрес, особливо розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), прискорив економічну глобалізацію, відкривши нові можливості, але також приніс нові ризики.

У цих умовах, попри невизначеність майбутніх результатів, деякі аспекти залишаються незмінними: по-перше, стрімкі зміни у світі та динамічний ринок праці потребують навчання впродовж життя, а також здобуття нових компетентностей для адаптації до змін та розвитку вже набутих навичок. По-друге, виникає дедалі більша потреба в перевірній інформації про тенденції та перспективи ринку праці. Також зростає необхідність у підтримці людей у процесі частих і складних переходів між освітою та роботою. На цьому тлі кар'єрний розвиток стає особливо важливим, адже профорієнтація протягом життя та, зокрема, кар'єрна освіта й підтримка розвитку кар'єри для працюючих осіб вимагають адаптації до нових реалій.

Ринок праці України сьогодні стикається з численними викликами, зокрема зі старінням робочої сили, низькою мобільністю робітників, високим рівнем неофіційної зайнятості та зростанням трудової міграції. За останні роки спостерігається постійне зниження рівня зайнятості з 57,1% у 2019 році до 56,2% у 2020 році, та 54,6% у 2021 році [1]. тоді як рівень безробіття зріс з 9,5 % до 10.6

% у 2021 році (таблиця 1.1, рис. 1.1). У рейтингу Світового банку «Doing Business» за 2021 рік Україна посіла 64-те місце з-поміж 190 країн.



**Рис 1.1 Рівень безробіття населення віком 15-70 років 2021 рік**

Джерело: [1]

**Таблиця 1.1**

**Робоча сила за статтю та типом місцевості в IV кварталі 2021 року**

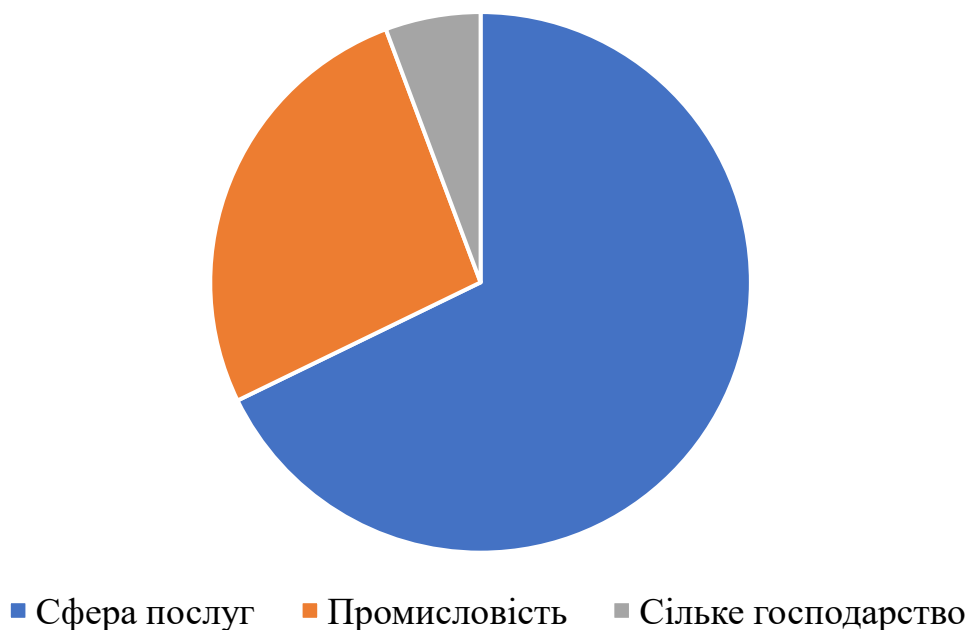
	Усе населення	Жінки	Чоловіки	Міська місцевість	Сільська місцевість
<b>Робоча сила у віці 15 років і старше - усього, тис. осіб</b>	<b>17182,9</b>	<b>8176,9</b>	<b>9006,0</b>	<b>11859,4</b>	<b>5323,5</b>
з неї					
15-70 років	17102,4	8135,6	8966,8	11820,1	5282,3
працездатного віку	16505,4	7820,8	8684,6	11430,4	5075,0
<b>Зайняте населення, у віці 15 років і старше -</b>	<b>15377,1</b>	<b>7285,5</b>	<b>8091,6</b>	<b>10663,7</b>	<b>4713,4</b>

<b>усього, тис. осіб</b>					
з нього					
15-70 років	15296,6	7244,2	8052,4	10624,4	4672,2
працездатного віку	14701,7	6929,4	7772,3	10236,7	4465,0
<b>Безробітне населення (за методологією МОП), у віці 15 років і старше - усього, тис. осіб</b>	<b>1805,8</b>	<b>891,4</b>	<b>914,4</b>	<b>1195,7</b>	<b>610,1</b>
з нього					
15-70 років	1805,8	891,4	914,4	1195,7	610,1
працездатного віку	1803,7	891,4	912,3	1193,7	610,0
<b>Рівень участі населення в робочій силі, у % до населення відповідної вікової групи</b>					
15 років і старше	53,9	47,1	62,1	55,4	51,0
15-70 років	61,0	55,3	67,2	62,2	58,5
працездатного віку	72,0	67,2	77,0	73,8	68,4
<b>Рівень зайнятості, у % до населення відповідної вікової групи</b>					
15 років і старше	48,3	42,0	55,8	49,8	45,2
15-70 років	54,6	49,3	60,4	55,9	51,8

працездатного віку	64,1	59,5	68,9	66,1	60,1
<b>Рівень безробіття (за методологією МОП), у % до робочої сили відповідної вікової групи</b>					
15 років і старше	10,5	10,9	10,2	10,1	11,5
15-70 років	10,6	11,0	10,2	10,1	11,5
працездатного віку	10,9	11,4	10,5	10,4	12,0

*Джерело: сформовано автором на основі [1]*

Більшість робочих місць у країні сконцентровано в секторі послуг (67,8%), промисловості (26,5%) і сільському господарстві (5,7%) (рис.1.2).



**Рис. 1.2 Розподіл робочих місць за секторами**

*Джерело: сформовано автором на основі [2]*

Частка осіб віком від 15 років, зайнятих у неофіційному секторі, зменшилася з 21% у 2019 році до 20,5% у 2020 році, при цьому найбільше вона охоплює галузі сільського господарства (44,6%), торгівлі та будівництва (15,9%),

а також промисловості (5,5%). Масові скорочення торкнулися 301 тисячі працівників у 2020 році, що значно більше порівняно з 198 тисячами у 2019 році; вони мали місце переважно у Львівській, Київській та Харківській областях і стосувалися сфер державного управління, охорони здоров'я та вторинної переробки [2].

На сьогоднішній день в Україні передбачено три рівні організаційної структури державної системи професійної орієнтації: національний, регіональний та локальний. Відповідно до чинного законодавства, на національному рівні управління системою здійснюють центральні органи виконавчої влади. Міністерство економіки відповідає за профорієнтаційну діяльність для всіх груп незайнятого та зайнятого працездатного населення; Міністерство соціальної політики охоплює профорієнтацією осіб, які потребують соціального захисту; Міністерство освіти і науки забезпечує профорієнтацію для дітей дошкільного віку, школярів та студентів закладів професійної й вищої освіти; Міністерство молоді і спорту займається профорієнтацією молоді; Міністерство охорони здоров'я відповідає за підтримку осіб із постійними фізичними порушеннями; Міністерства оборони та внутрішніх справ проводять профорієнтаційну роботу для строковиків, військовослужбовців та звільнених зі служби осіб; Міністерство юстиції займається профорієнтацією для осіб, які перебувають у місцях позбавлення волі; Міністерство у справах ветеранів надає профорієнтаційну підтримку ветеранам та членам їхніх сімей.

На регіональному рівні управління системою профорієнтації здійснюється регіональними органами виконавчої влади та місцевими органами самоврядування. На місцевому рівні центри зайнятості надають профорієнтаційні послуги, а Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості організовує регулярне навчання та підвищення кваліфікації для фахівців служби. Крім того, активними учасниками профорієнтаційної роботи виступають молодіжні центри, освітні заклади, недержавні організації, агенції, об'єднання роботодавців та комерційні компанії.

Також є ряд законів та нормативних документів, які регулюють профорієнтаційну діяльність та мають свої особливості. Наприклад, Закон України «Про зайнятість населення» [3] визначає державну політику в сфері зайнятості, забезпечуючи доступ усіх громадян до профорієнтаційних послуг. В законі пояснюються такі терміни, як «зайнятість», «безробіття», «ринок праці», «вакансія» тощо, а також регламентуються норми для реалізації державної політики у сфері зайнятості, структура управління, активні заходи на ринку праці, діяльність служб зайнятості та права і обов'язки зареєстрованих безробітних.

Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [4] встановлює основи соціального страхування на випадок безробіття, визначає структуру управління страховою політикою для працевлаштованих громадян, право на фінансову підтримку у разі втрати роботи, а також джерела фінансування для служб зайнятості та активні програми стимулювання зайнятості. Інші законодавчі акти України визначають право Державної служби зайнятості сприяти інклюзивному працевлаштуванню осіб з інвалідністю та інших окремих категорій населення.

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Концепції державної системи професійної орієнтації населення» (від 17 вересня 2008 р. № 842) [5] аналізує проблеми профорієнтації, пропонує шляхи їх вирішення, а також визначає пріоритети й очікування зацікавлених сторін для подальшого розвитку. У цьому документі закладено основи професійної орієнтації населення, її роль, функції та аспекти взаємодії у контексті національної системи розвитку кар'єри. Концепція є основним документом для всіх учасників процесу і періодично переглядається з метою вдосконалення системи підтримки кар'єрного розвитку на національному рівні.

Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Плану заходів з реалізації Концепції державної системи професійної орієнтації населення» (від 4 липня 2018 р. №469-р) [6] окреслює заходи для втілення Концепції, визначає відповідальні виконавчі органи, а також умови і методи

співпраці та фінансове забезпечення. Наразі Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, обласні та Київська міська державні адміністрації забезпечують виконання Плану заходів у визначені строки, звітуючи щороку до 15 січня про прогрес у Мінекономіки. Узагальнена інформація подається до Кабінету Міністрів України до 15 лютого.

Також є ще один установчий документ, а саме Стратегічний план Міністерства освіти і науки України до 2027 року, який має на меті оновлення освітнього контенту в школах шляхом впровадження нового підходу з розвитку життєвих навичок і профорієнтації для усвідомленого вибору професійного шляху. План також передбачає модернізацію професійної освіти і навчання (ПОН), підвищення якості вищої освіти та розвиток системи освіти для дорослих в контексті навчання протягом життя та на стандартах ЄС, які включають в себе:

- Цифрову трансформацію;
- Розумне, стійке, інклюзивне зростання;
- Соціальна та територіальна згуртованість;
- Життєстійкість;
- Інклюзивність;
- Трансформація соціально-економічного ладу;
- Збереження екологічного балансу [8].

Концепція програми «Молодь України» на 2021–2025 [9] роки базується на аналізі стану і проблем молодіжного розвитку в Україні та враховує результати попередніх ініціатив. Вона орієнтована на навчання для кар'єрного розвитку молоді, адаптацію до змін на ринку праці, підвищення готовності до працевлаштування та інтеграцію української молоді в міжнародну спільноту, що відповідає Цілям сталого розвитку для України до 2030 року.

Таким чином, розвиток профорієнтаційної роботи в Україні відповідає сучасним викликам і враховує глобальні тенденції, що охоплюють цифрову трансформацію, глобалізацію, соціально-економічні зміни та необхідність адаптації до динамічних змін на ринку праці. Українські державні та освітні структури поступово модернізують свої підходи до кар'єрного консультування і

підтримки молоді та дорослого населення, забезпечуючи їм доступ до актуальної інформації про ринок праці і можливостей для професійного розвитку.

Зусилля, спрямовані на створення національної системи підтримки кар'єрного розвитку, реалізуються через тісну співпрацю державних органів різного рівня, освітніх інституцій та недержавних організацій. Законодавча база й стратегічні програми, такі як «Молодь України» та стратегічний план Міністерства освіти і науки, надають рамкові умови для ефективної профорієнтаційної діяльності, орієнтованої на підвищення життєстійкості та адаптивності громадян. Це сприяє формуванню усвідомленого вибору кар'єри, підвищенню соціальної згуртованості і стійкості молоді та інших категорій населення до змін.

## **1.2. Закордонний досвід функціонування закладів профорієнтації**

Профорієнтаційна діяльність у світі має багатий досвід, що формувалася в різних культурних, економічних і соціальних контекстах. У цій секції ми розглянемо детальніше практики профорієнтаційних закладів у США, Німеччині та Канаді, а також порівняємо їх з українською системою профорієнтації.

### **Досвід США**

Система профорієнтації в США є однією з найбільш розвинених у світі, з багатьма різноманітними ресурсами та ініціативами. Профорієнтаційні центри в США пропонують індивідуальні консультації для учнів і студентів. Професійні консультанти використовують різноманітні психологічні тести, щоб допомогти молоді виявити свої сильні сторони та інтереси. Це включає тести на професійні здібності, особистісні характеристики та інтереси, що допомагає формувати чітке уявлення про потенційні кар'єрні напрямки.

Багато шкіл і університетів в США мають налагоджені зв'язки з підприємствами, що дозволяє учням проходити стажування. Це дає можливість отримати практичний досвід розуміти як працює конкретна професія, та налагодити контакти в професійній сфері.

У США також активно розвиваються онлайн платформи, такі як ONet і CareerOneStop, які надають інформацію про різні професії, вимоги, заробітні плати та ринок праці. Ці ресурси дозволяють молоді самостійно досліджувати кар'єрні можливості.

Велике значення надається підтримці представників різних етнічних груп. Профорієнтаційні програми адаптуються до мігрантів та людей з обмеженими можливостями.

### **Досвід Німеччини**

Німецька система профорієнтації та підготовки кадрів відома своєю ефективністю і структурованістю. У Німеччині існує система, де теоретичне навчання поєднується з практичною підготовкою на підприємствах. Учні проводять частину часу в школі, а іншу – на виробництві, що забезпечує їм необхідні навички.

Німецькі школи проводять регулярні профорієнтаційні заходи, такі як дні кар'єри, ярмарки професій і відкриті двері на підприємствах. Це дозволяє учням ознайомитися з різними професіями та безпосередньо спілкуватися з фахівцями.

У Німеччині функціонують центри кар'єри, які надають учням та студентам інформацію про ринок праці, вимоги до професій та можливості підвищення кваліфікації. Ці центри співпрацюють з підприємствами та професійними асоціаціями.

Не менш важливим у Німеччині є активне залучення батьків до процесу профорієнтації. Школи організують заходи для батьків, щоб допомогти їм краще розуміти потреби ринку праці та підтримувати своїх дітей у виборі кар'єри.

### **Досвід Канади**

Канада відрізняється різноманітністю підходів до профорієнтації, що враховує потреби різних культурних та етнічних груп. Канадські профорієнтаційні програми орієнтовані на різноманіття населення. Це включає створення спеціальних програм для корінних народів та іммігрантів, які допомагають їм адаптуватися до канадського ринку праці.

Канада активно впроваджує інформаційні технології в профорієнтаційні послуги. Вебінари, онлайн-курси та мобільні додатки допомагають молоді отримувати доступ до актуальної інформації про кар'єри та навички.

Канадські профорієнтаційні центри не лише надають інформацію про професії, а й допомагають молоді планувати свій кар'єрний розвиток, враховуючи можливості підвищення кваліфікації та зміну кар'єри протягом життя.

Канада також співпрацює з підприємствами залучаючи їх до розробки профорієнтаційних програм. Це включає стажування, відкриті уроки в компаніях та спільні проекти.

Аналіз закордонного досвіду функціонування профорієнтаційних закладів вказує на кілька ключових аспектів, які можуть бути корисними для вдосконалення системи профорієнтації в Україні :

- Індивідуалізований підхід – в Україні профорієнтаційні послуги часто мають масовий характер. Впровадження індивідуальних консультацій, подібних до тих, що використовуються США, могло б суттєво підвищити ефективність профорієнтації.

- Практична підготовка - необхідно розвивати партнерство між освітніми закладами та бізнесом, що забезпечить учням можливість отримати практичний досвід через стажування та участь у реальних проектах.

- Використання новітніх технологій – в Україні ще недостатньо використовуються онлайн-ресурси та технології в профорієнтації. Розвиток онлайн платформ може значно розширити доступ молоді до профорієнтаційних послуг.

- Залучення родини – залучення батьків до процесу профорієнтації, як це робиться в Німеччині, може сприяти кращому розумінню молоддю своїх можливостей і підтримці з боку сім'ї.

- Урахування культурних особливостей – в Україні важливо створювати програми, які враховують різноманіття населення, щоб кожен учень міг знайти своє місце в суспільстві та отримати підтримку у виборі професії.

Отже, закордонний досвід функціонування профорієнтаційних закладів показує, що успішна профорієнтація залежить від багатьох чинників, включаючи індивідуалізацію послуг, інтеграцію технологій, залучення бізнесу та підтримку родини. Адаптація цих успішних практик в Україні може суттєво підвищити ефективність системи профорієнтації, допомагаючи молоді більш усвідомлено підходити до вибору кар'єри та адаптуватися швидко змінюваного ринку праці.

### **1.3. Досвід організації профорієнтаційної роботи**

Головними акторами державного сектору в розвитку системи підтримки кар'єрного зростання в освіті та підготовці молоді є Міністерство освіти і науки (переважно через Інститут модернізації змісту освіти, відповідно до чинного законодавства), Міністерство економіки (через центри зайнятості населення) та Міністерство молоді та спорту. Громадянське суспільство представлено Центром розвитку КСВ в Україні з його експертною платформою, Центром кар'єри, асоціаціями роботодавців та іншими неурядовими організаціями. Багато ініціатив для кар'єрного розвитку молоді здійснюється у форматі тісної публічно-приватної співпраці. В цьому пункті ми більш детально розглянемо ці ініціативи.

У квітні 2021 року Інститут модернізації змісту освіти Міністерства освіти і науки України разом з Асоціацією інноваційної та цифрової освіти, Київським освітнім хабом і експертною компанією HRYou запустили національний проект з профорієнтації та кар'єрного розвитку під назвою «Обери професію своєї мрії». Ця освітня ініціатива фінансується державним бюджетом у рамках національних освітніх заходів, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 19 лютого 2020 року № 131 [10], а також Планом заходів Уряду України на 2022-2024 роки. Головною метою проекту є створення ефективної системи профорієнтації, яка поєднує освіту з потребами ринку праці на основі кращих міжнародних практик [11]. Місія ініціативи – розробка інноваційного соціально-мобільного проекту, який завдяки використанню штучного інтелекту допомагає

людям упродовж усього життя розвивати кар'єру та реалізовувати потенціал, надаючи підтримку учням (віком 12-22 роки) та молоді (22+ років) у самовизначенні. Особливу увагу проект приділяє онлайн-профорієнтації для школярів з особливими потребами, дітей з багатодітних або малозабезпечених сімей, а також сиріт.

Проект «Обери професію своєї мрії» безкоштовний для всіх користувачів і складається з 5 кроків:

- 1) профорієнтаційне тестування;
- 2) кар'єрні консультації із застосуванням технології перевернутого колективу;
- 3) відеоуроки щодо сучасних тенденцій ринку праці та практичні поради зі складання резюме та підготовки до співбесіди у форматі SCORM;
- 4) онлайн-екскурсії до провідних компаній України;
- 5) мультимедійні курси про 100 найпопулярніших професій, де подається інформація про професію, зарплату, перспективи, кількість вакансій, необхідні навички та навчальні заклади, які готують до цих професій.

Проект супроводжується інформаційною кампанією, що включає 50 відеоуроків, 30 онлайн-екскурсій до провідних українських компаній, а також 70 мультимедійних курсів із сучасних професій, створених разом з міжнародними та українськими роботодавцями і навчальними закладами. За перші три місяці реалізації проекту було проведено понад 8 000 кар'єрних тестів і 2 000 кар'єрних консультацій, а платформу відвідали понад мільйон старшокласників, їхніх батьків та вчителів.

12 жовтня 2021 року в рамках проекту відбувся перший національний профорієнтаційний урок, який переглянули понад 500 000 глядачів із 15 000 шкіл, що стало рекордом за наймасовішим уроком. Під час уроку відомі українці поділилися історіями успіху, демонструючи, як кар'єрний розвиток може сприяти побудові щасливого майбутнього.

На платформі проекту планується створити для кожного зареєстрованого користувача з 9-го класу «Паспорт здібностей» - персональний онлайн-акаунт,

де будуть зберігатися результати тестів, оцінка здібностей (тип особистості, інтелект, рекомендовані професії), досягнення у навчанні, результати роботи школи, м'які навички, сертифікати, досягнення у шкільних гуртках, позакласних заходах, волонтерському та неформальному навчанні, а також інтерактивне резюме. За словами творців, ці записи будуть визнані навчальними закладами та потенційними роботодавцями, що дозволить випускникам приймати обґрунтовані рішення щодо подальшого навчання або кар'єри.

З початку інформаційної кампанії проект «Обери професію своєї мрії» охопив 352 592 унікальних користувачів через інформаційні матеріали, зокрема 338 105 осіб ознайомилися з відеоконтентом, 9 893 разів переглянуто публікації у соціальних мережах, 3 804 людини пройшли профорієнтаційне тестування, а 790 осіб отримали індивідуальні профорієнтаційні консультації (рис. 1.3). Загальне охоплення інформаційними матеріалами проекту за весь період комунікаційної кампанії склало 670 876 користувачів [11].



**Рис.1.3 Активності учасників проекту «Обери професію своєї мрії»**

*Джерело: сформовано автором на основі [11]*

Проект ЄС «EU4Skills: кращі навички для сучасної України» (2019–2023 рр.) є спільною ініціативою ЄС та його держав-членів (Німеччини, Фінляндії,

Польщі, Естонії), спрямованою на підтримку професійної освіти в Україні [12]. Проект «EU4Skills» підтримує реформу професійної освіти, щоб підвищити відповідність навчання потребам ринку праці, допомагаючи молоді й дорослим розкрити свій потенціал. У межах профорієнтації програма прагне створити системний та інтегрований підхід, який забезпечить сталий розвиток у загальноосвітніх школах і закладах професійної освіти, враховуючи інтереси освітнього процесу, потреби громад, вимоги ринку праці, а також залучення всіх зацікавлених сторін і дотримання принципів освітньої діяльності.

Концепція реформи загальної середньої освіти «Нова українська школа» до 2029 року, затверджена Кабінетом Міністрів України (14.12.2016 № 988-р), передбачає масштабну реформу через впровадження нових стандартів, безперервне навчання вчителів та значні інвестиції в освітнє середовище. Експерти проекту EU4Skills активно підтримують інтеграцію професійної орієнтації в нові освітні стандарти Нової української школи, розробку освітніх програм та створення навчальних матеріалів для шкіл.

У 2020 році експерти EU4Skills сприяли інтеграції результатів навчання, пов'язаних із профорієнтацією, у новий Державний освітній стандарт для базової середньої освіти (5-9 класи). Після затвердження стандарту Урядом України вони брали участь у розробці нової навчальної програми для 5-6 класів із курсу «Здоров'я, безпека та добробут», а пізніше і підручника, який містить розділи з профорієнтації для школярів.

У 2020 році CSR Україна спільно з Фондом ООН у галузі народонаселення та за підтримки Міністерства освіти і науки України розробили курс «Навички для успішної кар'єри», спрямований на покращення навичок управління кар'єрою у випускників професійно-технічних навчальних закладів. Мета курсу – підготувати людей до особистісного та професійного розвитку, а також розвинути компетентності для вдалого старту в бізнесі. Програма курсу містить 30 занять, розділених на п'ять модулів: «Моя успішна кар'єра в моїх руках», «Я можу знайти роботу своєї мрії», «Я успішно працюю», «Я розвиваюся професійно» та «Я знаю, як розпочати власний бізнес». У 2020 році курс було

пілотовано у закладах ПТО Вінницької, Тернопільської, Хмельницької та Чернігівської областей, і згодом він буде інтегрований у навчальні програми всіх закладів професійної освіти по Україні [13].

Для полегшення впровадження курсу в умовах пандемії було створено спеціальний онлайн-курс для підготовки вчителів, психологів та соціальних педагогів закладів ПТО. У першому онлайн-курсі підготовки тренерів, який проходив з 15 по 22 вересня 2020 року, взяли участь понад 70 викладачів із 40 закладів ПТО. Друга група тренерів проходила навчання з 27 вересня по 10 жовтня 2021 року, отримавши матеріали курсу, рекомендації та інтерактивні інструменти для розвитку м'яких навичок у студентів професійно-технічної освіти. По завершенні курсу всі учасники отримали сертифікати [13].

Міністерство освіти і науки, спільно з Волинським ресурсним центром (методологічним центром професійної освіти у Волинській області) розпочало проект «Бізнес-освіта для професійної освіти» в рамках Програми з аграрного і сільського розвитку (АГРО) USAID, який триває з травня 2021 року по квітень 2022 року. Проект має на меті збільшити рівень самозайнятості для молоді у Дніпропетровській, Запорізькій, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Харківській, Херсонській і Черкаській областях шляхом підприємницького навчання у професійних закладах освіти і навчання [2].

Отже, профорієнтаційна діяльність в Україні набуває важливого значення завдяки активній співпраці державних установ, громадських організацій, міжнародних партнерів та приватного сектору. Головними державними акторами в розвитку кар'єрної підтримки молоді виступають Міністерство освіти і науки, Міністерство економіки та Міністерство молоді та спорту, які реалізують ряд ініціатив, таких як «EU4Skills» та «Нова українська школа». Водночас, неурядові організації, зокрема CSR Україна, Центр розвитку КСВ та інші, також суттєво сприяють розширенню можливостей для молоді.

Підходи, які розробляються у межах профорієнтаційних програм, базуються на міжнародних стандартах і враховують потреби ринку праці та специфічні інтереси різних груп населення.

## **РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН З ВІДКРИТТЯ ЦЕНТРУ ПРОФОРІЄНТАЦІЇ ДЛЯ ШКОЛЯРІВ.**

### **2.1. Резюме проекту**

Проект спрямований на створення Центру профорієнтації для школярів, який стане платформою для надання кваліфікованих послуг з професійної орієнтації молоді. Основною метою центру є допомогти учням 9-11 класів усвідомити свої інтереси та здібності, а також надати інформацію про доступні професії, вимоги до них і можливості подальшого навчання.

**Завдання проекту** включають:

1. Державна реєстрація бізнесу.
2. Пошук фінансування для реалізації проекту.
3. Пошук приміщення та проведення ремонтних робіт.
4. Облаштування центру необхідною технікою.
5. Підбір консультантів.
6. Написання методичних програм.
7. Підписання договорів про співпрацю з підприємствами та навчальними закладами.
8. Запуск рекламної кампанії.
9. Початок роботи центру профорієнтації.

**Цільовою аудиторією** Центру профорієнтації є учні 9-11 класів загальноосвітніх шкіл, їхні батьки, а також вчителі, які зацікавлені в розвитку професійної орієнтації учнів.

Очікувані результати проекту включають:

- Підвищення обізнаності – учні отримують детальну інформацію про різні професії, умови праці та перспективи кар'єрного зростання.
- Індивідуальний підхід – завдяки тестуванню та індивідуальними консультаціям кожен учень зможе отримати персоналізовану інформацію про свої можливості.

- Розвиток навичок – участь в майстер-класах та тренінгах допоможе учням розвинути практичні навички, які будуть корисні в їхній майбутній кар'єрі.

- Збільшення успішності вступу – у співпраці з навчальними закладами учні отримають рекомендації та підтримку при вступі до обраних навчальних програм.

### **Фінансові показники**

Проект передбачає початкові інвестиції в розмірі 372 028 гривень. Очікується що Центр зможе окупити початкові інвестиції протягом 2,2 років з моменту відкриття завдяки наданню платних послуг та участі у грантових програмах.

### **Стимули для реалізації проекту**

Зростаюча конкуренція на рику праці, необхідність адаптації освітніх програм до вимог сучасності та потреби молоді у професійній орієнтації свідчать про високий попит на послуги профорієнтаційних центрів. Успішна реалізація цього проекту може стати основою для подальшого розвитку центру та розширення спектру його послуг.

Отже, центр профорієнтації для школярів має потенціал стати важливим інститутом у сфері освіти та розвитку в Україні. З огляду на потребу в якісній профорієнтаційній допомозі, проект має всі шанси на успіх та сталий розвиток.

## **2.2. Загальні характеристики проекту**

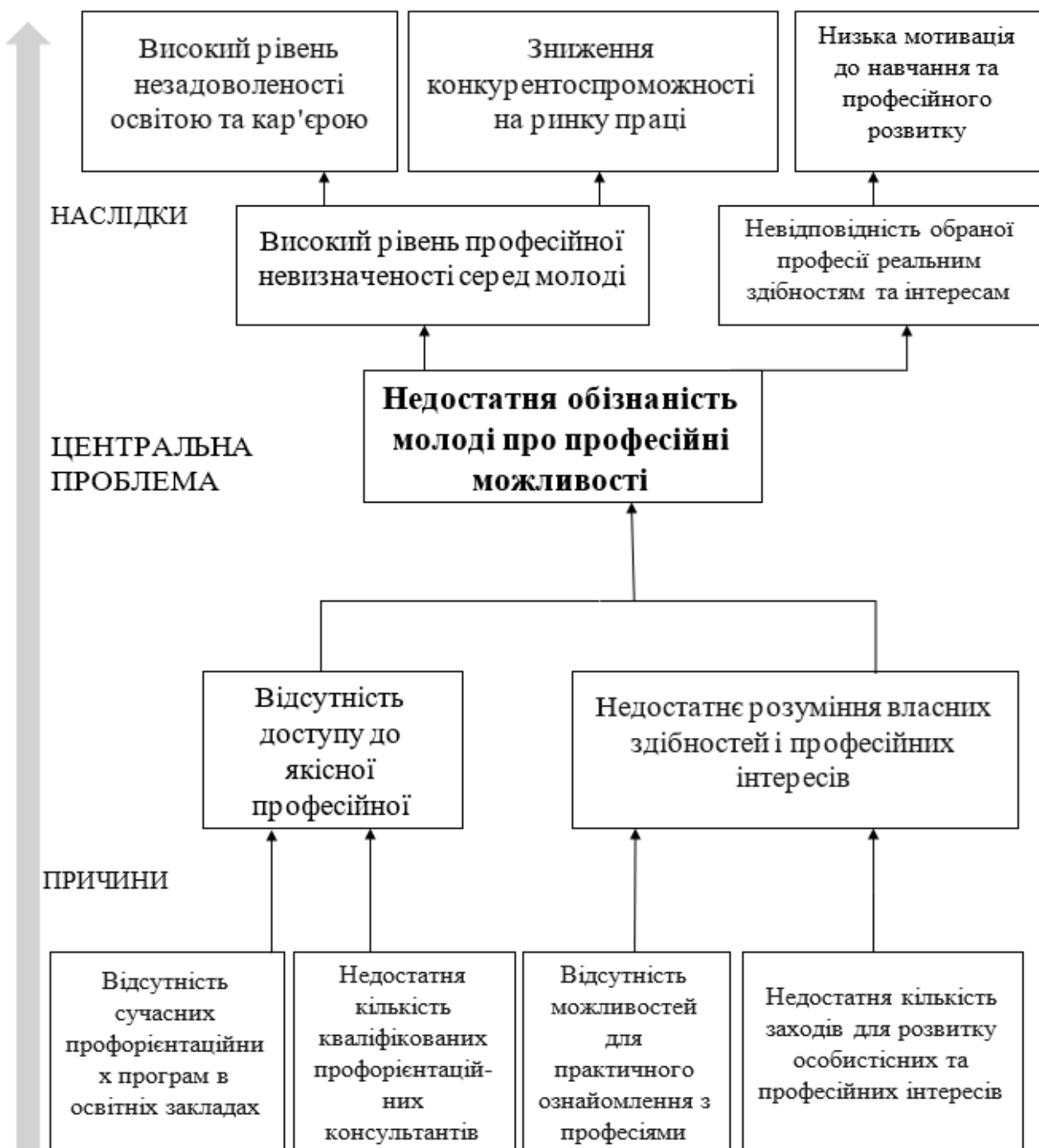
**Назва проекту:** Центр профорієнтації « Шлях до успіху»

**Місцезнаходження:** Центр буде розташований у центральній частині міста, що забезпечить зручний доступ для учнів і їхніх батьків.

**Місія** полягає у наданні якісних послуг з професійної орієнтації, які допоможуть молоді усвідомлено обрати свій професійний шлях, розвивати свої здібності та реалізувати потенціал.

**Бачення:** Створення прогресивного центру, який стане провідником між молоддю та світом професій, сприятиме підвищенню якості професійної освіти та конкурентоспроможності молоді на ринку праці.

**Центральна проблема проекту** – недостатня обізнаність молоді про професійні можливості та невизначеність у виборі професійного шляху. На основі цього було розроблене дерево проблем (рис. 2.1).



**Рис. 2.1** Дерево проблем

*Джерело: сформовано автором на основі власного дослідження*

## **Основні послуги**

Центр профорієнтації пропонуватиме різноманітні послуги, які будуть включати:

- Професійні тестування – використання сучасних методик для визначення професійних нахилів учнів, що включає особистісні та професійні інтереси.
- Індивідуальні консультації – проведення індивідуальних сесій з кваліфікованими психологами і профорієнтаційними консультантами, які допоможуть учням обрати правильний напрямок.
- Групові тренінги – організація тренінгів на теми, пов'язані з вибором професії, розвитком навичок, підготовкою до вступу в навчальні заклади.
- Майстер-класи – запрошення фахівців з різних професій для проведення практичних занять, що допоможуть учням отримати уявлення про специфіку роботи.
- Екскурсії на підприємства – організація відвідувань підприємств та організацій для ознайомлення учнів з реальними умовами праці.

## **Цільова аудиторія**

У 2022/2023 навчальному році мережа закладів загальної середньої освіти (ЗЗСО) Києва налічувала 581 заклад різних типів та форм власності: 428 комунальних закладів (2 підпорядковані Департаменту освіти і науки, 2 – Департаменту культури, 424 перебувають у сфері управління районних державних адміністрацій Києва), 145 приватних та 8 державних закладів. Станом на 5 вересня 2022 року облікова кількість учнів у ЗЗСО становила 338,6 тис. осіб. Динаміка змін у кількості ЗЗСО та чисельності учнів наведена в таблиці 2.1.

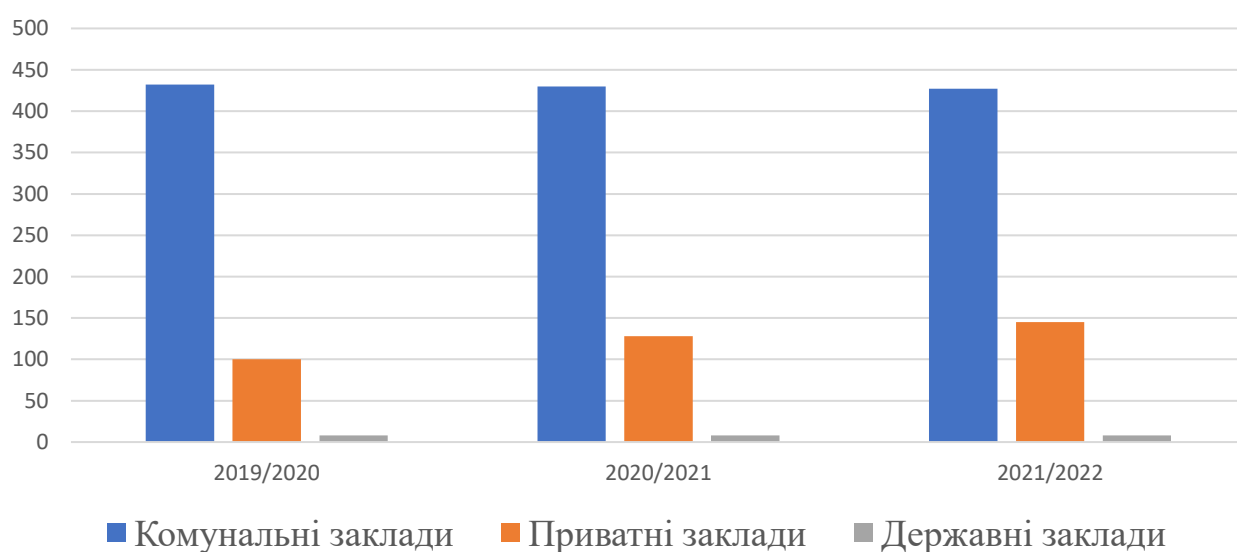
**Таблиця 2.1**

**Динаміка кількості ЗЗСО та облікового складу учениць/учнів**

Показник	Навчальний рік		
	2019/2020	2020/2021	2021/2022
Кількість комунальних закладів загальної середньої освіти, од.	432	430	427
Кількість приватних закладів загальної середньої освіти, од.	100	128	145
Кількість державних закладів загальної середньої освіти, од.	8	8	8
<b>Обліковий склад учениць/учнів ЗЗСО, тис. осіб</b>	<b>314,4</b>	<b>324,8</b>	<b>335,3</b>

*Джерело: сформовано автором на основі [14]*

Протягом останніх чотирьох років кількість ЗЗСО зросла на 7%, здебільшого за рахунок створення приватних закладів. Водночас відбувається реорганізація мережі комунальних ЗЗСО в Києві відповідно до чинного законодавства: за цей період було реорганізовано 15% таких закладів. Чисельність учнів у столичних ЗЗСО протягом 2019/20 – 2021/22 навчальних років зросла майже на 7 тис. осіб. Однак через військову агресію з боку російської федерації у 2022/2023 навчальному році кількість учнів у комунальних ЗЗСО зменшилася на 2,6 тис. осіб (1%), що пов'язано з тимчасовою зміною місця проживання (рис. 2.2).



**Рис. 2.2** Динаміка кількості ЗЗСО міста Києва

*Джерело: сформовано автором на основі [14]*

Тому цільовою аудиторією Центру є:

- учні 9-11 класів – основна група, яка потребує профорієнтаційної підтримки.
- батька учнів, які прагнуть допомогти своїм дітям у виборі майбутньої професії.
- вчителі та педагогічні працівники, які можуть рекомендувати учням послуги центру та брати участь у профорієнтаційних заходах.
- випускники навчальних закладів, які потребують консультацій щодо вступу до вищих навчальних закладів.

Очікується що відкриття Центру профорієнтації призведе до:

- Підвищення рівня професійної обізнаності учнів. Учні отримають необхідну інформацію для усвідомленого вибору професії.
- Збільшення кількості учнів, які успішно вступають до вищих навчальних закладів завдяки індивідуальному підходу та підтримці в процесі підготовки.
- Формування позитивного іміджу центру, як надійного партнера в питанні профорієнтації для учнів, батьків і навчальних закладів.
- Створення ефективної системи моніторингу і оцінки послуг для постійного вдосконалення програм і підходів на основі відгуків учасників.

Центр планує розвиватися наступним чином:

- Розвиток спектру послуг: Включення нових програм і методик, що відповідають сучасним вимогам ринку праці.
- Поглиблення співпраці з навчальними закладами та бізнесом: Для забезпечення актуальної інформації та можливостей стажування для учнів.
- Впровадження нових технологій: Використання онлайн – ресурсів для дистанційних консультацій та тестувань.
- Проведення інформаційних компаній: З метою підвищення обізнаності молоді про можливості профорієнтації.

Отже, загальні характеристики проекту Центру профорієнтації «Шлях до успіху» демонструють його потенціал у задоволенні потреб молоді в професійній

орієнтації. Завдяки різноманітним послугам, професіоналізму команди та активній співпраці з партнерами, центр зможе стати важливим інститутом для розвитку молоді та сприяння їхньому успіху в кар'єрі.

### **2.3. Аналіз конкурентного середовища та маркетингові заходи**

Для успішного функціонування Центру профорієнтації «Шлях до успіху» в умовах конкурентного середовища важливо детально проаналізувати ринок, виявити сильні й слабкі сторони інших учасників ринку та визначити ефективні маркетингові заходи для залучення цільової аудиторії. На сьогодні в регіоні діє кілька ключових конкурентів, що пропонують профорієнтаційні послуги, серед них: профорієнтаційні центри, освітні установи та недержавні організації, які співпрацюють з міжнародними фондами.

Профорієнтаційні центри, зокрема Центр профорієнтації «Моє майбутнє», Центр кар'єрного розвитку «Профі» та Молодіжний центр «Творчість і кар'єра», мають досвід роботи в регіоні та певну репутацію серед цільової аудиторії. Ці центри здебільшого забезпечують базові консультації, допомагаючи учням орієнтуватися в можливостях професійного розвитку та планувати перші кроки на шляху до успішної кар'єри.

Водночас освітні заклади, зокрема школи з власними профорієнтаційними програмами та професійно-технічні училища, також надають консультації для учнів, але їхні профорієнтаційні заходи часто обмежуються лише загальною інформацією про спеціальності або професії, які є актуальними на ринку праці. Недержавні організації, що залучаються до профорієнтаційної діяльності в межах проєктів, підтримуваних міжнародними фондами, зосереджуються на довготривалих програмах, однак не завжди здатні забезпечити систематичний підхід до профорієнтації.

Конкуренти мають низку сильних сторін. Зокрема, вони вже мають досвід і репутацію на ринку, що дозволяє їм утримувати базу клієнтів і завойовувати довіру нових відвідувачів. Деякі з профорієнтаційних центрів та організацій

налагодили партнерські зв'язки з навчальними закладами та бізнесом, що надає їм можливість залучати учнів на базі освітніх установ або надавати додаткові можливості через партнерські програми. Також вони мають розроблені методики профорієнтаційної роботи, які використовують у консультативній діяльності. Це дозволяє їм застосовувати стандартні, перевірені часом підходи до профорієнтації та зберігати сталість процесу.

Разом з тим, конкуренти мають ряд слабких сторін, які відкривають можливості для Центру профорієнтації «Шлях до успіху». Одним із обмежень є вузький спектр послуг, що пропонується більшістю центрів та організацій. Це означає, що вони не завжди здатні повністю задовольнити індивідуальні потреби кожного учня чи забезпечити комплексний підхід до профорієнтації. Також, вартість послуг деяких конкурентів може бути значною, що обмежує доступ до послуг для широкої аудиторії. Ще однією помітною слабкою стороною є недостатній індивідуальний підхід до клієнтів – більшість центрів пропонують групові консультації або стандартизовані програми, що не враховують індивідуальних особливостей і потреб кожного учня.

На основі цієї інформації був розроблений SWOT-аналіз конкурентів (таблиця 2.2)

**Таблиця 2.2**

**SWOT-аналіз конкурентів**

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Наявність досвіду та репутації в регіоні</li> <li>• Розроблені методики та стандартизовані програми</li> <li>• Партнерство з навчальними закладами та бізнесом</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обмежений спектр послуг</li> <li>• Висока ціна на консультації</li> <li>• Нестача індивідуального підходу до клієнтів</li> </ul>
<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Розширення спектру послуг</li> <li>• Поглиблення співпраці з компаніями для стажувань</li> <li>• Розвиток онлайн-платформ для зручності клієнтів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Поява нових конкурентів з унікальними послугами</li> <li>• Зростання вимог до індивідуального підходу та доступності</li> <li>• Втрата частини клієнтів через зміну потреб</li> </ul>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*Джерело: сформовано автором на основі власного дослідження*

Для порівняння був також проведений SWOT-аналіз Центру профорієнтації «Шлях до успіху» (таблиця 2.3)

**Таблиця 2.3**

**SWOT-аналіз Центру профорієнтації «Шлях до успіху»**

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Індивідуальний підхід до кожного учня</li> <li>• Використання сучасних технологій (онлайн-тести, відео)</li> <li>• Співпраця з бізнесом для організації стажувань</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Відсутність досвіду та репутації на ринку</li> <li>• Потреба у значних інвестиціях у маркетинг</li> </ul>
<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Розширення послуг і співпраця з міжнародними організаціями</li> <li>• Розвиток онлайн-форматів і інтерактивних матеріалів</li> <li>• Використання тенденції до діджиталізації освіти</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Високий рівень конкуренції</li> <li>• Зміна потреб та очікувань учнів</li> <li>• Економічна нестабільність та обмеженість бюджетів</li> </ul>

*Джерело: сформовано автором на основі власного дослідження*

Наш Центр має кілька сильних сторін, які дозволяють виділитися серед конкурентів. По-перше, ми пропонуємо індивідуальний підхід до кожного учня, надаючи персоналізовані консультації, що враховують інтереси, здібності та особисті особливості кожного. По-друге, ми використовуємо сучасні технології, зокрема онлайн-тести та відеоматеріали, що значно підвищує зручність для клієнтів та надає їм можливість користуватися нашими послугами в дистанційному форматі. Крім того, ми активно співпрацюємо з бізнесом, що дозволяє організовувати стажування та майстер-класи для учнів, тим самим готуючи їх до реального ринку праці.

Однак у нашого Центру також є слабкі сторони, які варто врахувати для подальшого розвитку. Це новий проєкт, і йому може не вистачати досвіду та репутації на ринку, що може стати бар'єром для деяких клієнтів. Також необхідні значні інвестиції у маркетинг, щоб підвищити впізнаваність нашого Центру.

Основними можливостями є розширення послуг і розвиток нових напрямків, зокрема, співпраця з міжнародними організаціями для залучення фінансування та досвіду в реалізації профорієнтаційних програм. Також ми можемо активно розвивати онлайн-формати та створювати інтерактивні матеріали, що будуть привабливими для сучасної молоді. Враховуючи тенденцію до діджиталізації освіти, цей напрямок має великий потенціал.

Загрози для нашого Центру включають високий рівень конкуренції, а також зміну потреб та очікувань учнів, що може вимагати постійного оновлення та вдосконалення наших послуг. Крім того, економічна ситуація в регіоні та потенційні бюджетні обмеження для освітніх програм можуть вплинути на попит на профорієнтаційні послуги.

Для просування Центру профорієнтації «Шлях до успіху» необхідно запровадити комплекс маркетингових заходів, спрямованих на підвищення впізнаваності нашого бренду, залучення нових клієнтів та утримання постійної аудиторії. Одним із ключових напрямів маркетингової діяльності буде створення та просування бренду, який буде асоціюватися з інноваціями, індивідуальним підходом і високою якістю послуг.

Щоб досягти максимальної залученості школярів та їхніх батьків, а також підвищити рівень обізнаності про наш центр, варто реалізувати багатоканальну маркетингову стратегію, яка включатиме онлайн та офлайн інструменти. Спершу слід звернути увагу на інформування місцевої спільноти про діяльність центру. Це можна зробити через локальні засоби масової інформації, включаючи регіональні газети, радіостанції та телебачення, що допоможе донести інформацію до широкого загалу і створити репутацію надійного та соціально відповідального партнера.

Ключовим компонентом маркетингової стратегії має бути активна присутність у соціальних мережах, таких як Facebook, Instagram, TikTok і YouTube, де перебуває значна частина молоді. На цих платформах можна публікувати відео з історіями успіху відомих людей, інформацію про важливість професійної орієнтації, а також короткі профорієнтаційні тести, що підвищить зацікавленість у відвідуванні центру. Реклама у соціальних мережах дозволить також залучити батьків, адже вони впливають на кар'єрні вибори своїх дітей. Можна розглянути запуск серії відеороликів, де успішні місцеві професіонали або випускники діляться своїм досвідом і розповідають про свій шлях до обраної професії, що надихне молодь на пошук власного покликання.

Важливо також співпрацювати зі школами та освітніми установами. Центр може регулярно проводити виїзні презентації, профорієнтаційні уроки та тренінги в школах, де учні отримають змогу познайомитися з різними професіями і визначити власні сильні сторони. Під час таких заходів можна використовувати інтерактивні формати, такі як вікторини, тестування на визначення особистісних якостей, а також інформаційні буклети з описом професій та необхідними навичками. Особливу увагу варто приділити організації профорієнтаційних заходів для учнів старших класів, які скоро постануть перед вибором професії.

Для подальшого збільшення видимості і надійності центру корисно встановити партнерства з місцевими бізнесами, які готові підтримати ініціативи центру, надати місця для стажування, або виступити на профорієнтаційних

заходах. Співпраця з роботодавцями, які можуть надавати екскурсії на свої підприємства, дозволить учням побачити реальні умови праці, що допоможе їм краще зрозуміти обрану професію. Бізнес-партнери також можуть виступати спонсорами заходів центру, що створить додатковий іміджевий капітал для проекту.

Ще один важливий елемент маркетингу – організація Дня відкритих дверей, куди будуть запрошені як школярі, так і їхні батьки. Це допоможе сформувати спільноту навколо центру, побудувати особистісні зв'язки та надати відвідувачам можливість отримати консультацію та обговорити свої кар'єрні цілі з експертами. Під час таких заходів можна роздавати брендovanі матеріали, такі як календарі, блокноти, ручки з логотипом центру, які підвищать запам'ятовуваність бренду.

Цифровий маркетинг також буде корисним для залучення відвідувачів. Центр може створити власний веб-сайт, на якому буде представлена інформація про всі послуги, розклад заходів, історії успішних клієнтів та блог з актуальними новинами на тему кар'єрного розвитку. Можна організувати можливість онлайн-реєстрації для отримання консультації або проходження профорієнтаційного тестування. Веб-сайт також може мати розділ з частими запитаннями та відповідями, де відвідувачі зможуть дізнатися більше про процес профорієнтації та отримати поради.

Щоб залучити молодь і зробити послуги центру ще доступнішими, доцільно розробити мобільний додаток з короткими профорієнтаційними тестами, доступом до відео уроків і статей, а також можливістю отримувати нагадування про заплановані заходи. Додаток може стати зручним інструментом для молоді, яка вважає за краще користуватися смартфонами для отримання інформації.

Отже, аналіз конкурентного середовища свідчить про наявність певних викликів, але й можливостей для успішного розвитку Центру профорієнтації "Шлях до успіху". Завдяки унікальній пропозиції та ефективній маркетинговій

стратегії, центр має всі шанси стати лідером у сфері профорієнтаційних послуг для молоді в регіоні.

#### **2.4. Загальні характеристики організаційно виробничої діяльності**

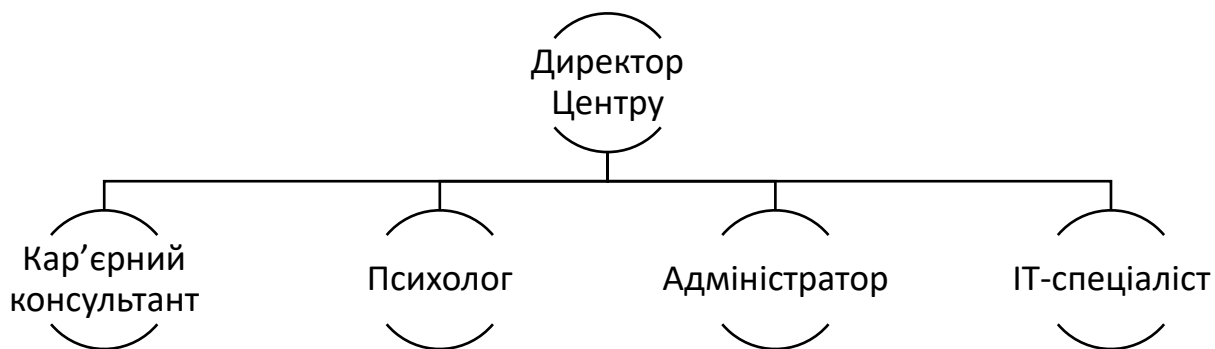
Для відкриття центру профорієнтації для учнів потрібно пройти кілька етапів юридичного оформлення, щоб діяльність закладу була офіційною, легальною і відповідала вимогам законодавства. Перш за все, важливо зареєструвати юридичну особу або фізичну особу-підприємця (ФОП), яка здійснюватиме профорієнтаційну діяльність. У даному випадку вибір реєстраційної форми залежить від обсягу запланованої діяльності, але оптимальним варіантом є відкриття ФОП.

Щоб відповідати вимогам податкового та трудового законодавства, слід вибрати другу групу єдиного податку, яка дозволяє здійснювати надання освітніх послуг без обмежень за кількістю найманих працівників. До того ж, ставки податку на третій групі є фіксованими, що спрощує ведення бухгалтерії. КВЕД, який відповідає напрямку профорієнтаційної діяльності, - це 85.60 «Додаткова освіта». Він дозволяє легально проводити консультації, тренінги, тестування та інші профорієнтаційні заходи, що будуть включені в спектр послуг центру.

Графік роботи центру профорієнтації розроблятиметься з урахуванням потреб цільової аудиторії, переважно школярів, які відвідують навчальні заклади у першій половині дня. Планується організувати робочий графік із 10:00 до 18:00 з понеділка по суботу. Це дасть можливість відвідувати центр після занять у школі, а також забезпечить гнучкість для проведення заходів в індивідуальному та груповому форматах. На період навчального року можливі зміни в графіку роботи відповідно до навчального розкладу шкіл та побажань клієнтів.

Організаційна структура центру профорієнтації включатиме кілька ключових посад, необхідних для ефективного функціонування установи та

надання якісних послуг. Основні посади передбачають: директора центру, кар'єрного консультанта, психолога, адміністратора та ІТ-спеціаліста (рис.2.3).



**Рис. 2.3 Структура Центру профорієнтації «Шлях до успіху»**

*Джерело: сформовано автором на основі власного дослідження*

Директор центру повинен мати вищу освіту в галузі управління або освіти та досвід роботи у сфері кар'єрного консультування чи освіти. Заробітна плата директора варіюватиметься в межах 20-25 тисяч гривень залежно від досвіду та обсягу обов'язків.

Кар'єрний консультант і психолог повинні мати відповідну вищу освіту та кваліфікацію у сфері психології, педагогіки або соціальної роботи. Їхня заробітна плата становитиме приблизно 15-20 тисяч гривень на місяць.

Адміністратор буде відповідальний за організацію прийому відвідувачів, телефонні консультації та координацію записів, із заробітною платою на рівні 12-15 тисяч гривень.

ІТ-спеціаліст, який відповідатиме за підтримку роботи онлайн-платформ та технічне забезпечення процесу тестування, отримуватиме приблизно 18-20 тисяч гривень на місяць.

В таблиці 2.4 наведений розрахунок загальної щомісячної суми фонду оплати праці.

Таблиця 2.4

## Розрахунок загальної суми фонду оплати праці за місяць

№ п/п	Посада	Оклад, грн.	Нарахування ЄСВ, грн	Кількість, чол.	Всього фонд оплати праці, грн.
1	Директор Центру	19500	5500	1	25 000
2	Психолог	14820	4180	1	19 000
3	Кар'єрний консультант	14820	4180	1	19 000
4	Адміністратор	11700	3300	1	15 000
5	ІТ-спеціаліст	14040	3960	1	18 000
6	Клінер	10 465	2860	1	13 000
	<b>Всього</b>	<b>74 880</b>	<b>21 120</b>	<b>5</b>	<b>96 000</b>

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Приміщення для центру профорієнтації повинно відповідати ряду вимог, щоб забезпечити комфортні умови для відвідувачів та працівників. Загальна площа приміщення повинна становити близько 100-150 кв.м., що дозволить розмістити окремі кімнати для проведення індивідуальних консультацій, групових заходів та адміністративну зону. У приміщенні важливо мати окремий вхід, гарне природне освітлення та якісну вентиляцію. Простір для роботи повинен бути обладнаний сучасними меблями, а також комп'ютерною технікою, зокрема ноутбуками та планшетами для проходження онлайн-тестувань і консультацій.

## 2.5. Фінансовий план та джерела фінансування

Загальна потреба у фінансуванні для відкриття центру профорієнтації становить 372,028 грн. З них 70% (260,420 грн) фінансуються власними коштами інвестора, а решта 30% (111,608 грн) планується залучити за допомогою позичених коштів у вигляді грантів на безповоротній основі (таблиця 2.5). Інвестиції будуть спрямовані на покриття основних витрат, необхідних для забезпечення діяльності центру.

Таблиця 2.5

### Потреба у фінансуванні

Потреба в фінансуванні	грн	%
Власні кошти інвестора	260 420	70,0%
Позичені гроші	111 608	30,0%
<b>Загальна потреба в фінансуванні</b>	<b>372 028</b>	<b>100%</b>

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

До основних статей витрат відносяться обробка і ремонт приміщення, що дозволить створити комфортні умови для роботи з відвідувачами. Закупівля та встановлення меблів є необхідними для належного облаштування робочих зон та зон відпочинку. До закупівлі меблів відносимо – столи, стільці, шафи, тумби, кулер для води, вішалки для одягу, фліпчарт та дошка.

Оскільки інтернет-присутність є важливою для залучення клієнтів і забезпечення доступу до інформації про послуги центру, потрібно створити сайт. Окрему значну частину інвестицій займає закупівля техніки (ноутбуки, проектор, кондиціонер, принтер, холодильник). Ця частина витрат забезпечить ефективне проведення профорієнтаційних консультацій та тестувань. В таблиці 2.6 розписана вартість всіх цих витрат.

Таблиця 2.6

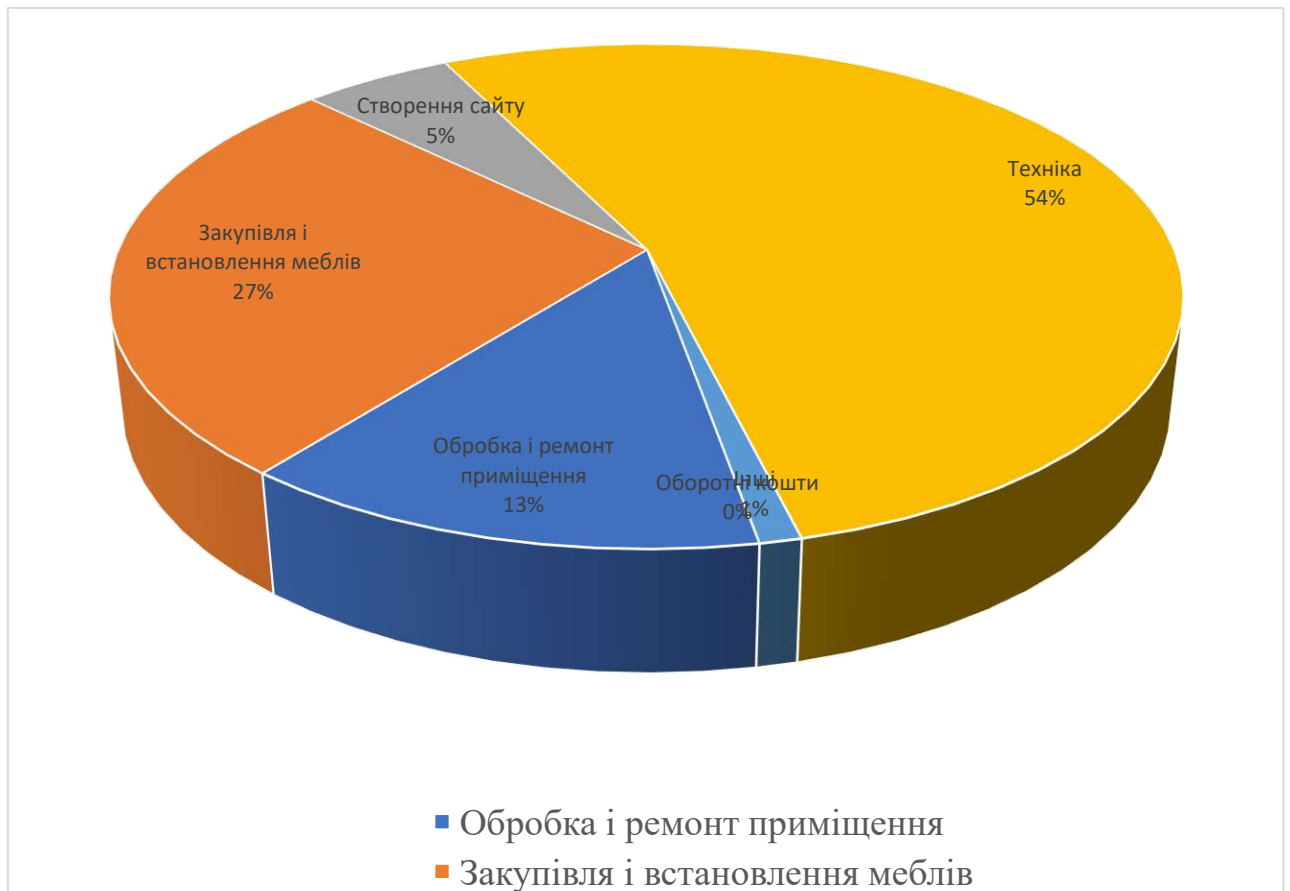
### Статті початкових витрат

Спрямування інвестиційних вкладень	Всього
------------------------------------	--------

Обробка і ремонт приміщення	50 000
Закупівля і встановлення меблів	99 000
Створення сайту	20 000
Техніка	199 028
Інші	4 000
Оборотні кошти	0
<b>Всього</b>	<b>372 028</b>

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

На рис. 2.4 можна побачити структуру інвестиційних витрат.



**Рис. 2.4 Структура початкових витрат**

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Ці витрати заплановані як одноразові й повністю покриваються в першому році роботи, що дозволяє забезпечити стабільну базу для подальшого розвитку без додаткових інвестиційних витрат у другому та третьому роках.

**Щомісячні витрати** центру профорієнтації включають змінні та постійні витрати. Змінні витрати охоплюють канцтовари, брендovanі матеріали та періодичне оновлення приміщення. Ці витрати змінюються залежно від потреб центру, а також від сезонного збільшення або зменшення попиту на послуги.

Постійні витрати складають найбільшу частину операційних витрат і включають оплату праці, соціальні внески, комунальні платежі, рекламні витрати, оренду, а також невеликі витрати на доставку води, інтернет та програмне забезпечення. В таблиці 2.7 наведена структура щомісячних витрат.

**Таблиця 2.7**

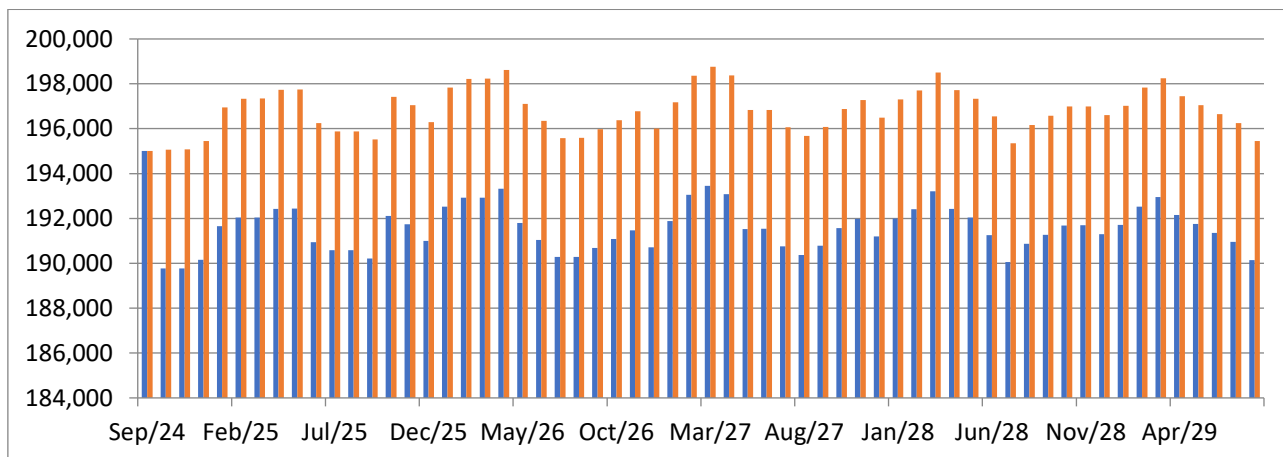
**Структура щомісячних витрат**

<b>Структура витрат</b>	<b>грн</b>	<b>%</b>
Змінні витрати	327 967	2,7772%
Канцтовари та брендovanі матеріали	218 636	1,8514%
Оновлення приміщення	109 331	0,9258%
Постійні витрати	11 168 550	94,5746%
Оплата праці	6 540 000	55,3803%
ЄСВ	1 438 800	12,1837%
Комунальні платежі	305 000	2,5827%
Реклама	300 000	2,5404%
Оренда	2 268 000	19,2053%
Непередбачувані витрати	120 000	1,0162%
Доставка питної води	45 250	0,3832%
Витрати на інтернет та програмне забезпечення	91 500	0,7748%
Розхідні матеріали для прибирання	60 000	0,5081%
Амортизація	312 728	2,6482%
<b>Всього</b>	<b>11 496 517</b>	<b>97,3518%</b>
<b>Всього з урахуванням амортизації</b>	<b>11 809 245</b>	<b>100,0000%</b>

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Оплата праці та соціальні внески мають стабільний характер, що дозволяє забезпечувати безперервну роботу команди та підтримувати належний рівень обслуговування. Рекламні витрати спрямовані на підтримку впізнаваності центру та залучення нових клієнтів, що особливо важливо на етапах розвитку і встановлення центру як важливого ресурсу для учнів.

Також передбачені непередбачувані витрати, які покривають різні можливі несподівані витрати, пов'язані з роботою центру. Витрати на інтернет і програмне забезпечення забезпечують необхідні інструменти для роботи та комунікації з клієнтами. Розхідні матеріали для прибирання підтримують чистоту та охайність приміщення.



**Рис 2.5** Динаміка витрат за весь час реалізації проекту

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Окрім цього, враховується амортизація основних засобів, що дозволяє поступово розподіляти вартість обладнання на весь термін його експлуатації. В таблиці 2.8 наведений прогнозований розрахунок витрат за весь час реалізації проекту.

**Таблиця 2.8**

**Розрахунок витрат по роках**

Статті витрат	Всього	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Змінні витрати	327967	59511	67535	66965	67114	66842
Канцтовари та брендовані матеріали	218 636	39 671	45 022	44 641	44 741	44 561
Оновлення приміщення	109 331	19 840	22 513	22 324	22 373	22 281
Постійні витрати	11168550	2237910	2232660	2232660	2232660	2232660
Оплата праці	6 540 000	1 308 000	1 308 000	1 308 000	1 308 000	1 308 000
ЄСВ	1 438 800	287 760	287 760	287 760	287 760	287 760
Комунальні платежі	305 000	65 000	60 000	60 000	60 000	60 000

Реклама	300 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Оренда	2 268 000	453 600	453 600	453 600	453 600	453 600
Непередбачувані витрати	120 000	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000
Доставка питної води	45 250	9 250	9 000	9 000	9 000	9 000
Витрати на інтернет та програмне забезпечення	91 500	18 300	18 300	18 300	18 300	18 300
Розхідні матеріали для прибирання	60 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000
Амортизація	312728	58305	63606	63606	63606	63606
<b>Всього</b>	<b>11 496</b>	<b>2 297</b>	<b>2 300</b>	<b>2 299 625</b>	<b>2 299 774</b>	<b>2 299 502</b>
	<b>517</b>	<b>421</b>	<b>195</b>			
<b>Всього з урахуванням амортизації</b>	<b>11 809</b>	<b>2 355</b>	<b>2 363</b>	<b>2 363 231</b>	<b>2 363 380</b>	<b>2 363 108</b>
	<b>245</b>	<b>726</b>	<b>801</b>			

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Загальна сума витрат із урахуванням амортизації показує повний обсяг ресурсів, необхідних для стабільного функціонування центру, та дозволяє оцінити рівень фінансування, необхідний для забезпечення безперервної діяльності протягом перших років роботи.

*Доходи* центру профорієнтації формуються з надання різних послуг, орієнтованих на допомогу учням у виборі професії. Основні статті доходів включають професійні тестування, індивідуальні консультації, групові тренінги, майстер-класи та екскурсії на підприємства (таблиця 2.9).

**Таблиця 2.9**

**Параметри доходної частини Центру**

	Вартість товару, грн	к-сть занять в місяць	к-ть людей в місяць
<b>Професійні тестування</b>	450,00	46	46
<b>Індивідуальні консультації</b>	800,00	46	46
<b>Групові тренінги</b>	550,00	23	115
<b>Майстер-класи</b>	700,00	8	40
<b>Групові екскурсії на підприємства</b>	750,00	4	20

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Професійні тестування та індивідуальні консультації є регулярними послугами, попит на які залишається стабільним завдяки важливості індивідуального підходу та детального аналізу здібностей і уподобань учнів. Групові тренінги спрямовані на розвиток навичок та ознайомлення з основами різних професій, що робить їх популярними серед більшої кількості клієнтів.

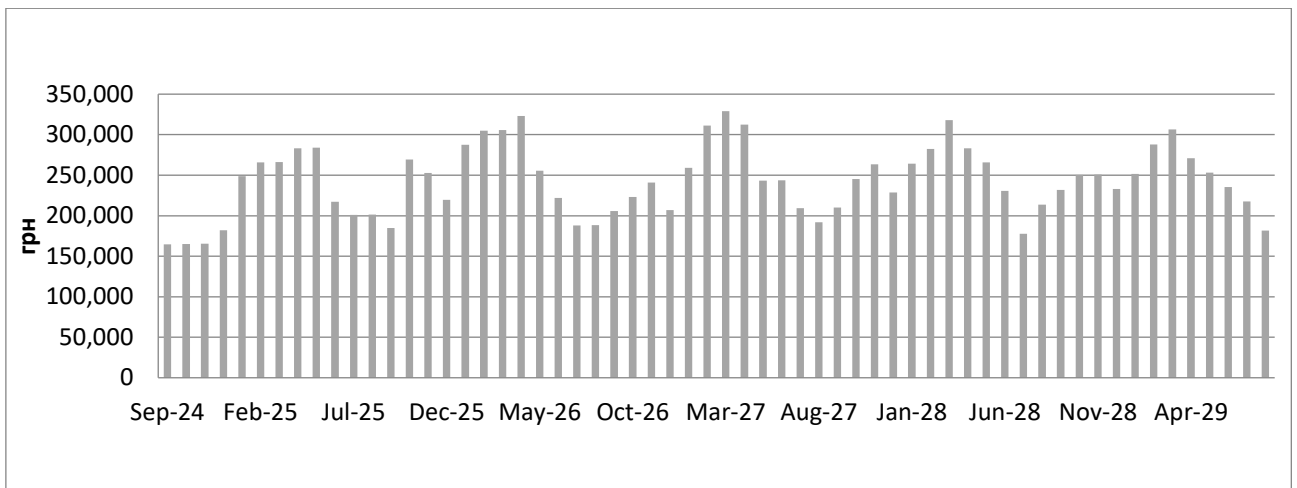
Майстер-класи дозволяють учасникам здобути практичні навички, залучаючи тих, хто прагне випробувати себе в конкретній діяльності або ознайомитися з новими напрямками. Групові екскурсії на підприємства дають учням змогу безпосередньо познайомитися з робочим процесом на місці, що сприяє розумінню різних аспектів професійного середовища. В таблиці 2.10 наведено прогноз доходів за 5 років реалізації проекту.

**Таблиця 2.10**

**Прогноз доходів центру**

<b>Стаття доходів</b>	<b>Всього</b>	<b>1 рік</b>	<b>2 рік</b>	<b>3 рік</b>	<b>4 рік</b>	<b>5 рік</b>
Професійні тестування	1 842 540	334 326	379 417	376 217	377 051	375 529
Індивідуальні консультації	3 275 626	594 357	674 518	668 830	670 313	667 608
Групові тренінги	5 629 982	1021551	1159328	1149551	1152101	1147451
Майстер-класи	2 492 324	452 228	513 220	508 892	510 021	507 962
Групові екскурсії на підприємства	1 335 174	242 265	274 940	272 621	273 225	272 123
<b>Сумарно, в т.ч.</b>	<b>14 575 645</b>	<b>2644727</b>	<b>3001423</b>	<b>2976110</b>	<b>2982711</b>	<b>2 970 672</b>

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*



**Рис. 2.6** Динаміка доходів за час реалізації проекту

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Сукупно всі ці послуги забезпечують стабільний та значний рівень доходів для центру. Щорічне зростання доходів відображає тенденцію до збільшення попиту на послуги центру.

Для центру профорієнтації, зареєстрованого як фізична особа-підприємець на 2-й групі єдиного податку, обов'язковими платежами є єдиний податок (ЄП) та єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Сума єдиного податку є фіксованою, за новими законопроектами з 1 жовтня 2024 сума ЄП складає 1420 грн та 710 грн військового збору [38].

**Таблиця 2.11**

**Розрахунок податків**

Податки	Всього	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
ЄП	<b>127 800</b>	25 560	25 560	25 560	25 560	25 560
ЄСВ	<b>1 438 800</b>	287 760	287 760	287 760	287 760	287 760
<b>Всього:</b>	<b>1 566 600</b>	<b>313 320</b>	<b>313 320</b>	<b>313 320</b>	<b>313 320</b>	<b>313 320</b>

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Загальна сума податків складається з ЄП та ЄСВ, і залишається незмінною з року в рік, що дозволяє легше планувати річний бюджет.

У проєкту для нарахування амортизації використовується лінійний метод амортизації, який є найбільш поширеним і простим у застосуванні (таблиця 2.12). Лінійний метод передбачає, що вартість основних засобів рівномірно зменшується протягом всього терміну їх служби. Кожен рік нараховується однакова сума амортизації, що дозволяє забезпечити стабільність фінансових витрат на утримання основних засобів протягом всього періоду їх експлуатації.

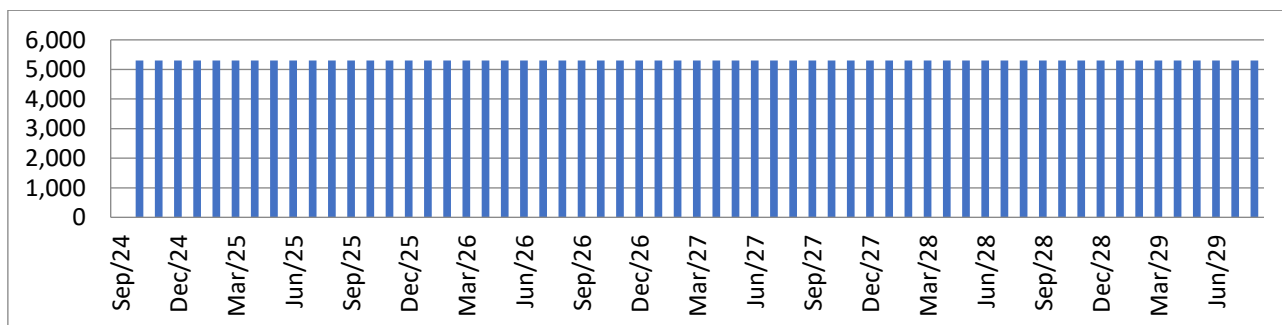
**Таблиця 2.12**

**Розрахунок амортизації**

	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
По роках:					
Майно на балансі на початок звітного періоду	0	259 723	196 117	132 512	68 906
Нарахована амортизація	58 305	63 606	63 606	63 606	63 606
Введено основних засобів	318 028	0	0	0	0
Майно підприємства на кінець звітного періоду	259 723	196 117	132 512	68 906	5 300

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Важливим аспектом лінійного методу є те, що сума амортизації визначається на основі первісної вартості основних засобів і терміну їх служби. Це означає, що амортизаційні відрахування залишаються однаковими протягом кожного року. Цю тенденцію можна побачити на рис. 2.7.



**Рис.2.7 Амортизаційні відрахування**

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Таким чином, для проекту відкриття центру профорієнтації лінійний метод амортизації є оптимальним вибором, оскільки він дозволяє рівномірно розподілити витрати на амортизацію і забезпечує стабільність фінансових показників проекту протягом його реалізації

## РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ ПО ВІДКРИТТЮ ЦЕНТРА ПРОФОРІЇНТАЦІЇ ДЛЯ ШКОЛЯРІВ.

### 3.1. Оцінка економічної ефективності проекту

Оцінка економічної ефективності проекту є важливим етапом у плануванні та реалізації будь-якої ініціативи. Вона дозволяє визначити, наскільки доцільно та вигідно інвестувати в проект, враховуючи можливі витрати, доходи та ризики. Для оцінки ефективності використовуються різноманітні фінансові показники, серед яких найважливішими є чистий дисконтований дохід (NPV), внутрішня норма доходності (IRR) та дисконтований термін окупності (DPB). NPV дозволяє оцінити чистий прибуток проекту, враховуючи всі витрати та інвестиції, а IRR визначає відсоткову норму прибутку, яку проект здатний забезпечити. DPB вказує, за який час проект окупить вкладені інвестиції з урахуванням дисконтованих грошових потоків.

Одним із ключових моментів для оцінки ефективності є точка безбитковості її значення по проекту наведені в таблиці 3.1. Вона показує, скільки треба реалізувати продукції чи послуг, щоб покрити всі витрати проекту, тобто досягти нульового фінансового результату.

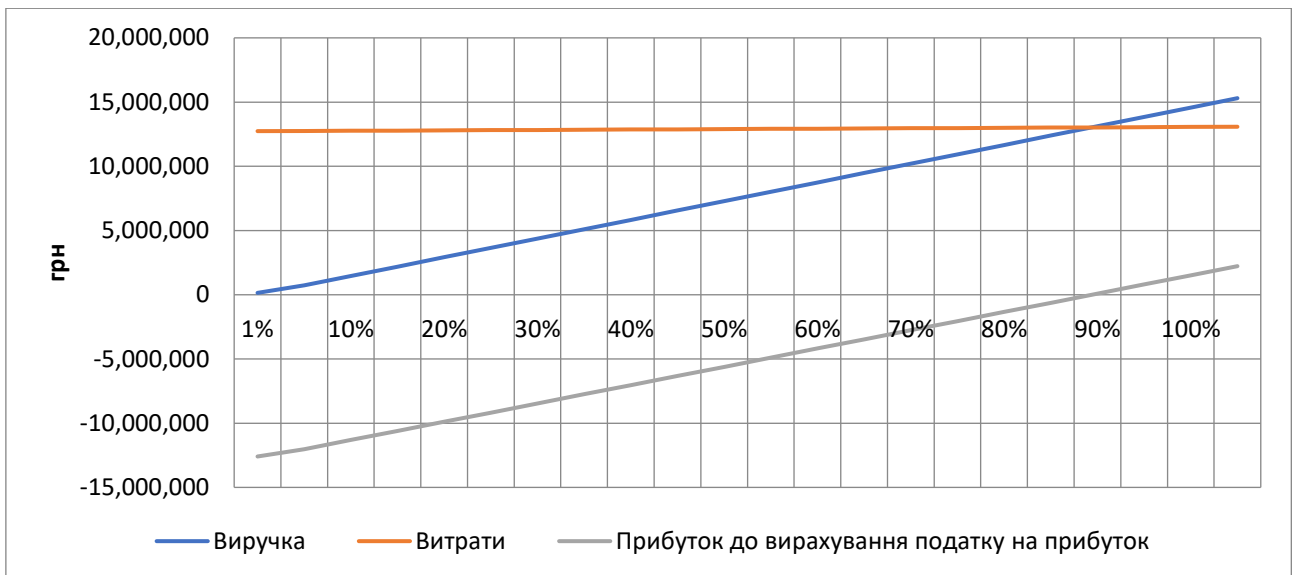
**Таблиця 3.1**

#### **Значення точки безбитковості**

Точка безбитковості, % реалізації продукції	<b>89,4%</b>
Точка безбитковості, грн реалізації продукції	<b>13 028 300</b>
Точка безбитковості, грн в середньому на міс.	<b>217 138</b>
Величина операційного важеля	<b>97,7%</b>

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Визначення точки безбитковості є важливим для того, щоб розуміти, який обсяг продажу чи наданих послуг необхідно досягнути, аби бізнес став фінансово життєздатним.



**Рис. 3.1 Розрахунок точки безбитковості**

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Точка безбитковості допомагає оцінити рівень ризику проекту та прогнозувати, за яких умов проект стане прибутковим.

Аналізуючи фінансові показники за проектом, можна зробити висновки про його ефективність. Ці всі показники наведені в таблиці 3.2

**Таблиця 3.2**

**Показники ефективності проекту**

<b>Показники основної діяльності</b>	<b>Середні значення за проектом</b>
Середній обсяг реалізації продукції грн/міс.	242 927
Середній обсяг поточних витрат, грн/міс.	191 609
ЕВІТДА, грн/міс.	51 319
Чистий прибуток, грн/міс.	19 997
Грошовий потік, грн/міс.	25 209
<b>Показники продаж</b>	<b>Значення за проектом</b>
Точка безбитковості, % реалізації продукції	89%
Точка безбитковості, грн реалізації продукції	13 028 300
Точка безбитковості, грн в середньому на міс.	217 138

Величина операційного важеля	98%
<b>Показники рентабельності</b>	<b>Середні значення за проектом</b>
Рентабельність реалізації продукції по чистому прибутку	10%
Рентабельність реалізації продукції по EBITDA	20%
Рентабельність активів	14,3%
<b>Показники оборотності</b>	<b>Середні значення за проектом</b>
Оборотність	3,42
<b>Інвестиційні показники</b>	<b>Значення за проектом</b>
Термін прогнозу, міс.	60
Ставка дисконтування	15,0%
IRR (Внутрішня норма доходності), % на рік	42,3%
Загальний обсяг фінансування проекту	372 028
Чистий грошовий потік	1 140 500
NPV (Чистий дисконтований дохід)	645 517
NPV (Чистий дисконтований дохід) з урахуванням вартості бізнесу	1 645 749
Термінальна вартість бізнесу	1 000 232
PВ (Простий термін окупності), роки	1,6
DPВ (Дисконтований термін окупності), роки	2,2
PI (Індекс доходності за проектом)	2,76

*Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків*

Середній обсяг реалізації продукції на місяць складає значну суму, що забезпечує стабільний дохід. Однак важливим аспектом є витрати, які є необхідними для підтримки діяльності центру. Операційні витрати досить високі, але не перевищують обсягу доходів, що дозволяє забезпечити стабільний грошовий потік.

Чистий прибуток і EBITDA свідчать про те, що проект має здатність генерувати позитивний фінансовий результат. Однак, значна частина витрат є постійними, що робить проект чутливим до зміни обсягів продажів, що підтверджується високим операційним важелем.

Високий рівень операційного важеля вказує на те, що при досягненні точки безбитковості проект зможе швидко збільшувати прибуток при подальшому зростанні обсягів продажу.

Інвестиційні показники, такі як внутрішня норма доходності (IRR) та чистий дисконтований дохід (NPV), вказують на високу рентабельність проекту, що робить його привабливим для інвесторів. Термін окупності та дисконтований термін окупності підтверджують, що проект має короткий період для повернення вкладених коштів, що є важливим фактором для прийняття інвестиційних рішень.

### **3.2. Управління ризиками проекту**

Управління ризиками є важливою складовою будь-якого проекту, оскільки ризики можуть суттєво вплинути на досягнення його цілей, своєчасність реалізації та загальний успіх. В рамках відкриття центру профорієнтації для учнів необхідно провести детальний аналіз потенційних ризиків, розробити стратегії для їх ідентифікації, оцінювання, реагування та моніторингу, що дозволить зменшити негативний вплив на проект.

По-перше, варто визначити, які ризики можуть виникнути під час реалізації проекту. Це можуть бути фінансові ризики, пов'язані з недостатнім фінансуванням або непередбаченими витратами; ризики, пов'язані з персоналом, такі як недобір кваліфікованих кадрів або звільнення співробітників; ризики, пов'язані з ринком, коли попит на послуги центру може бути нижчим, ніж очікувалося; а також ризики, пов'язані з законодавством, коли зміни в нормативно-правовій базі можуть вплинути на діяльність центру.

Для кожного з цих ризиків необхідно провести оцінку й аналіз. Важливо визначити ймовірність виникнення кожного ризику, а також його можливий вплив на проект. Це дозволить пріоритизувати ризики і зосередитися на тих, які потребують найбільшої уваги. Ризики з високою ймовірністю виникнення і суттєвим впливом на проект мають бути в першу чергу включені до плану управління ризиками.

Одним із методів оцінки ризиків є матриця ризиків, яка дозволяє наочно уявити ймовірність і вплив різних ризиків. У цій матриці ризики класифікуються за двома осями: по одній осі розташована ймовірність їх виникнення, а по іншій – ступінь їхнього впливу на проект. Кожен ризик отримує оцінку в балах, і на основі цих оцінок формуються категорії ризиків – низькі, середні та високі. Це дозволяє швидко ідентифікувати ризики, які потребують негайного реагування, і ті, які можна контролювати на більш низькому рівні.

Наступним етапом у процесі управління ризиками є розробка стратегій реагування. Для ризиків, які мають високий рівень впливу і ймовірності, слід розглянути варіанти уникнення ризику, зменшення його ймовірності або впливу, передачі ризику (наприклад, через страхування) або прийняття ризику, якщо його наслідки не критичні для проекту. Для ризиків середнього і низького рівнів важливо підтримувати постійний моніторинг і розробити плани дій на випадок їх виникнення.

Управління ризиками вимагає регулярного моніторингу та оновлення інформації про стан ризиків. Проектний менеджер та команда повинні постійно відстежувати зміни в зовнішньому середовищі, що можуть вплинути на ризики, а також проводити регулярні наради для обговорення стану управління ризиками. Це забезпечить своєчасне виявлення нових ризиків та оперативну реакцію на них.

Управління ризиками – це постійний процес, який триває протягом усього життєвого циклу проекту. Воно передбачає активну участь всіх членів команди та зацікавлених сторін у формуванні культури обізнаності про ризики. Залучення співробітників до процесу управління ризиками дозволить створити більш

прозору і ефективну систему, яка зможе адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Важливим аспектом є також навчання персоналу щодо управління ризиками. Підготовка кадрів забезпечить підвищення їхньої кваліфікації у цій галузі, що, в свою чергу, дозволить проекту бути більш стійким до можливих загроз. Всі співробітники повинні знати, як ідентифікувати ризики, як їх оцінювати і що робити в разі їх виникнення.

Тепер розглянемо матрицю управління ризиками для центру профорієнтації (таблиця 3.3).

**Таблиця 3.3**

**Матриця управління ризиками**

<b>Ризики</b>	<b>Ймовірність</b>	<b>Вплив</b>	<b>Категорія</b>	<b>Стратегія реагування</b>
Фінансові ризики	Висока	Сильний	Високий	Уникнення, резервний фонд
Недостатня кількість клієнтів	Середня	Середній	Середній	Зменшення, маркетингові кампанії
Недобір кваліфікованих кадрів	Висока	Середній	Високий	Уникнення, навчання, стимулювання
Зміни в законодавстві	Середня	Сильний	Високий	Передача, моніторинг
Конкуренція з іншими центрами	Висока	Середній	Високий	Зменшення, унікальні послуги
Негативний імідж центру	Низька	Сильний	Середній	Прийняття, PR-стратегії

*Джерело: сформовано автором на основі власного дослідження*

Матриця ризиків допомагає візуалізувати і зрозуміти, які ризики потребують термінової уваги, а також надає можливість розробити відповідні стратегії реагування. Завдяки цьому можна забезпечити стабільність та успішність діяльності центру профорієнтації, зменшуючи ймовірність негативних наслідків для проекту.

Таким чином, управління ризиками є критично важливим аспектом, який допомагає запобігти невдачам і забезпечити успіх проекту в довгостроковій перспективі. Створення ефективної системи управління ризиками, що включає постійний моніторинг і адаптацію до змін, дозволить досягти високих результатів у діяльності центру профорієнтації для учнів.

## ВИСНОВКИ

1. Аналіз сучасних тенденцій розвитку профорієнтаційної роботи в Україні вказує на необхідність адаптації до змін у ринку праці та соціально-економічних умовах. У контексті швидкого розвитку технологій, змінюваних вимог до кваліфікації кадрів, зростання важливості профорієнтації для молоді, спостерігається прагнення держави вдосконалити систему профорієнтації. Це вимагає не лише вдосконалення методик, а й активної співпраці з бізнесом та навчальними закладами для створення єдиного освітнього простору, що відповідає вимогам сучасності.

2. Вивчення досвіду зарубіжних країн у сфері функціонування профорієнтаційних закладів вказує на різноманітність підходів до організації профорієнтаційної роботи. Країни, такі як Німеччина, Швеція та Канада, демонструють ефективність інтеграції профорієнтації у шкільну систему, а також тісну співпрацю з промисловістю. Цей досвід є надзвичайно корисним для України, оскільки він підкреслює важливість індивідуального підходу до кожного учня, врахування його здібностей та інтересів, а також залучення роботодавців до процесу професійної підготовки.

3. Вивчення різних методик організації профорієнтаційної роботи та оцінка їх ефективності показали, що існує безліч підходів, які можуть бути адаптовані до специфіки українських реалій. Від традиційних інтерв'ю та тестувань до сучасних онлайн-інструментів, таких як тестування на базі штучного інтелекту, методики постійно вдосконалюються. Результати показують, що ефективність профорієнтаційної роботи залежить від використання комплексного підходу, що включає як психологічні аспекти, так і практичний досвід.

4. Розробка бізнес-плану для створення центру профорієнтації виявилася ключовим етапом, оскільки вона дозволила систематизувати всі аспекти проекту. Були визначені цільова аудиторія, місія центру, послуги, які будуть надаватися,

а також стратегія просування. Бізнес-план також включав детальний аналіз фінансових показників, що є важливим для залучення інвесторів та партнерів.

5. Аналіз конкурентного середовища виявив наявність кількох гравців на ринку профорієнтаційних послуг, що вимагає від нового центру розробки унікальних пропозицій для забезпечення конкурентоспроможності. Основні маркетингові заходи, такі як активна реклама в соціальних мережах, участь у заходах для молоді, співпраця з навчальними закладами, дозволять залучити нових клієнтів і підвищити обізнаність про центр.

6. Опис організаційно-виробничої діяльності центру профорієнтації включав деталі щодо його структури, графіка роботи, кваліфікації персоналу та необхідних ресурсів. Створення чіткої організаційної структури допоможе оптимізувати роботу центру, забезпечити ефективний обмін інформацією та взаємодію між співробітниками. Також були визначені ключові посади, вимоги до освіти та кваліфікації, що дозволить забезпечити високий рівень надання послуг.

7. Фінансовий план, розроблений в рамках бізнес-плану, включав аналіз основних джерел фінансування проекту, що включають як державні гранти, так і приватні інвестиції. Оцінка економічної ефективності проекту на основі економічних показників показала, що проект є рентабельним і має перспективи для розвитку, що є важливим фактором для потенційних інвесторів.

8. Оцінка ризиків, пов'язаних з реалізацією проекту, дозволила виявити основні загрози, які можуть негативно вплинути на діяльність центру. Це включає фінансові ризики, ризики недостатньої кількості клієнтів, ризики, пов'язані з персоналом та законодавчі ризики. Важливим є також розробка стратегії управління ризиками, що включає моніторинг і реагування на ризики в процесі реалізації проекту.

Загалом, результати проведеного дослідження свідчать про важливість профорієнтаційної роботи в сучасному суспільстві. Відкриття центру профорієнтації є актуальним і своєчасним кроком для забезпечення молоді необхідними знаннями і навичками, що відповідають вимогам ринку праці. Це

дозволить не лише поліпшити професійну орієнтацію учнів, але й сприятиме їх успішній кар'єрі в майбутньому.

Проведене дослідження підкреслює важливість інтеграції профорієнтаційної роботи в освітній процес, врахування сучасних вимог ринку праці та адаптацію методик до потреб учнів. Впровадження інноваційних підходів у профорієнтації може суттєво підвищити її ефективність, забезпечити більш якісну підготовку молоді до професійного життя та сприяти економічному розвитку країни в цілому.

Отже, результати цього дослідження можуть стати основою для подальших досліджень у галузі профорієнтації, сприяти розвитку нових ініціатив та проектів у цій сфері, а також служити практичним посібником для осіб, задіяних у створенні та функціонуванні профорієнтаційних закладів. Успішна реалізація проекту створення центру профорієнтації може стати взірцем для інших регіонів України, де є потреба в покращенні системи профорієнтації та підвищенні її якості.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зайнятість та безробіття населення 2021 : експрес-випуск. Київ : Державна служба статистики України, 2021. 5 с.
2. Career development support system review in Ukraine. ETF Open Space : веб-сайт. URL: <https://openspace.etf.europa.eu/blog-posts/career-development-support-system-review-ukraine-oglyad-sistemi-pidtrimki-rozvitku>
3. Про зайнятість населення : Закон України від 2013р. № 24 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
4. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 1999р. № 46-47. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>
5. Про затвердження Концепції державної системи професійної орієнтації населення : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2008 р. №842. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/842-2008>
6. Про затвердження Плану заходів з реалізації Концепції державної системи професійної орієнтації населення : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 липня 2018 р. № 469-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469-2018>
7. Стратегічний план діяльності Міністерства освіти і науки України до 2024 року від 19 грудня 2019 р. URL: [https://mon.gov.ua/static-objects/mon/sites/1/news/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B8/2020/01/strat\\_plan\\_mon\\_2024.pdf](https://mon.gov.ua/static-objects/mon/sites/1/news/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B8/2020/01/strat_plan_mon_2024.pdf)
8. Освіта переможців : Стратегічний план діяльності Міністерства освіти і науки України до 2027 року від 2024 р. URL: <https://mon.gov.ua/strategichniy-plan-diyalnosti-mon-do-2027-roku>
9. Молодь України на 2021-2025 роки : державна цільова соціальна програма від 2 червня 2021 р. № 579 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/579-2021>
10. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для реалізації загальнодержавних заходів у сфері освіти :

Постанова Кабінету Міністрів України від 19 лютого 2020 року № 131. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/131-2020>

11. Всеукраїнський проєкт з профорієнтації та побудови кар'єри. Освітній хаб : веб-сайт. URL: <https://hryoutest.in.ua/>

12. EU4Skills. МОН : офіційний веб-сайт. URL: <https://mon.gov.ua/tag/eu4skills?&type=all&tag=eu4skills>

13. Навички для успішної кар'єри : курс для здобувачів освіти закладів професійної (професійно-технічної) освіти. Київ : МОН , 2020. 300 с.

14. Освіта Києва. 2024-2025 роки : Комплексна міська цільова програма від 7 грудня 2023 р. № 7508. URL: <https://kmr.gov.ua/sites/default/files/7508-7549.pdf>

15. Пильтяй О. М. Становлення та розвиток професійної орієнтації особистості: світовий контекст. URL: [http://inb.dnsgb.com.ua/2012-2/12\\_piltyau.pdf](http://inb.dnsgb.com.ua/2012-2/12_piltyau.pdf) (дата звернення: 16.10.2024).

16. Могильна Ю. Європейський досвід професійної орієнтації учнівської молоді. Український Педагогічний журнал. 2021. (4). 88 URL: <https://doi.org/10.32405/2411-1317-2021-4-88-95> (дата звернення: 12.10.2024).

17. A review of national career development support systems – Armenia, Moldova, Panama and Viet Nam. (2021) International Labour Organization. Switzerland. ISBN 978-92-2-035654-8

18. Професійна орієнтація : підручник для студентів. Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2014. 240 с. ISBN 978-966-189-333-6

19. Професійна орієнтація: теорія і практика: науково-методичний посібник для педагогічних працівників. Івано-Франківськ : “Тіповіт”. 2011. Вип. № 2. 279 с.

20. Ткаченко І. В. Сучасні тенденції профорієнтаційної роботи в Україні. Журнал освітніх інновацій 2022, № 4. С. 15-25.

21. Лісовий, В. В. Методологічні підходи до профорієнтаційної роботи з молоддю. Київ: НДІ соціального розвитку, 2021.

22. Зоря О.Б. Економічне зростання в Україні: прогнози та перспективи. Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору : матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 16-17 лист. 2023 р. Київ : НУБІП, 2023. С. 154-156.

23. Зоря О.Б. Досвід організації профорієнтаційної роботи в зарубіжних країнах. Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору, досвід та співпраця з ЄС: матеріали VIII міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 23-24 жовт. 2024 р. Київ : НУБІП, 2024.

24. Nesterova M., Shynkaruk L., Dielini M., Yatsenko O. Trust as a cognitive base of social cohesion in the university communities. *International Journal of Cognitive Research in Science, Engineering and Education (IJCRSEE)*. Vol.8. №1. 2020. (SCOPUS) URL:<http://www.ijcrsee.com/index.php/ijcrsee/article/view/823> .

25. Shynkaruk L., Ivanchenkova L., Kychko I., Kartashova O., Melnyk Yu., Ovcharenko. Managing the economy's investment attractiveness of the state as a component of international business development. *International Journal of Management (IJM)*. Volume 11, Issue 5, May 2020, pp. 240-251, Article ID: IJM\_11\_05\_024. (SCOPUS) URL: <http://www.iaeme.com/ijm/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=5> .

26. Шинкарук Л.В., Кубицький С.О., Деліні М.М. Особливості управління персоналом в проєктній діяльності в сучасних умовах. *Менеджер*. 3 (88), 2020. С. 5-15. URL: [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u317/menedzher\\_3882020.pdf](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u317/menedzher_3882020.pdf).

27. Shynkaruk L., Vlasenko Yu., Gerashchenko V. Barriers to Business Development in an Inclusive Economy. *Polish Journal of Science* № 29 (2020) VOL. 1, p. 51-58. URL : <https://www.poljs.com/wp-content/uploads/2020/08/POLISH-JOURNAL-OF-SCIENCE-%E2%84%9629-2020.pdf>

28. T.O. Vlasenko, R.F. Chernysh, A.V. Dergach, T.V. Lobunets, O.B. Kurylo. Investment Security Management in Transition Economies: Legal and Organizational Aspects. *International Journal of Economics & Business*

Administration, Volume VIII, Issue 2, 200-209, 2020  
<https://www.ijeba.com/journal/452> .

29. 4. Власенко Т. О. Особливості інвестування центрів розвитку. Молодий вчений. 2020. №10. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2020/10/2.pdf> .

30. Shynkaruk L., Vlasenko T., Sukhanova A., Vlasenko Y. Marketing tools to increase efficiency and competitiveness of poultry production enterprises. Біоекономіка та аграрний бізнес. Vol. 11. № 2, 2020. P.113-126.

31. Benko, M., Kononova, O., Prokopova, O., Kuzmenko, O., & Vlasenko, T. (2024). Currency market volatility during the COVID-19 pandemic. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*, 11(4), 721–735.

32. Талавирия М. П., Ващенко В. В. Вплив державного резерву на розвиток економіки України : колективна монографія. Ніжин, 2016. 254 с.

33. Талавирия М. П., Ващенко В. В., Пащенко О. В., Талавирия О. М. Формування державного резерву для розвитку економіки України : колективна монографія. Київ, 2017. 260 с.

34. Talavyriya M., Baidala V., Butenko V. Investment attractiveness of bioeconomy: case of Ukraine. *Institute of agricultural and food economics national research institute*. Warsaw. 2015. URL : [www.ierigz.waw.pl](http://www.ierigz.waw.pl)

35. Шинкарук Л.В., Власенко Т.О., Биховченко В.П., Власенко Ю.Г. Організація проектної діяльності, Київ : Видавничий центр НУБіПУ, 2022.

36. Investment management: study guide for students of the specialty 073 “Management”. L.V. Shynkaruk, M.M. Dielini, T.O. Vlasenko, A.V. Dergach. Kyiv: NULES, 2023. 336 p. URL: [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u317/2023\\_investment\\_management\\_study\\_guide.pdf](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u317/2023_investment_management_study_guide.pdf)

37. EU Social and Cultural Studies in Education : collective monograph/ directed by Prof. Marja Nesterova and Prof. Maryna Dielini. Sumy : University Book, 2023. 206 с.

38. Скільки податків платитимуть ФОПи з 1 жовтня: розрахунок.  
zaxid.net : веб-сайт. URL:  
[https://zaxid.net/novi\\_podatki\\_dlya\\_fop\\_z\\_1\\_zhovtnya\\_na\\_skilki\\_zrostut\\_n1594835](https://zaxid.net/novi_podatki_dlya_fop_z_1_zhovtnya_na_skilki_zrostut_n1594835)