

Палехова Вікторія. Невідповідність освіти запитам ринку праці (на прикладі торгівлі та суміжних сфер діяльності). *Економічний дискурс*. 2020. Випуск 3. С. 117-126.
DOI: <https://doi.org/10.36742/2410-0919-2020-3-12>

УДК 331.5 : 37-051 : 339
JEL Classification I25, J21, J24

Палехова Вікторія
доцент кафедри економіки та підприємництва
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
м. Миколаїв, Україна
E-mail: viktoria.palehova@chmnu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-8481-6669

НЕВІДПОВІДНІСТЬ ОСВІТИ ЗАПИТАМ РИНКУ ПРАЦІ (НА ПРИКЛАДІ ТОРГІВЛІ ТА СУМІЖНИХ СФЕР ДІЯЛЬНОСТІ)

Анотація

Вступ. *Неузгодженість потреб ринку праці та освітньо-кваліфікаційної структури робочої сили є загально визнаною нагальною проблемою, що властива не лише вітчизняній економіці. Поточна економічна криза, що викликана пандемією коронавірусу, неминуче посилює існуючі дисбаланси.*

Методи. *У дослідженні були використані методи аналізу та систематизації (для визначення основних вимог до потенційних працівників); синтезу та узагальнення (для формулювання висновків дослідження).*

Результати. *У роботі були проаналізовані описи вакансій, що розміщені на сайті пошуку роботи Work.ua у категоріях: «Продаж, закупівлі», «Сфера обслуговування», «Логістика, склад, ЗЕД», «Роздрібна торгівля», «Маркетинг, реклама, PR». Вибір професійних сфер був обумовлений їхньою популярністю та переважанням торгівлі як сфери зайнятості. Аналіз вимог переконливо свідчить, що досвід претендентів цінується значно більше ніж документ про освіту.*

Між тим, вимоги до потенційних працівників містять широкий набір жорстких та м'яких навичок (hard & soft skills), надання яких складає зміст вищої освіти, зокрема компетентнісного підходу, проте це не конкретизується у вимогу наявності диплому. Задачею освіти поряд з оперативним реагуванням на тенденції розвитку (у сфері торгівлі це так званий «ефект Amazon») залишається наповнення навчального процесу реальним вмістом.

Перспективи. *Подальші дослідження повинні включати не лише існуючі вимоги сучасного ринку праці, під які повинна підлаштовуватися освіта, а поєднувати задачі освіти зі структурною перебудовою вітчизняної економіки, яка покликана збільшити попит на людський капітал.*

Ключові слова: *ринку праці, вимоги до працівників, торгівля, освіта, знання, навички, hard & soft skills.*

Вступ.

Звинувачення на адресу освіти у тому, що структура та якість знань і навичок випускників ВНЗ не відповідають очікуванням роботодавців, потребам вітчизняного ринку праці, стали загальноживаними як у наукових дискусіях, так і в розмовах зацікавлених осіб. Можна припустити, що наслідки нестандартної економічної кризи, викликаної пандемією коронавірусу, здатні лише поглибити неспівпадіння кваліфікацій з вимогами до претендентів на вакантні посади, тож вони актуалізують подальше дослідження взаємодії ринку праці та освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Незбалансованість розвитку цих ринків постійно залишається в центрі уваги соціологів, політиків, економістів. Серед останніх можна виділити: В. П. Антонюк, О. Г. Брінцеву, О. А. Грішнову, Л. М. Ільїч, О. В. Кулець, Л. С. Лісогор, Е. М. Лібанову, Ю. М. Маршавіна,

І. Л. Петрову, О. І. Цимбала, Л. С. Шевченко, О. М. Яроша та інших. За повідомленням Державного центру зайнятості, на 1 липня 2020 року з 518 тис. офіційно зареєстрованих безробітних половина має вищу освіту, 31% складає молодь до 35 років [1]. Таке співвідношення не виникло раптово: вітчизняні науковці та практики неодноразово звертали увагу на поступове зростання питомої ваги безробітних з вищою освітою у загальній кількості тих, хто шукає роботу [2, с. 5].

Ці реалії диктують необхідність прискіпливого дослідження як сфери освіти, так і ринку праці та реального сектору економіки. О. А. Грішнова та О. Г. Брінцева звертають увагу на процеси фіктивізації людського капіталу, коли на його формування витрачаються значні ресурси, але він не приносить користі суспільству [3, с. 15]. О. В. Купець пов'язує дисбаланси у розвитку освіти та ринку праці, передусім, з перебудовою української економіки, а саме: деіндустріалізацією, розширенням натурального господарства, швидким зростанням роздрібної торгівлі [4].

Заради справедливості слід визнати, що означена проблема не є виключно українською. Фахівці Міжнародної організації праці зібрали багатий матеріал для дослідження невідповідності навичок робочої сили вакантним робочим місцям у країнах з низьким та середнім рівнем доходу [5]. Добре знайома ця проблема й розвинутих країнам. Так, відома стурбованість американців з приводу накопиченої заборгованості за студентськими кредитами попри неможливість всіх випускників знайти робоче місце, адекватне отриманій освіті.

Невідповідність між освітою та роботою (education-job mismatch) може набувати різних форм. Окрім надлишкової освіти (overeducation), кваліфікації (overqualification) або навичок (overskilling), коли робота вимагає нижчої підготовки, ніж та, яку має працівник, виділяють протилежну ситуацію (undereducation, underqualification, underskilling), кажуть про прогалини в навичках (skill gaps), брак навичок (skill shortages), їхню застарілість (skill obsolescence), виділяють випадки, коли працівники, освічені в одній галузі, працюють в іншій (field-of-study mismatch) тощо.

Одним з напрямів вирішення наявних проблем вважається компетентнісний підхід в освіті, який переносить акцент з традиційного засвоєння знань на вміння користуватися ними, тобто формування критичного мислення, ініціативності, активності, здатності адаптуватися до мінливого світу, знаходити власні рішення в проблемних ситуаціях тощо [6]. Компетентнісний підхід є засобом підвищення рівня професійної підготовки студентів усіх спеціальностей, у тому числі, й майбутніх економістів [7]. Доволі символічно, що саме поняття «компетентнісна освіта» (competency-based education) з'явилося свого часу у США в умовах незадоволення бізнесу якістю підготовки та браком досвіду випускників ВНЗ. Важко заперечити, що вітчизняній економіці з її численними хронічними проблемами конче потрібні енергійні, заповзятливі, мотивовані, творче налаштовані, конкурентоспроможні фахівці.

Аналіз ринку праці, прогнозування попиту на робочу силу покладаються, серед іншого, на державну службу зайнятості. Але актуальні вакансії, що розміщені у формі відкритих даних на її сайті, залишаються погано систематизованими і незручними для використання. Класифікатор професій, що використовується, виглядає явно застарілим, оскільки не враховує багатьох змін, що відбулися на ринку праці. Крім того, за допомогою центрів зайнятості роботу шукають переважно люди старшого віку та мешканці маленьких містечок, які погоджуються дотримуватися певних умов реєстрації і зберігати статус безробітних заради невисокого рівня грошової допомоги. Більш активні громадяни (у першу чергу, молодь, фахівці-початківці) надають перевагу відстеженню інформації на кадрових онлайн-порталах. Якщо брати до уваги освітній рівень, то 46,3% всіх шукачів роботи на сайті Work.ua (який є лідером за кількістю відвідувань і зростанням аудиторії) мають вищу і ще 20,7% – незакінчену вищу освіту [8].

Утім, виникає проблема репрезентативності, адже слід погодитися зі слушним зауваженням фахівців Інституту демографії О. Цимбала та О. Яроша, що ця інформація не дозволяє охопити весь вітчизняний ринок праці, оскільки 65–70% резюме та вакансій сконцентровані лише в п'яти регіонах країни (м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Одеська та Львівська області). Вони є найбільшими локальними ринками праці, але їхня частка у структурі зайнятого та безробітного

населення значно скромніша: 27,3% та 37,2% відповідно [9].

Проте, сайти пошуку роботи оперативного надають багато корисної інформації, яка відсутня або частково представлена в офіційних джерелах (вимоги до претендентів, їхні функціональні обов'язки, перспективи, пропозиції роботодавця, рівень зарплатні тощо).

Безперечно, економічна криза, що викликана пандемією коронавірусу та вимушеним карантинном, суттєво вплинула на ринок праці: збільшився рівень безробіття, змінилася акценти у незайнятих робочих місцях. Але багато тенденцій та структурних особливостей мають чітко окреслений сталий характер.

Мета.

Метою статті є дослідження вимог щодо освіти, знань та навичок, які висувають роботодавці до потенційних працівників у сфері торгівлі та суміжних сферах діяльності, та співвіднесення їх з послугами ринку освітніх послуг та трендами економічного розвитку.

Методологія дослідження.

У процесі дослідження були використані загальнонаукові методи пізнання, зокрема методи аналізу та систематизації (для визначення основних вимог, що містяться в описах вакансій, розташованих на сайті Work.ua), з подальшим синтезом, узагальненням та формулюванням висновків дослідження. Аналіз вимог вакансій проводився протягом травня-липня. Використовувалися звіти за попередні роки.

Результати.

Знайомство з базами вакансій, розміщених на сайті Work.ua, дозволило констатувати переважну незмінність лідерів за професійним спрямуванням (хоча всередині сфер якісний склад вакансій міг суттєво змінюватися). Впродовж останніх 5 років, до кінця 2019 р. трійка лідерів включала: «Продаж, закупівля», «ІТ, комп'ютери, інтернет» та «Маркетинг, реклама, PR». У 2019 р. попит на фахівців сфери продажу перевищував кількість отриманих резюме на 5%, а у сфері ІТ на 14% вакансій припадало 12% резюме) [10].

Через запровадження карантину помітно змінилася структура попиту з боку роботодавців. Відчутно постраждали сектори, що найменш пристосовані до самоізоляції та роботи у дистанційному режимі, насамперед, сфера послуг та роздрібна торгівля. Натомість зростає кількість вакансій в транспортних та логістичних компаніях, фірмах, що виробляють харчову продукцію. У липні 2020 р. на першу позицію серед десяти найпопулярніших сфер загалом по країні вийшли робочі спеціальності (рис. 1).

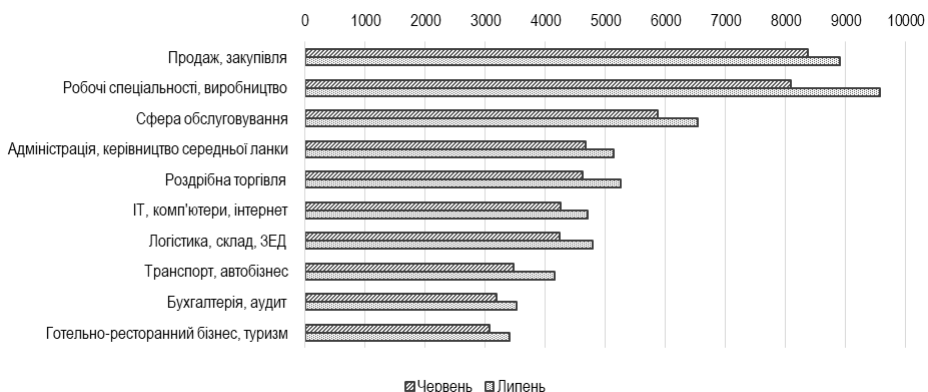


Рис. 1. Кількість вакансій за категоріями на кінець червня і липня 2020 року по всій Україні за даними порталу з пошуку роботи Work.ua

Джерело: [8].

Утім, узагальнюючи наведені дані, можна стверджувати, що серед найпотрібніших фахівців залишаються спеціалісти з продажу, сфери обслуговування, роздрівної торгівлі, логістики. Враховуючи тенденції останніх років та спорідненість сфер діяльності, до обраних категорій можна додати й маркетинг. Зайвим доказом цього може слугувати періодичне дублювання об'яв у цих категоріях, незважаючи на вимоги Work.ua не створювати кілька облікових записів на сайті.

Загальновідомо, що попит на працю є похідним від попиту на товари та послуги. Популярність означених напрямів та їхній вибір об'єктом дослідження підтверджується аналізом зайнятості на національному рівні, оскільки найбільша частка робочої сили в країні представляє сферу торгівлі (рис. 2).

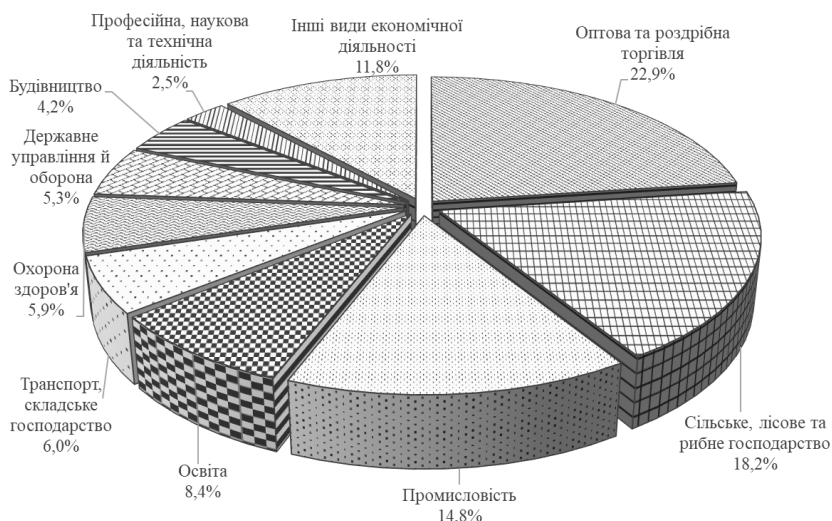


Рис. 2. Розподіл зайнятого населення за видами економічної діяльності у 2019 р., %
Джерело: [11].

Цю першість торгівля зберігає з 2005 р. А починаючи з 2011 р., сільське господарство випереджає за кількістю зайнятих промисловість. Як зазначалося вище, це відбиток тих структурних зрушень, що відбулися в національній економіці, передусім, деіндустріалізації. Превалювання ж торгівлі, незважаючи на її належність до сфери послуг, не дозволяє казати про рух у бік постіндустріальної економіки. Навпаки, подібна структура зайнятості воскрешає в пам'яті світосприйняття меркантилістів та фізіократів. На жаль, така трансформація вітчизняної економіки природно зменшує потребу у висококваліфікованій освіченій робочій силі. Чи так це? Спробуємо з'ясувати, аналізуючи запити ринку праці.

У категорії вакансій «**Продаж, закупівля**» об'єкти, що пропонуються для реалізації, просто неможливо перелічити – це найрізноманітніші товари (харчові продукти, будівельні матеріали, металопрокат, паливо, каміння, медичне обладнання, нерухомість, криптовалюта) та послуги (ІТ, фінансові, освітні, логістичні, складські, імміграційні, послуги розробки мобільних додатків тощо).

Зарплата спеціалістів з продажу, як правило, прив'язана до фактичних обсягів роботи: пропонується база доходу (ставка) та додається відсоток від продажів, бонуси, тобто верхній рівень доходу не обмежується.

При цьому, у претендентів на вакансію переважно взагалі не вимагають профільної освіти, обмежуючись потребою вищої освіти взагалі, та й то не завжди. Дуже рідко зазначають як бажаний ступінь бакалавра в області бізнесу або суміжних дисциплін, але одразу додають, що він не є обов'язковим. Інколи надають перевагу претендентам, які мають вищу освіту за профілем компанії

(технічна, агрономічна). Обов'язкову вимогу фінансової (економічної, юридичної) освіти можна побачити як поодинокі випадки у вакансіях керівників відділів продаж великих компаній.

Значно цінніший в очах роботодавців досвід роботи, при цьому, найчастіше називається невеликий (від 1 року), який збільшується із підвищенням посади. Проте зустрічається у вакансіях і «готові взяти студента», «можливо без досвіду роботи, навчимо!». Дуже часто пропонується корпоративне безкоштовне навчання, безперервне професійне навчання і безкоштовний доступ до всіх курсів (якщо компанія спеціалізується на їх продажу). «Нічого страшного, якщо ти до цього ніколи не продавав, частіше це навіть добре. Ми тебе всьому навчимо і вже через 3 місяці роботи в компанії ти будеш вміти продавати крутіше, ніж 80% претендентів на ринку» (вакансія менеджера з продажу освітніх продуктів) [12].

Серед інших вимог, які висувають до претендентів, можна навести: знання іноземної мови, якщо портфель клієнтів поширюється на інші країни, програм 1С (7; 8), CORELDraw, здатність працювати в CRM-системі, володіння технікою продаж SPIN-selling тощо.

Якщо використання комп'ютерних програм, як і знання іноземних мов, слід віднести до так званих *hard skills*, то не менше значення мають *soft skills*. Не акцентуючи уваги на профілі освіти, роботодавці вимагають від кандидатів на посади, що пов'язані з продажами, комунікабельності, довірчого спілкування з клієнтами, вміння слухати, вести переговори, переконувати, знаходити індивідуальний підхід до будь-якого клієнта, налагоджувати довгострокові відносини, навіть висувається вимога «елегантної бульдожої хватки за клієнта». Окрім цього, претенденту потрібні ініціативність, вміння працювати в команді, доброзичливість, відповідальність. Великі компанії попереджають про періодичну «прокачку» *soft* і *hard skills* у своїх співробітників.

Сфера обслуговування охоплює фахівців найрізноманітніших професій (лікар, шеф-кухар, бортпровідник, водій, офіціант, сомельє, перукар, майстер манікюру, няня, прибиральниця тощо), але чималу частку й тут складають менеджери з продажу широкого кола товарів: від товарів повсякденного попиту (FMCG, fast moving consumer goods) до одягу й взуття luxury-сегменту та навіть наукових публікацій.

Серед запитів до претендентів (без професійних ознак): комунікабельність, тактовність, стресостійкість, грамотність, порядність, активна життєва позиція, високий рівень самостійності й контролю.

Вища освіта вимагається переважно у керівників (принаймні, згадка про приємну зовнішність зустрічається частіше). У резюме просять посилатися на соцмережі. Додаткові переваги надає вміння користуватися 1С8, CRM, знання іноземної мови.

З торгівлею безпосередньо пов'язаний й попит на фахівців з **логістики**, оскільки зростає потреба у керуванні транспортними потоками, маркетингу. Окрім відверто логістичних посад (*freight, car shipping broker, logistics coordinator, freight agent, dispatcher-agent*), менеджерів з продажу логістичних послуг (які вже зустрічалися в категорії «Продажі закупівлі»), у цій категорії наявні вакансії: економіст; провідний економіст. Від претендентів на ці посади очікують вищу профільну освіту, розвинуте логічне мислення, високу працездатність, організованість, вміння працювати з великим обсягом інформації, бажаний досвід аналогічної роботи. Коло обов'язків охоплює планування та аналіз економічної діяльності, зокрема підготовку даних, складання, корекцію, аналіз виконання планів та бюджетів; формування собівартості продукції, цін на товари і послуги, розрахунок рентабельності, окупності інвестицій; аналіз оборотності сировини і матеріалів тощо.

У **сфері роздрібною торгівлі** вищу освіту вимагають від кандидатів на посади директора, адміністратора магазину, керівника роздрібною мережі. Для них обов'язковий попередній досвід роботи на керівних посадах. Серед вимог до кандидатів середньої ланки освіта згадується рідко (хіба що грамотна мова), бажаний досвід роботи від одного до п'яти років та переважає відомий набір *soft skills*, які були наведені вище.

Аналізуючи запити обраних професійних сфер, неможливо не взяти до уваги прогнози щодо трендів їхнього розвитку. Так, готуючи фахівців для сфери торгівлі, потрібно усвідомлювати, що

задовго до пандемії вона у своєму традиційному форматі почала демонструвати явні ознаки занепаду. У США останні три роки (2017–2019) стали рекордними за кількістю закритих гіпермаркетів та супермаркетів. Кількість оголошень про банкрутство магазинів значно перевищувала рецесійний рівень [13]. Аналогічні процеси спостерігаються й в інших країнах.

Натомість завдяки швидкому розвитку інформаційних технологій, стрімкому зростанню чисельності інтернет-користувачів, розширенню соціальних мереж процвітає електронна комерція. Саме протягом цих трьох років спостерігається так званий «ефект Amazon» (або «to be Amazoned»), який охоплює витіснення традиційної торгівлі інтернет-ритейлом [14, с. 46]. За прогнозами NASDAQ, до 2040 року на електронну торгівлю буде припадати 95% усіх покупок [15].

Можна припустити, що криза, яка викликана коронавірусом, значно прискорює темпи цих перетворень, оскільки у відповідь на природну зміну моделі споживання компанії змушені суттєво підлаштовувати свої бізнес-моделі та стратегії залучення клієнтів (за словами директора з цифрових технологій компанії «L'Oreal», в електронній комерції компанія досягла за вісім тижнів того, на що в традиційній торгівлі у них пішло б три роки [16]). Цей вид торгівлі охоплює всі можливі сегменти (B2B, B2C, C2C), дозволяє придбати товар миттєво, цілодобово і не виходячи з дому.

Електронна комерція відрізняється високою прибутковістю завдяки меншій чисельності співробітників та нижчим накладним витратам. Головною її перевагою є можливість швидкого реагування на ринкову ситуацію, оперативної зміни асортименту (наприклад, за рахунок прямих поставок, так званих, dropshipping, коли фірма закуповує товар вже за фактом замовлень).

Але у вакансіях за категоріями, що були розглянуті вище, лише зрідка зустрічалояся: «буде перевагою досвід у продажах digital», вимагалояся розуміння ринку e-commerce, практика роботи з інтернет-магазинами, постачальниками та виробниками товарів. Тільки останнім часом у категорію «Продажі, закупівля» стали включати лідерів за доходами Media Buyers, менеджерів з продажу, Traffic-менеджерів, Retention-менеджерів (останні покликані розробляти стратегію утримання та повернення аудиторії). Проте в категорії «**Маркетинг, реклама, PR**» ця сфера торгівлі явно домінувала й раніше.

Найбільше вакансій тут пов'язано з рекламою (media buyer, traffic manager, інтернет-маркетолог, email-маркетолог, таргетолог, SEO-спеціаліст, SMM-менеджер, арбітражник тощо). Серед вимог вказується, як правило, ступінь бакалавра з маркетингу, журналістики чи філології.

Доволі поширеною в цій категорії є вакансія project manager – відчувається, що попит на таких фахівців перевищує пропозицію. Незважаючи на існування у ВНЗ спеціальності «Управління проектами», як правило, зазначається, що певні знання для початку кар'єри по створенню нових продуктів можна отримати в бізнес-школі, на факультетах економіки або маркетингу. Щоб зайняти посаду в промисловій або фармацевтичній сферах виробництва, потрібно мати профільну освіту. Але досвід роботи та вдалі проекти мають більшу вагу. Особливості цієї професії, що лежить на стику технологій, бізнесу та дизайну, полягають в необхідності співпрацювати з різними фахівцями, тож вона потребує широкого світогляду, високого рівня комунікабельності, постійного оновлення знань та набуття нових навичок.

Головний (однак, очікуваний) висновок, який можна зробити з аналізу інформації, що міститься на найбільшому в Україні сайті з працевлаштування, – релевантний досвід цінується більше, ніж диплом. Трапляються окремі, поодинокі випадки, коли перевага надається випускникам певних ВНЗ (КНУ ім. Шевченка, НаУКМА), або висувається вимога високого середнього балу (більш ніж 85). Але у переважній більшості вакансій освіта не відіграє великої ролі. Диплом потрібний у державних установах, де це є вимогою законодавства.

Утім, практично в кожній вакансії серед обов'язкових вимог називається здатність швидко навчатися, володіння вмінням «вбирати нову інформацію і змінювати свій світогляд». Постійно підкреслюється важливість грамотної мови (усної та письмової). Якщо зона продажів охоплює інші країни, то потрібно знання іноземних мов (зазначається рівень, як правило, B1–B2).

Проте, ці знання, вміння, навички, орієнтацію на постійне навчання протягом життя (lifelong

learning) й покликана забезпечити вища освіта. А вимога до кандидатів «знаходити рішення, які зводять до мінімуму витрати на вирішення цих проблем при максимальних продажах» – це просто квінтесенція економічної освіти. Ба більше, в ідеалі вища освіта повинна сприйматися як маркер, який свідчить, що його власник – людина послідовна і цілеспрямована, здатна доводити справу до кінця, вміє вчитися, примушувати себе. Але роботодавці усвідомлюють, що наявність диплому не гарантує бажаної компетентності (саме це явище згадувалося вище як фіктивізація освіти).

Напрошується порівняння зі США, де серед секторів, які здатні виграти від пандемії та спровокованої нею економічної кризи, називається бізнес-освіта. Диплом MBA вже традиційно сприймається як актив на жорсткому ринку праці, тому під час минулих рецесій в умовах стрімкого зростання безробіття перерва на навчання за програмою MBA була популярним кроком. А вже пізніше, коли економіка відновлюється, отриманий ступінь дозволяє отримати кращу роботу [17]. Українські бізнес-школи не відчувають подібного припливу бажаючих зустріти вихід національної економіки з кризи з новими корисними зв'язками, новими можливостями для кар'єрного й фінансового зростання за рахунок удосконалених аналітичних навичок і стратегічного мислення.

Повертаючись до жорстких та м'яких навичок, слід визнати, що їхні пропорції різняться навіть в межах економічних спеціальностей. Так, фінансистам, бухгалтерам, фахівцям з логістики більше потрібні *hard skills*. На противагу їм, у бізнесі, сфері послуг, торгівлі превалюють *soft skills*, адже, щоб бути успішними в цих сферах, потрібні вміння спілкуватися, слухати, відстоювати свою думку, переконувати співрозмовників, вести переговори, працювати в команді тощо. Важко заперечити, що ці навички важливі не лише для кар'єрного зростання, а конче потрібні в повсякденному житті. Щодо вимог *hard skills*, то деякі з тих, що згадувалися в описах вакансій, можна отримати значно швидше, ніж диплом бакалавра, скажімо, завдяки онлайн-курсам.

Вища економічна освіта, передусім, покликана сформувати економічну грамотність, економічний (критичний) стиль мислення та світогляд, підготувати випускника для використання отриманих знань у практичній діяльності. Сфера застосування економічних знань дуже широка, але студенти мають усвідомлювати, що вони живуть в епоху безперервного навчання, тож їм неминуче доведеться, підлаштовуючись під динамічний світ, продовжувати освіту (формальну, неформальну, інформальну). З високою ймовірністю можна прогнозувати потребу змінювати напрям підготовки (*field-of-study mismatch* перетворюється на нову нормальність), відкривати для себе нові сфери (наприклад, психологію – для кращого розуміння споживчої поведінки). Величезною перевагою на ринку праці вже сьогодні є крос-галузєва спеціалізація.

Тож недивним виглядає сьогодні співіснування різних форм невідповідності між освітою та роботою, одночасне існування надлишкової освіти (*overeducation*) і браку знань (*undereducation*) та практичних навичок (*underskilling*). Головною ж претензією на адресу вищої освіти залишається формальне виконання нею своєї місії, через яке роботодавці змушені вказувати в описах вакансій вимоги, що складають зміст освіти, а не задовольняються наявністю документа про успішне завершення навчального процесу. Знання стрімко застарівають, натомість навички дозволяють швидко адаптуватися, вчасно оновлювати інформацію та приймати правильні рішення. Але якщо компетентнісний підхід також носитиме декларативний характер, він аніскільки не допоможе підвищити авторитет університетського диплому.

Між тим, значення справжньої освіти важко переоцінити, про що свідчить і проведений аналіз. Моніторинг ринку праці є надзвичайно важливим для визначення структури та якості підготовки кадрів. Але він дозволяє вивчити лише існуючий попит на компетентності. Задача ж освіти значно складніша: вона повинна працювати на випередження, враховувати перспективний попит.

Порівняння інформації, що розміщена на сайтах з працевлаштування, з офіційними даними Державної служби зайнятості з усією очевидністю доводить, що ще кілька років тому деяких професій просто не існувало, проте сьогодні без них не можна уявити повсякденне життя, а дефіцит фахівців гальмує подальший розвиток відповідних галузей. І, як зазначалося, вже сьогодні можна

стверджувати, що криза, породжена пандемією коронавірусу, прискорить цифрову революцію та ті тенденції, які спостерігаються останнім часом, зокрема в торгівлі.

Разом з тим, неузгодженість потреб ринку праці, вимог роботодавців й освітньо-кваліфікаційного рівня робочої сили має наслідком не лише безробіття, незайняті вакансії, марні витрати на навчання, а й невисоку продуктивність праці, гальмування економічного зростання. Нині вітчизняна економіка зорієнтована на використання, передусім, природних ресурсів і не створює критичної маси попиту на людський капітал, що, не в останню чергу, виштовхує за кордон багатьох висококваліфікованих фахівців. Тому реформування освіти має відбуватися разом з проведенням державою активної структурної політики, яка сприятиме диверсифікації національної економіки і переходу на інноваційну траєкторію розвитку. Це дозволить посилити значення людського капіталу завдяки розвитку інших секторів економіки, орієнтованих, насамперед, на знання.

Висновки і перспективи.

Таким чином, огляд запитів вітчизняного ринку праці переконливо свідчить, що сучасна освіта не забезпечує бажаного рівня знань і практичних навичок. Описи вакансій рясніють характеристиками потенційних співробітників, які складають зміст підготовки здобувачів вищої освіти, але вони не конкретизуються у вимогу наявності диплому. Перенесення фокусу освітніх програм з передачі інформації на розвиток компетентностей не вирішить проблеми за умов формального виконання освітою всіх запитів на свою адресу.

Важливим напрямком подальших досліджень є прогнозування майбутніх потреб ринку праці, – як тих, що вже формуються під тиском поточної економічної кризи, так і тих, які виникнуть за умови цілеспрямованої реструктуризації національної економіки, посилення її інноваційної складової.

Список використаних джерел

1. Безробітний сьогодні – хто він і яку роботу шукає? Державний центр зайнятості. 15.07.2020. URL: <https://www.dcz.gov.ua/novyna/bezrobitnyy-sogodni-hto-vin-i-yaku-robotu-shukaye> (дата звернення: 28.07.2020).
2. Антонюк В. П. Сучасні трансформації в сфері вищої і професійної освіти як реакція на потреби ринку праці. *Вісник економічної науки України*. 2019. №1. С. 3–7. URL: <http://www.venu-journal.org/download/2019/01-Antoniuk.pdf> (дата звернення: 28.07.2020).
3. Грішнова О. А. та Брінцева О. Г. Конкурентоспроможність вищої освіти і працівників: як створюється фіктивний людський капітал? *Ринок праці та зайнятість населення*. 2018. №1 (54). С. 15–20.
4. Kupets O. Education-job mismatch in Ukraine: Too many people with tertiary education or too many jobs for low-skilled? *Journal of Comparative Economics*. 2016. №44 (1), 125–147. DOI: 10.1016/j.jce.2015.10.005
5. Skills and jobs mismatches in low- and middle-income countries. International Labour Office. Geneva: ILO, 2019. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_726816.pdf (дата звернення: 10.07.2020).
6. Антонюк Л. Л., Василькова Н. В., Ільницький Д. О. та ін. Компетентнісний підхід у вищій освіті: світовий досвід. Київ : КНЕУ, 2016. 61 с.
7. Гуцак О.М., Семак Б.Д., Галик І.С. Використання компетентнісного підходу для вдосконалення підготовки фахівців торговельно-економічного профілю у закладах вищої освіти України. *Підприємство і торгівля. Збірник наукових праць*. Випуск 22. Львів, Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. С. 151–156. URL: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Naukovi_Vydannya/Vydan_Torg/Docs/2018.08.31_Visnik_PT_22.pdf (дата звернення: 06.07.2020)
8. Work.ua. Статистика сайту. URL: <https://www.work.ua/about-us/stat/> (дата звернення: 10.08.2020)
9. Цимбал О., Ярош О. Український ринок праці у дзеркалі офіційних та неофіційних джерел. *VoxUkraine*. 26 травня 2020. URL: <https://voxukraine.org/uk/ukrayinskij-rinok-pratsi-u-dzerkali-ofitsijnih-ta-neofitsijnih-dzherel/> (дата звернення: 02.08.2020).
10. Леонова О. Зростання рівня зарплат і розвиток ІТ-сфери: що потрібно знати HR про ринок праці у 2020. *Hurma*. 9 січня 2020. URL: <https://hurma.work/blog/zrostannya-rivnya-zarplat-i-rozvitok-it-sferi-shho-potribno-znati-hr-pro-rinok-praczi-v-2020/> (дата звернення: 12.07.2020).

11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.07.2020).
12. Менеджер по продажам (вакансія від 10 серпня 2020). URL: <https://www.work.ua/jobs/3922175/> (дата звернення: 11.08.2020).
13. Weekly Store Trackers. URL: <https://coresight.com/weekly-store-trackers/> (дата звернення: 28.07.2020).
14. Berg, N., Knights, M. Amazon: How the World's Most Relentless Retailer Will Continue to Revolutionize Commerce. London, 2019. 272 p.
15. UK Online Shopping and E-Commerce Statistics for 2017. NASDAQ. Marth, 14, 2017. URL: https://www.nasdaq.com/articles/uk-online-shopping-and-e-commerce-statistics-2017-2017-03-14_ (дата звернення: 25.07.2020).
16. Abboud L. L'Oréal glimpses its digital future amid pandemic. *Financial Times*. June, 15, 2020. URL: <https://www.ft.com/content/ab917d5d-e601-44ba-9a2c-53dbb2146dc7> (дата звернення: 17.06.2020).
17. Archey, M.J. A new MBA is an asset in a tough jobs market. *Financial Times*. June, 16, 2020. URL: <https://www.ft.com/content/35517141-eab1-4aaf-8742-d28a516e215f?emailId=5eea3a0376acc5000437d8cd&segmentId=2785c52b-1c00-edaa-29be-7452cf90b5a2> (дата звернення: 17.06.2020).

Статтю отримано: 12.08.2020 / Рецензування 16.09.2020 / Прийнято до друку: 20.09.2020

Viktoriya Palekhova

Associate Professor

Department of Economics and Business
Petro Mohyla Black Sea National University
Mykolayiv, Ukraine

E-mail: viktoria.palehova@chmnu.edu.ua

ORCID: 0000-0002-8481-6669

MISMATCH BETWEEN EDUCATION AND LABOR MARKET DEMAND (CASE OF TRADE AND RELATED FIELDS)

Abstract

Introduction. *The mismatch between the needs of the labor market and the education and skill structure of the labor force is a well-recognized urgent problem that is inherent not only in the economy of Ukraine. The current economic crisis caused by the coronavirus pandemic inevitably exacerbates existing imbalances.*

Methods. *The study used methods of analysis and systematization (to determine the basic requirements for potential employees); and methods of synthesis and generalization (to formulate the conclusions of the study).*

Results. *The paper analyzes the job descriptions posted on the job search site Work.ua in the categories: sales and procurement, service, logistics, retail, and marketing. The choice of these categories was determined by their popularity and prevalence in the sphere of trade. The analysis of the requirements shows that the experience of applicants is valued much more than their educational attainment.*

Meanwhile, the requirements for potential employees contain a wide range of hard and soft skills, the provision of which is the content of higher education, in particular the competency-based approach, but this is not specified in the requirement for a diploma. The task of education, along with a prompt response to development trends (so-called "Amazon effect") remains to fill the learning process with real content.

Discussion. *Further research should consider not only the existing requirements of the modern labor market, to which education should be adjusted, but combine the objectives of education with the structural reorganization of the domestic economy, which is designed to increase the demand for human capital.*

Keywords: labor market, requirements for employees, trade, education, knowledge, skills, hard & soft skills.

References

1. State Employment Service of Ukraine (2020). Bezrobotnyi sohodni – khto vin i yaku robotu shukaie? Retrieved from <https://www.dcz.gov.ua/novyna/bezrobotnyy-sogodni-hto-vin-i-yaku-robotu-shukayae>.

2. Antoniuk, V.P. (2019). Suchasni transformatsii v sferi vyshchoi i profesiinoi osvity yak reaktsiia na potreby rynku pratsi [Contemporary Transformations in the Sphere of Higher and Vocational Education in Response to the Needs of the Labour Market]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy* [Herald of Economic Science of Ukraine], 1, 3–7. Retrieved from <http://www.venu-journal.org/download/2019/01-Antoniuk.pdf>.
3. Grishnova, O.A., & Brintseva, O.H. (2018). Konkurentospromozhnist vyshchoi osvity i pratsivnykiv: yak stvoriuetsia fiktivnyi liudskiy kapital? [Competitiveness of the higher education and employees: how the fictitious human capital is created?]. *Rynok pratsi ta zainiatist naseleння* [Labor market and employment], 1(54), 15–20.
4. Kupets O. (2016). Education-job mismatch in Ukraine: Too many people with tertiary education or too many jobs for low-skilled? *Journal of Comparative Economics*, 44 (1), 125–147.
5. International Labour Office (2019). Skills and jobs mismatches in low- and middle-income countries. Geneva: ILO. Retrieved from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_726816.pdf
6. Antoniuk, L.L., Vasykova, N.V., & Illytskyi, D.O. and others (2016). *Kompetentnisnyi pidkhid u vyshchii osviti: svitovyi dosvid* [Competent Approach in Higher Education: A World Experience]. Kyiv: KNTEU.
7. Hushchak, O.M., Semak, B.D., Galyk, I.S. (2018). Vykorystannia kompetentnisnogo pidkhodu dlia vdoskonalennia pidgotovky fakhivtsiv torhovelno-ekonomichnogo profilu u zakladakh vyshchoi osvity Ukrainy [Use of a competence approach for improving the training of trade-economic profile specialists in Ukraine's higher education establishments]. *Pidpryemnytstvo i torhivlia* [Entrepreneurship and Trade], 22, 151–156. Retrieved from http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdyly/Naukovi_Vydannya/Vydan_Torg/Docs/2018.08.31_Visnik_PT_22.pdf.
8. Work.ua. (2020). Retrieved from <https://www.work.ua/about-us/stat/>
9. Cymbal, A., & Iarosh, O. (2020) Ukrainyskyi rynek pratsi u dzerkali ofitsiynykh ta neofitsiynykh dzherel [Ukrainian labor market in the mirror of official and unofficial sources]. *VoxUkraine*. Retrieved from <https://voxukraine.org/uk/ukrayinskij-rynok-pratsi-u-dzerkali-ofitsijnih-ta-neofitsijnih-dzherel/>.
10. Leonova, O. (2020). Zrostannia rivnia zarplat i rozvytok IT-sfery: shcho potribno znaty HR pro rynek pratsi u 2020 [Wage growth and IT development: what HR needs to know about the labor market in 2020]. *Hurma*. Retrieved from <https://hurma.work/blog/zrostannya-rivnya-zarplat-i-rozvitok-it-sferi-shho-potribno-znati-hr-pro-rynok-praczi-v-2020/>.
11. State Statistics Service of Ukraine. (2020). Retrieved from <https://www.dcz.gov.ua/>.
12. Menedzher po prodazham (vakansii vid 10 serpnia 2020). (2020). Retrieved from <https://www.work.ua/jobs/3922175/>.
13. Weekly Store Trackers. (2020). Retrieved from <https://coresight.com/weekly-store-trackers/>.
14. Berg, N., Knights, M. (2019). Amazon: How the World's Most Relentless Retailer Will Continue to Revolutionize Commerce. London.
15. UK Online Shopping and E-Commerce Statistics for 2017. NASDAQ. Marth, 14. (2017). Retrieved from <https://www.nasdaq.com/articles/uk-online-shopping-and-e-commerce-statistics-2017-2017-03-14>.
16. Abboud, L. (2020). L'Oréal glimpses its digital future amid pandemic. *Financial Times*. Retrieved from <https://www.ft.com/content/ab917d5d-e601-44ba-9a2c-53dbb2146dc7>.
17. Archey, M.J. (2020). A new MBA is an asset in a tough jobs market. *Financial Times*. Retrieved from https://www.ft.com/content/35517141-eab1-4aaf-8742-d28a516e215f?emailId=5eea3a0376acc5000437d8cd&segmentId=2785c52b-1c00-edaa-29be-7452cf90b5a2_

Received: 08.12.2020 / Review 09.16.2020 / Accepted 09.20.2020

