

створені формальні моделі, можна покращити процеси організації роботи тематичних віртуальних спільнот.

Список використаних джерел

1. Fedushko S., Syerov Yu., Skybinskyi O., Shakhovska N., Kunch Z. Efficiency of Using Utility for Username Verification in Online Community Management. *Proceedings of the International Workshop on Conflict Management in Global Information Networks (CMiGIN 2019)*, Lviv, Ukraine, November 29, 2019. CEUR-WS.org, Vol. 2588. P. 265–275.
2. Trach O., Vus V., Tymovchak-Maksymets O. Typical algorithm of stage completion when creating a virtual community of a HEI. *Modern problems of radio electronics telecommunications computer engineering materials VIII Intern. Conf.* P. 849–852.
3. Zhang J., Ma Y., Lyu B. Relationships Between User Knowledge Sharing in Virtual Community with Community Loyalty and Satisfaction. *Psychol Res Behav Manag.* 2021. P. 14:1509-1523. DOI: 10.2147/PRBM.S331132.
4. Паздерська Р. С., Марковець О. В. Визначення контенту та стратегій підвищення його ефективності у віртуальних спільнотах. *Вісник ВПІ.* № 3 (156). 2021.
5. Паздерська Р. С., Марковець О. В. Класифікація віртуальних спільнот. *Вісник Хмельницького національного університету серія: Технічні науки.* 2021, № 1 С. 37–44.
6. Пелешишин А. М., Трач О. Р. Напрями інформаційної діяльності при формуванні віртуальної спільноти. *Історико-культурна спадщина: збереження, доступ, використання: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 7–9 квітня 2015 р., Національний авіаційний університет / ред. кол. І. І. Тюрменко та ін. Київ: «Талком», 2015.*



*Прігунов О. В., канд. екон. наук, старший викладач
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПРОЄКТУВАННЯ І ВПРОВАДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Однією з проблем, яка постала в Україні з 2014 р., є проблема відмови від використання продукції російського походження з метою зменшення залежності національної економіки від економіки країни-агресора. Українські науковці заявляють, що навіть після тривалого протистояння відсутні підстави сподіватися, що українська економіка відокремиться від торговельних відносин з Російською Федерацією [1]. Уряд України щорічно вводить обмеження імпорту на низку груп товарів, намагаючись підтримувати тенденцію зниження частки імпорту. Не стала винятком і галузь інформаційних технологій. Наприклад, у 2017 р. Указом Президента України вводяться в дію санкції проти юридичної особи ТзОВ «1С» – розробника платформи «1С» (далі – фірма «1С»), які поширюються також і на програмні продукти 1С [2, 3]. Ця платформа набула великої популярності у Росії, Білорусі, Україні, а також деяких інших країнах із початку 1990-х рр. За 30 років компанія розробила лінійку програмних продуктів, серед яких: «1С: Бухгалтерія», «1С: Зарплата та управління підприємством», «1С: Управління торгівлею», «1С: ERP Управління підприємством», «1С: Комплексна автоматизація», «1С: Управління невеликою фірмою», «1С: Документообіг», «1С: Роздрібна торгівля». Попри всі заборони і навіть російську агресію ними користується 70 % українських компаній [4]. Зрозуміло, що накладення санкцій мало стимулювати українські компанії-розробники до створення альтернативного програмного продукту, який з часом мав подолати домінування «1С». Але ринок програмного забезпечення, як бачимо, не отримав потрібної динаміки. Отже, виникає питання з'ясування причин такого явища.

Для цього розглянемо модель продаж, що сформувала фірма «1С» на ринку програмного забезпечення за багато років. Одним з етапів життєвого циклу програмного забезпечення після

його розробки є етап впровадження на об'єкті замовника. Цей етап складається з обстеження наявних на об'єкті бізнес-процесів, виявлення вимог та побажань замовника, визначення шляхів автоматизації, розподілення ресурсів, оптимізації наявної системи обліку, інсталяції і налагодження програмного забезпечення, створення персональних налаштувань, конвертації даних із попередніх систем тощо. Як бачимо, етап доволі складний. Нормальне завершення етапу впровадження полягає у передаванні налагодженої системи у виробничу експлуатацію. Уже на цьому етапі виникає потреба фахівців (бізнес-аналітиків, спеціалістів-консультантів тощо), які зможуть професійно дослідити об'єкт автоматизації й адаптувати відповідне типове рішення під виробничі процеси (рисунок 1).



Рисунок 1 – Потреба фахівців на різних етапах життєвого циклу

Експлуатація системи може здійснюватися силами користувачів зі спеціальними знаннями конкретної конфігурації ІС. Працівники бухгалтерії, відділу кадрів, планово-фінансового відділу, відділу праці, канцелярії (бухгалтери, інспектори, діловоди, економісти тощо) мають отримати знання та навички роботи зі своєю ділянкою роботи у системі.

Зміни у зовнішньому або внутрішньому середовищі (зміни у законодавстві, плинність кадрів, оновлення форм звітності, спеціальні вимоги підприємства тощо) знову вимагають спеціальних знань (програмістів і проєктувальників) для забезпечення процесів підтримки і супроводу впровадженого програмного продукту.

Отже, зважаючи на обсяги захопленого ринку в Україні, можна зробити висновок, що обслуговування платформи вимагає наявності на ринку праці великої кількості фахівців, що вміють впроваджувати, експлуатувати, підтримувати і супроводжати типові і нетипові конфігурації. Ці потреби підтверджується даними сайту для пошуку роботи work.ua. У період з 02.05.2022 р. по 31.05.2022 р. на цьому сайті було оновлено 4 321 вакансію за різними категоріями з вимогами щодо навичок роботи з платформою ІС [5]. Серед знайдених вакансій навіть такі: оператор call-центра, продавець-консультант, асистент стоматолога.

Настільки широке масштабування бізнесу відбулося завдяки застосуванню стратегії непрямих продаж програмного продукту – франчайзингу, яка за мінімальних витрат забезпечує велике охоплення території й аудиторії, що підтверджується 70 % поглинутого ринку. Для підтримки високого рівня обслуговування клієнтів стратегія вмщує в себе систему навчання: забезпечення методичними матеріалами, безкоштовними інструментальними засобами, можливість заробляти вже після завершення перших етапів навчання. Головною мотивацією щодо знайомства з продуктом є реальні робочі місця на ринку праці і можливості щодо кар'єрного зростання. Фірмі «ІС» вдалося створити середовище взаємовигідної співпраці, ключовим елементом у якому є система навчання і сертифікації фахівців, залучивши до неї заклади вищої освіти (рисунок 2) [6].

Здобувачі освіти зацікавлені отримати професію, на яку буде попит на ринку праці. Заклади вищої освіти реагують на вимоги свого споживача і включають у навчальний план підготовки фахівця різних спеціальностей здобуття певних знань і навичок (бухгалтерів, документознавців, програмістів). А фірма «ІС» спрощує освітнім інституціям вибір навчального

інструментарію, пропонуючи шалену знижку на свою платформу, сімейство програмних продуктів, та надаючи усі необхідні методичні матеріали. Знайомство у закладах освіти з платформою створює умови лояльного ставлення до програмних продуктів ІС. У такий спосіб ще на етапі навчання заклади вищої освіти фактично здійснюють приховану рекламу продукту, що призводить до природного лобіювання платформи у процесі впровадження на майбутніх місцях працевлаштування здобувачів освіти і подолання потенційного консерватизму персоналу до впроваджуваної інновації [7]. Здобувши первинні знання та навички, фірма створює умови для кар'єрного зростання від звичайного користувача до партнера (франчайзі), який надалі зможе продавати й обслуговувати продукцію під брендом «ІС». Франчайзі так само надають на платформі вже вузькоспеціалізовані на платформі навчальні послуги з можливою сертифікацією здобутих знань. Сертифікація є обов'язковою умовою подальшого кар'єрного зростання за кожною з конфігурацій платформи.

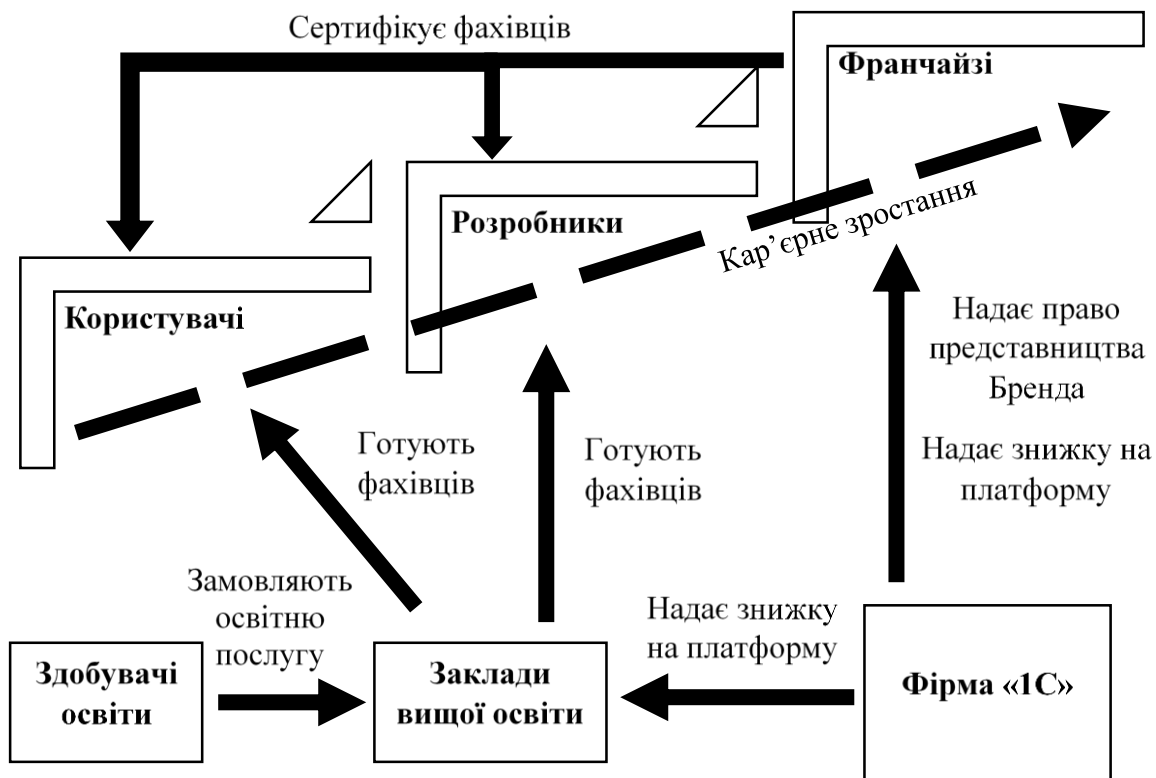


Рисунок 2 – Середовище співпраці

Отже, фірмою була створена ціла індустрія із взаємовигідною співпрацею. Водночас протистояти, а тим більше замінити ланцюги такого середовища, можливо тільки запропонувавши щось не менш потужне. Виникає питання готовності українського бізнес-середовища протистояти такому «монстру».

Під час дослідження нами було здійснено спробу запропонувати від імені закладу вищої освіти співпрацю з метою запровадження в навчальний процес однієї із систем електронного документообігу українського ринку інформаційних послуг, що не має російського походження. Серед таких систем було визначено: АСКОД, Megapolis.DocNet, Deals, SX Government, Док Проф, elDoc, Deka Office от NEVDA, FossDoc, Сервіс «Вчасно», StarDocs. На офіційні електронні адреси розробників або представників цих продуктів було надіслано звернення щодо можливого залучення науково-педагогічного і студентського потенціалу до діяльності компаній. На офіційні звернення було отримано одну відповідь. Унаслідок спілкування з представником компанії стало зрозуміло, що компанію цікавлять тільки прямі продажі продукту.

За результатами дослідження можна зробити такі висновки:

1. Санкційні обмеження щодо використання інформаційних продуктів країни-агресора як економіко-правовий механізм впливу не дає змоги досягнути бажаного ефекту в умовах відсутності конкурентних альтернатив.

2. Національна економіка вимагає пошуку економіко-правових механізмів, що дозволяють суттєво зменшити її залежність від економіки країни-агресора.

Список використаних джерел

1. Насипайко Д. С., Коцюрба О. Ю., Насипайко Д. С. Сучасні аспекти українсько-російських торговельних відносин. 2019.

2. Указ Президента України від 15 травня 2017 року № 133/2017 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/133/2017#n2>

3. Рішення ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0004525-17#Text>

4. Вбити дракона з кількома головами. 70 % українських компаній підсили на російську «1С». Як бізнес злазить із голки токсичного софту (це не так просто). URL: <https://forbes.ua/inside/ukrainskiy-biznes-mitsno-pidsiv-na-rosiysku-1s-chomu-toksichniy-soft-nastilki-populyarniy-ta-yaki-alternativi-13052022-5984>

5. 4 321 вакансія 1С [Назва з екрана]. URL: <https://www.work.ua/jobs-1%d1%81/?advs=1¬itle=1&page=2> (дата звернення: 30.05.2022).

6. Яворська Т. М. Роль освітнього середовища у процесі формування професійних компетентностей майбутніх фахівців. *Міжнародні чепланівські психолого-педагогічні читання*. 2019. № 24. С. 161–169.

7. Войтко Б. С., Мічківський С. М. Система формування розкладу навчальних занять з використанням платформи 1С: Підприємство. *Прикладні інформаційні технології*. 2020. С. 194–196.

Синько А. І., аспірант

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

ПРЕДСТАВЛЕННЯ ТИПІВ ВІРТУАЛЬНИХ СПІЛЬНОТ, ЩО МОЖУТЬ БУТИ ДЖЕРЕЛОМ ДОКУМЕНТАЦІЇ ДО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

До найпоширеніших видів вебсайтів за змістом відносять: блоги, корпоративні сайти, краудфандингові платформи, сайти електронної комерції, освітні та новинні ресурси, сайти ТБ та соціальні медіа. Майже кожна з цих платформ містить віртуальні спільноти, що надають функціонал комунікації між їх учасниками.

Віртуальна спільнота, інтернет-спільнота (Virtual community, On-line community) – соціальна група людей, які взаємодіють через інтернет за допомогою спеціалізованих сервісів та сайтів у WWW. Тому основними складниками ВС є інформаційне наповнення (що основане на досвіді учасників) та аудиторія [1].

Виділяють такі типи віртуальних спільнот (ВС):

- відкриті (приєднатися до ВС може кожна особа, що є зареєстрованою на певному майданчику);

- закриті (необхідне отримання дозволу на доступ до вступу у спільноту).

Тому доцільно досліджувати саме відкриті ВС, що регулюються Законом України «Про інформацію» [2] – режими доступу до інформації – відкрита інформація (немає обмежень на отримання, опрацювання, зберігання та поширення інформації всіма зацікавленими особами).