

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2026-354-59>

УДК 378.1:339.9:004.9:327.8

JEL classification: I23, I28, F13, F35, F52, O33

ГАВРИЛЕЧКО Юрій

ЗВО «Університет трансформації майбутнього»

<https://orcid.org/0000-0003-1930-7638>

ВИНОГРАДСЬКА Голда

Національне галузеве партнерство в легкій промисловості України

<https://orcid.org/0000-0001-7839-9304>

ОСВІТНІЙ ЕКСПОРТ ЯК ІНСТРУМЕНТ М'ЯКОЇ СИЛИ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено потенціал системи закладів професійно-технічної та вищої освіти України як інструменту конкурентної боротьби за іноземних студентів на ринках країн Американського континенту, Індії, Бангладеш та держав Центральної Азії. Обґрунтовано, що глобальні процеси реіндустріалізації (США) та посиленої індустріалізації (країни Латинської Америки і Азії) формують стабільний попит на інженерно-технічні та природничо-наукові компетентності, якими традиційно сильна вітчизняна вища та профтехшкола. Доведено, що цифровізація освітнього процесу і розвиток технологій дистанційного навчання (e-learning, distance learning) суттєво знижують бар'єри виходу на міжнародний освітній ринок: віртуальні лабораторії, XR-технології та адаптивні системи управління навчанням (LMS – learning management systems) дозволяють повноцінно організувати практичну підготовку онлайн. Обґрунтовано необхідність законодавчого врегулювання дистанційного вступу та навчання іноземних студентів без їхньої фізичної присутності в Україні. Розкрито синергетичний ефект між освітнім експортом та м'якою силою (soft power) держави: іноземці, навчені в Україні, стають агентами народної дипломатії, культурними амбасадорами і потенційними бізнес-партнерами вітчизняних підприємств. Запропоновано диференційований підхід до цільових ринків, структуровану п'ятирівневу модель державної стратегії та сформульовано пріоритети її реалізації.

Ключові слова: освітній експорт, дистанційне навчання, цифровізація освіти, іноземні студенти, народна дипломатія, м'яка сила, реіндустріалізація, профтехосвіта, національна конкурентоспроможність, освітнє законодавство.

GAVRYLECHKO Yurii

Higher Education Institution "University of Future Transformation"

VYNOGRADSKAYA Holda

National Branch Partnership in the Light Industry of Ukraine

EDUCATIONAL EXPORT AS AN INSTRUMENT OF UKRAINE'S SOFT POWER AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The article investigates the potential of Ukraine's vocational and higher education institutions as an instrument for competing for foreign students in the markets of the Americas, India, Bangladesh and Central Asian states. It is argued that global reindustrialisation (USA) and accelerated industrialisation (Latin America and Asia) generate sustained demand for engineering and natural-science competencies in which Ukrainian higher and vocational education has a traditional comparative advantage. It is demonstrated that digitalisation and distance-learning (e-learning) technologies substantially reduce barriers to entry into the international education market: virtual laboratories, XR technologies and adaptive LMS platforms enable full practical training online. The need for legislative reform enabling fully remote enrolment and study for foreign students without physical presence in Ukraine is substantiated. The synergetic effect between educational export and soft power is revealed: foreign graduates become agents of people's diplomacy, cultural ambassadors and potential business partners for domestic enterprises. A differentiated approach to target markets is proposed along with a five-level model of state strategy and implementation priorities.

Keywords: educational export, distance learning, education digitalisation, foreign students, people's diplomacy, soft power, reindustrialisation, vocational education, national competitiveness, education legislation.

Стаття надійшла до редакції / Received 26.03.2026

Прийнята до друку / Accepted 23.04.2026

Опубліковано / Published 28.05.2026



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC-BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

© ГАВРИЛЕЧКО Юрій, ВИНОГРАДСЬКА Голда

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Глобальний ринок освітніх послуг оцінюється у понад 200 млрд дол. США і продовжує зростати попри геополітичну турбулентність [1]. Академічна мобільність є одним із ключових індикаторів м'якої сили (soft power) держави: країни, що системно інвестують у залучення іноземних студентів, формують мережі лояльних еліт за кордоном, розширюють культурний вплив і отримують стабільні валютні доходи. Попри воєнний час, Україна зберігає значний науково-педагогічний потенціал – понад 130 закладів вищої освіти (ЗВО), розгалужену мережу закладів профтехосвіти, визнані у світі наукові школи в галузях точних наук, інженерії, медицини та аграрних технологій. Водночас цей потенціал залишається суттєво недовикористаним: за досвідом довоєнного десятиліття Україна лише входила у першу тридцятку країн за кількістю іноземних студентів, але так і не сформулювала системну державну стратегію освітнього експорту [2].

Виклик, на який має відповісти така стратегія, є подвійним. З одного боку, це питання геополітичного виживання і відновлення: у постконфліктний період Україна потребуватиме максимально широкої мережі міжнародних партнерів, лояльних до її цінностей, курсу і продукції. З іншого – це питання інституційного виживання вітчизняної науки й освіти: відтік студентів і виснаження університетських бюджетів підбивають здатність системи відтворити себе. Залучення іноземних здобувачів дає одночасну відповідь на обидва виклики.

Окремим чинником, що відкриває нові можливості, є цифровізація освіти. Масовізація технологій дистанційного навчання (distance learning), поширення XR-тренажерів, систем адаптивного навчання і платформ масових відкритих онлайн-курсів (МВОК, англ. MOOC – massive open online courses) кардинально змінила географію освітнього ринку: сьогодні вітчизняний університет може обслуговувати студента на іншому континенті так само ефективно, як і в аудиторії. Водночас повноцінне використання цього потенціалу вимагає відповідної законодавчої бази, яка б дозволяла приймати іноземних студентів без їхньої фізичної присутності в Україні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Насамперед для цього розглянемо теоретичну основу яку становлять кілька взаємопов'язаних наукових традицій. Концепція м'якої сили (soft power), введена Дж. Наєм [3], включає освіту як один із її визначальних вимірів поряд із культурою і зовнішньою політикою; при цьому Най підкреслює, що освітній вплив є найбільш довготривалим і стійким порівняно з іншими інструментами м'якої сили, оскільки він формує переконання і цінності, а не лише поведінкові реакції. Котлер і співавтори [4] обґрунтували логіку «маркетингу місць» (place marketing), що безпосередньо застосовна до просування освітніх систем на міжнародних ринках: університет у цій логіці є одним із ключових активів «місця», що транслює його конкурентні переваги назовні.

Кулл [5] розвинув концепцію публічної дипломатії (public diplomacy), показавши, що ефективна м'яка сила потребує не лише привабливого «продукту», але й системних каналів трансляції. Освітня мобільність вирізняється серед таких каналів: вона забезпечує не короточасний медіаконтакт, а тривале занурення іноземного студента в культуру і цінності країни навчання, що формує значно стійкішу прихильність, ніж будь-яка комунікаційна кампанія.

У сфері технологій дистанційного навчання (e-learning) ключовими є роботи Мінс та ін. [6], мета-аналіз яких охопив 51 дослідження і показав, що навчання в онлайн-форматі дає рівні або вищі результати порівняно з очним у більшості досліджуваних академічних контекстів. Звіт ЄК щодо цифрової освіти [7] визначає адаптивні системи управління навчанням (LMS – learning management systems), XR-технології та симуляційні лабораторії як критичні компоненти конкурентоспроможних онлайн-програм, при цьому наголошуючи, що технічна інфраструктура є необхідною, але недостатньою умовою: не менш важливою є педагогічна перебудова і навчання викладачів.

Роль освіти як джерела і інструменту м'якої сили держави систематично досліджували Войцок, Міхалек і Сторомовська [8], які визначили ключові механізми конвертації освітнього обміну в міжнародний вплив на прикладі Китаю та Фінляндії. Специфіку освітнього експорту Китаю як системної моделі «дипломатії розвитку» (development diplomacy) детально проаналізував Гауген [9]; особливу роль DAAD (Германська служба академічного обміну, нім. Deutscher Akademischer Austauschdienst) як державного каталізатора м'якої сили Німеччини описано у [10].

У вітчизняній науці питання освітнього експорту і цифровізації освіти залишаються переважно розрізненими: або аналізується технологічний аспект впровадження LMS [11], або досліджується міжнародна академічна мобільність без урахування технологічних трансформацій [12]. Синтезу цих вимірів у єдину стратегічну рамку, яка б враховувала й зовнішньополітичний вимір та необхідні законодавчі зміни, у наявній літературі виявлено не було. Ця прогалина і обумовлює наукову новизну та актуальність даної статті.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті – розробити концептуальні засади стратегії освітнього експорту України в умовах цифровізації на основі аналізу глобальних індустріальних тенденцій, теорії м'якої сили та технологічних можливостей дистанційного навчання, а також обґрунтувати необхідність законодавчих змін, що уможливають дистанційне залучення іноземних студентів.

Завдання дослідження. Для досягнення зазначеної мети визначено такі дослідницькі завдання:

1. На основі аналізу глобальних індустріальних тенденцій – передусім хвилі реіндустріалізації у США (Закон про зниження інфляції, Закон SHIPS) та прискореної індустріалізації у країнах Латинської Америки, Індії, Бангладеш і Центральної Азії – ідентифікувати цільові ринки освітнього експорту України та охарактеризувати актуальний попит на відповідні освітні спеціальності.

2. Обґрунтувати конкурентні переваги вітчизняних закладів вищої та профтехосвіти на виявлених цільових ринках через компаративний аналіз стратегій освітнього експорту провідних країн-постачальників – США, Великої Британії, Німеччини, Австралії і Китаю.

3. Дослідити технологічний потенціал цифровізації освіти – зокрема, інструментів дистанційного навчання, XR-технологій, адаптивних LMS-платформ і віртуальних лабораторій – як структурного каталізатора виходу вітчизняних закладів на міжнародний освітній ринок без фізичної присутності за кордоном.

4. Розкрити синергетичний ефект між освітнім експортом та м'якою силою держави: показати, яким чином іноземні випускники українських закладів конвертуються в агентів публічної дипломатії, культурних амбасадорів і потенційних бізнес-партнерів вітчизняних підприємств.

5. Виявити регуляторні прогалини чинного законодавства України у сфері дистанційного вступу та навчання іноземних студентів, а також сформулювати конкретні законодавчі зміни, необхідні для усунення виявлених бар'єрів.

6. Розробити диференційовану модель державної стратегії освітнього експорту з розподілом функцій між державою та університетами за принципом субсидіарності та визначити пріоритети її поетапної реалізації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Для інтеграції трьох дослідницьких традицій нами було застосовано метод міждисциплінарного синтезу – теорії м'якої сили і публічної дипломатії, економіки освіти та технологій дистанційного навчання об'єднані в єдину аналітичну рамку освітнього експорту. Відправною точкою цього є положення про те, що жодна з цих традицій окремо не є достатньою для формулювання повноцінної стратегії: лише їх синтез дозволяє розкрити всю сукупність ефектів, що виникають при цілеспрямованому залученні іноземних студентів.

Для зіставлення стратегій освітнього експорту провідних країн-постачальників освітніх послуг – США, Великої Британії, Німеччини, Австралії і Китаю – з метою виявлення переносних і непереносних елементів для України використано компаративний аналіз. Порівняння будувалося за критеріями: масштаб і структура студентського потоку, механізми державної підтримки, роль цифровізації, зв'язок з зовнішньополітичними цілями.

Структурно-функціональний аналіз найкраще підійшов для опису цільових ринків, коли кожен ринок розглядався як система, де попит на освіту є функцією індустріальних програм, демографічних тенденцій і стану внутрішнього освітнього ринку.

Метод нормативно-правового аналізу застосовано для виявлення законодавчих прогалин, що перешкоджають дистанційному залученню іноземних студентів.

Матеріалами дослідження слугували статистичні дані ЮНЕСКО (UNESCO) [2], ОЕСР (OECD) [1], ЕКЛАК (ECLAC) [14], нормативні документи ЄС [7] і США [13], чинне законодавство України про освіту [16], а також наукові праці з маркетингу освіти, теорії м'якої сили і порівняльної освітньої політики.

Ухвалений у США Закон про зниження інфляції (Inflation Reduction Act, IRA, 2022) і Закон CHIPS разом забезпечують понад 400 млрд дол. державних інвестицій у відновлення промислового виробництва, чисту енергетику та напівпровідникову галузь [13]. Ці закони є структурним сигналом: після двох десятиліть деіндустріалізації американська економіка здійснює стратегічний розворот до виробництва. Наслідком є різке зростання попиту на кваліфікованих інженерів, технологів, операторів обладнання з числовим програмним управлінням (ЧПУ, англ. CNC – computer numerical control), фахівців з автоматизації та відновлюваної енергетики.

Американська система профтехосвіти – громадські коледжі (community colleges) – виявилась структурно неготовою до такого попиту через хронічне недофінансування і демографічні зрушення. У цьому контексті українські заклади профтехосвіти і технічні університети можуть запропонувати релевантний продукт. Насамперед для латиноамериканської і азійської спільнот у США, які є численними, зростаючими і традиційно орієнтованими на технічні спеціальності. Канада реалізує аналогічні програми критичних мінералів (critical minerals) і «зеленого виробництва» (green manufacturing), демонструючи схожу кадрову прогалину.

Аргентина, Еквадор, Колумбія та Перу декларують курс на диверсифікацію економіки і розбудову власного промислового виробництва. ЕКЛАК (ECLAC) фіксує зростання державних інвестицій у видобуток корисних копалин, переробку промисловість та агроіндустрію як спільну тенденцію для більшості країн регіону [14]. Попит на технічну освіту зростає, тоді як пропозиція всередині регіону обмежена: кількість акредитованих технічних університетів і програм суттєво відстає від потреб індустріалізації.

Для України ці ринки є привабливими з кількох синергетичних причин. По-перше, конкурентна цінова пропозиція: вартість навчання в українських університетах залишається суттєво нижчою, ніж у США, Іспанії або Португалії. По-друге, нейтральна і позитивна геополітична репутація: в умовах латиноамериканського прагматизму Україна не асоціюється з колоніальним чи неокolonіальним тиском. По-третє, відсутність мовного бар'єру при наявності програм іспанською та англійською мовами.

Вибухове зростання середнього класу формує масовий попит на доступну якісну вищу освіту в обох країнах. За даними ЮНЕСКО, кількість індійських студентів за кордоном перевищує 750 тис. осіб щорічно і продовжує зростати [2]. При цьому традиційні напрямки – США, Велика Британія, Австралія – стають дедалі

дорожчими і менш доступними: посилення візової політики і зростання вартості навчання та проживання відкривають нішу для альтернативних постачальників освіти. Медицина, фармація, інженерія та інформаційні технології (ІТ) є найбільш затребуваними спеціальностями. Довоєнний досвід України свідчить про здатність вітчизняних університетів успішно залучати і готувати тисячі індійських медичних студентів; цей потенціал слід не лише відновити, але й масштабувати у гібридному форматі.

Бангладеш переживає стрімку індустріалізацію у сфері текстильного і легкого виробництва та активно диверсифікує у бік більш технологічних галузей. Молода, численна і амбітна освітня аудиторія є природним об'єктом рекрутингу для вітчизняних закладів, що пропонують інженерні, технологічні і ІТ-спеціальності за доступною ціною в онлайн-форматі.

Казахстан, Узбекистан, Таджикистан і Киргизстан реалізують державні програми індустріалізації, аграрної модернізації та цифрової трансформації. ОЕСР (OECD) фіксує Центральну Азію як один із найшвидших ринків зростання попиту на вищу освіту у світі [1]. Конкурентна позиція України у регіоні визначається трьома чинниками: спільною радянською освітньою спадщиною, що спрощує взаємне визнання кваліфікацій і академічну адаптацію; частковим збереженням у частини населення навичок читання й розуміння кирилических текстів; а також незаперечними конкурентними перевагами в агропромислових технологіях і агроінженерії, що є ключовими пріоритетами для аграрно залежних економік регіону.

Узбекистан при цьому демонструє особливу активність: держава впроваджує масштабні освітні реформи і активно залучає іноземні університети до відкриття філій і партнерських програм – саме ця відкритість є сприятливим середовищем для виходу українських закладів на ринок.

Таблиця 1.

Цільові ринки освітнього експорту України: структурна характеристика

Ринок	Русій попиту	Затребувані спеціальності	Конкурентна перевага України
США / Канада	Реіндустріалізація, IRA, CHIPS Act, зелена енергетика	Машинобудування, автоматизація, ЧПУ, зелена енергетика, напівпровідники	Сильна інженерна школа, нижча вартість, діаспорний канал залучення
Латинська Америка	Індустріалізація, видобуток і переробка мінералів	Інженерія, хімічні технології, агроінженерія, гірнична справа	Доступна ціна, нейтральний геопол. образ, програми ісп./англ. мовами
Індія / Бангладеш	Зростання середнього класу, дефіцит місць у ЗВО, здешевшення конкурентів	Медицина, фармація, ІТ, інженерія	Визнані медичні програми, досвід роботи з інд. студентами, ціна
Центральна Азія	Держ. програми індустріалізації та агроінженерії	Агропромислові технології, енергетика, ІТ	Спільна освітня спадщина, агросекторна експертиза, географічна близькість

Джерело: складено авторами на основі [1; 2; 13; 14].

Революція у технологіях дистанційного навчання (distance learning, e-learning), різко прискорена пандемією COVID-19, кардинально змінила архітектуру міжнародного ринку освіти. Мета-аналіз Мінс та ін. [6], що охопив 51 контрольоване дослідження, показав: навчання в онлайн-форматі дає рівні або вищі академічні результати порівняно з очним у більшості досліджуваних контекстів. Платформи масових відкритих онлайн-курсів (МВОК, англ. MOOC) охоплюють сотні мільйонів здобувачів і вже нормалізували концепцію міжнародної онлайн-освіти у всіх цільових регіонах [15]. Це означає, що іноземний студент 2020-х рр. є принципово більш відкритим до дистанційного навчання, ніж студент попереднього десятиліття.

Сучасний арсенал цифрової освіти включає кілька ключових технологічних блоків. Перший – віртуальні лабораторії та тренажери: цифрові двійники (digital twins) виробничих установок, що дозволяють відпрацьовувати операційні сценарії без фізичного обладнання; симуляції хімічних реакцій і біологічних процесів; 3D-моделі машинобудівних конструкцій з можливістю інтерактивного «розбирання» і налагодження. Другий блок – системи змішаного навчання (blended learning): теоретичні курси проводяться онлайн, тоді як вузько спеціалізована практична підготовка здійснюється або у партнерських закладах у країні студента, або під час коротких (2–4 тижні) академічних виїздів в Україну. Третій блок – технології розширеної реальності (XR, extended reality, що включає доповнену реальність – AR, augmented reality; віртуальну реальність – VR, virtual reality; і змішану реальність – MR, mixed reality) для повного занурення у виробниче середовище. Четвертий блок – системи адаптивного навчання (adaptive learning) на основі штучного інтелекту (ШІ, англ. AI – artificial intelligence), що налаштовують темп, складність і формат подачі матеріалу під індивідуальний профіль кожного студента [7].

Особливо важливий потенціал цифровізації для системи профтехосвіти, де традиційний скептицизм щодо дистанційного навчання був найбільшим – через уявлення про обов'язкову фізичну присутність при виробничій практиці. Сучасні симулятори обладнання, інтерактивні навчальні модулі і відеозаписи майстер-класів провідних майстрів суттєво змінюють цю картину. Зварювальні симулятори відтворюють кінестетику і тактильні відчуття роботи з дугою; симулятори електромонтажу відпрацьовують алгоритми комутації і діагностики несправностей; симулятори агротехніки – процеси налагодження і обслуговування сільськогосподарських машин.

Для цільових ринків – Латинської Америки, Центральної Азії, Індії – де їх вітчизняна профтехосвіта або якісно відстає, або охоплює вузьке коло спеціальностей, це відкриває реальну нішу. Українські заклади профтехосвіти, оцифрувавши навчальні програми з механообробки, зварювання, електромонтажу, агротехнологій і харчових технологій, здатні запропонувати конкурентоспроможний продукт, підкріплений можливістю завершальної практики у партнерських підприємствах цільових країн або в Україні [11].

Разом з тим цифровізація освітнього експорту не є автоматичним процесом і вимагає усвідомленого інституційного реагування. Перша група викликів – педагогічна: ефективна онлайн-освіта принципово відрізняється від записаних лекцій або перенесених у відеозв'язок аудиторних занять. Вона вимагає активізації проектного навчання, розбивки матеріалу на мікромодулі, регулярного зворотного зв'язку і ретельно спроектованих систем самооцінювання. Друга група – технічна: відмінність у якості інтернет-з'єднань у цільових країнах вимагає розробки асинхронних версій курсів для ринків з нестабільним зв'язком. Третя група – акредитаційна: визнання онлайн-програм роботодавцями і державними органами цільових країн є ключовою умовою комерційної успішності і потребує цілеспрямованої дипломатичної підтримки.

Нагадаємо, що концепція м'якої сили (soft power) Дж. Ная [3] ґрунтується на тезі, що стійкий міжнародний вплив виникає не з примусу, а з привабливості: привабливості цінностей, культури, інституцій і способу організації суспільства. Освіта є одним із найефективніших каналів цієї привабливості, оскільки забезпечує не разовий контакт, а тривалу – роки, глибoku взаємодію іноземного студента з суспільством країни навчання. За цей час формуються особистісні зв'язки, засвоюються культурні норми, виникає емоційна прихильність і формується образ країни, який є результатом безпосереднього досвіду, а не медіа-наративів.

Кулл [5] у розвитку концепції публічної дипломатії підкреслює особливу цінність прямих, людських контактів: вони формують «тривалу залученість» (long-term engagement), яка є значно стійкішою, ніж ефект будь-якої комунікаційної кампанії. Для України, яка в умовах тривалої збройної агресії Росії веде не лише воєнну, але й символічну боротьбу за своє місце у свідомості міжнародної спільноти, цей вимір є стратегічно критичним.

Войцук та ін. [8] виявили, що освітня мобільність є одним із найбільш вимірюваних каналів конвертації м'якої сили в довгострокові економічні і політичні переваги: країни з активними освітніми обмінами демонструють статистично значущу кореляцію з вищими показниками двосторонньої торгівлі і прямих іноземних інвестицій. Для вітчизняного бізнесу, який у постконфліктний період потребуватиме нових ринків збуту і ланцюгів постачання – насамперед в Латинській Америці, Індії та Центральної Азії, де традиційна ділова присутність України залишається мінімальною, – мережа «освітніх» бізнес-амбасадорів може виявитися найкоротшим шляхом до ринку.

Порівняльний досвід підтверджує стратегічну цінність цього підходу. Досвід Китаю є найбільш показовим: залучення іноземних студентів через стипендіальну програму КДС (Китайська державна стипендія, англ. CSC – China Scholarship Council) і мережу інститутів Конфуція стало одним із найефективніших елементів дипломатії розвитку в Африці, Азії та Латинській Америці [9]. Що важливо, цей вплив проявляється не у прямому дотриманні прокитайських позицій, а у готовності до діалогу, схильності до взаємних торговельних угод і нейтралітети у голосуванні з чутливих питань. Аналогічну модель, але з принципово іншими ціннісними засадами, реалізує Німеччина через DAAD [10].

Освітній експорт є не лише геополітичним інструментом, але й суттєвим економічним ресурсом із прямими і мультиплікативними ефектами. За оцінками ОЕСР [1], один іноземний студент в очному форматі генерує в країні навчання від 15 до 45 тис. дол. США щорічних витрат – на навчання, проживання, харчування, транспорт і споживання послуг. Навіть у форматі дистанційного навчання освітня послуга забезпечує стабільне надходження твердої валюти у вигляді плати за навчання і пов'язані послуги – репетиторства, сертифікаційних програм, доступу до ресурсів.

Для України критично важливим є другий вимір: збереження академічних і наукових кадрів. Демографічні втрати, хвилі еміграції і скорочення контингенту студентів унаслідок воєнних дій ставлять під загрозу фінансову стійкість університетів і, ширше, виживання наукових шкіл, що сформувалися десятиліттями. Наукова школа – це не лише публікації і патенти: це специфічне, важко формалізоване знання, накопичене в системі відносин між поколіннями дослідників, яке, якщо перервати ланцюг, майже неможливо відновити. Кафедри, що втрачають вітчизняних студентів, можуть зберегти штати, інфраструктуру і внутрішню динаміку наукового пошуку завдяки іноземним здобувачам – і отриманий фінансовий ресурс може бути спрямований на підтримку фундаментальних і прикладних досліджень.

Третій вимір – мультиплікативний ефект для суміжних секторів. Розвиток освітнього експорту неминуче стимулює освітні технологічні компанії (EdTech – education technology) з розробки симуляторів, систем управління навчанням (LMS) і навчального контенту; локалізаційні і перекладацькі послуги; цифрову інфраструктуру, а також – у разі наявності очних компонентів – туризм, готельний і ресторанний бізнес. Цей мультиплікативний ефект особливо значущий для цифрової економіки України, яка вже посідає лідерські позиції у сфері аутсорсингу інформаційних технологій (ІТ-аутсорсингу).

Нарешті, четвертий вимір – реінвестиція у науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки (НДДКР). Університет, що має стабільний потік іноземних студентів, є університетом із передбачуваним

фінансуванням, що дозволяє плановим чином інвестувати у лабораторну базу, обладнання і залучення провідних дослідників.

Реалізація потенціалу дистанційного освітнього експорту вимагає не лише технологічної і маркетингової готовності університетів, а й відповідної нормативно-правової бази. Чинне законодавство України про вищу освіту [16] передбачає право іноземців здобувати вищу освіту у вітчизняних закладах, однак не містить чітких норм, що унормовують дистанційний вступ без фізичного перебування абітурієнта на території України, представницькі повноваження щодо подачі документів та підписання договорів, а також легалізацію академічних документів через уповноважених представників (зокрема, адвокатів або акредитованих освітніх агентів). Цей регуляторний вакуум є суттєвим структурним бар'єром, оскільки саме фізична присутність є головним обмежником для охоплення студентів із далеких ринків.

Порівняльний аналіз показує, що більшість конкурентів України вже вирішили це питання. Університети Великої Британії, Австралії і Канади приймають іноземних студентів повністю дистанційно: абітурієнт подає документи онлайн, верифікація особи здійснюється за допомогою відеозв'язку і нотаріально завірених копій, а підписання договорів – через електронний підпис або уповноваженого представника. У країнах ЄС акредитовані освітні агентства (education agents) є загальноновизнаними посередниками між університетами і іноземними студентами, їхня діяльність регулюється окремими стандартами і кодексами практики.

Конкретні законодавчі зміни, необхідні для України, охоплюють кілька взаємопов'язаних напрямів.

По-перше, внесення змін до Закону України «Про вищу освіту» [16] та відповідних підзаконних актів (зокрема, Правил прийому на навчання для здобуття вищої освіти) з метою закріплення права ЗВО приймати іноземних студентів без їхньої фізичної присутності в Україні за умови дистанційної верифікації особи.

По-друге, врегулювання інституту акредитованого освітнього представника – фізичної або юридичної особи (адвоката, освітнього агента, консульського відділу), уповноваженої від імені іноземного абітурієнта подавати документи, підписувати договори і здійснювати інші юридично значущі дії.

По-третє, запровадження визнання електронного підпису та дистанційного нотаріального засвідчення документів у рамках вступних і освітніх правовідносин для іноземних здобувачів. Нарешті, закріплення за приватними ЗВО тих самих прав у сфері залучення іноземних студентів і академічного визнання кваліфікацій, що і за державними – без будь-якої диференціації за формою власності.

Ці зміни є передумовою, а не надбудою освітнього експорту: жодна маркетингова кампанія не дозволить масштабно залучати іноземних студентів із далеких ринків, якщо вступний процес вимагає від них фізичного візиту в Україну – тим більше в умовах воєнного часу. Паралельно необхідне оновлення системи ліцензування онлайн-програм і запровадження процедури акредитації суто дистанційних освітніх програм для іноземних здобувачів, що підтверджуватиме їхню якість перед роботодавцями і регуляторами цільових ринків.

Базовою інфраструктурною умовою є підписання двосторонніх і багатосторонніх угод про взаємне визнання кваліфікацій з цільовими країнами. Без цього навіть найкращий освітній продукт залишається нереалізованим: роботодавець у Бразилії або Казахстані не найматиме спеціаліста з дипломом, юридичний статус якого є невизначеним. Це питання дипломатичного рівня, яке має включатися до порядку денного зовнішньополітичних переговорів нарівні з торговельними угодами.

Міжнародна конкурентоспроможність онлайн-програм потребує їх сертифікації відповідно до визнаних стандартів якості дистанційного навчання – зокрема ISO/IEC 40180 і стандартів EFMD (Європейський фонд розвитку менеджменту, англ. European Foundation for Management Development). Акредитація є дорогим і тривалим процесом для окремого університету, тому держава має взяти на себе субсидіювання пілотних акредитацій для закладів – лідерів виходу на міжнародний ринок [7].

Системна підтримка університетів у розробці англо- та іспаномовного навчального контенту, запровадженні систем управління навчанням (LMS) і навчанні викладачів методикам онлайн-педагогіки є завданням, яке окремий університет не здатний вирішити самостійно при обмеженому бюджеті. Фінансування маркетингових кампаній на цільових ринках – через мережу українських посольств, діаспорні організації, цифрові рекламні платформи і освітні виставки – є функцією державного маркетингу. Поглиблення і технологічне оновлення платформи «Study in Ukraine» з додаванням онлайн-програм і зручного інструментарію для іноземного абітурієнта є конкретним і реалізованим першим кроком.

Аналіз діяльності DAAD [10] показує, що державні стипендії є найефективнішим «першим кроком» залучення іноземних студентів: стипендіат після повернення стає амбасадором і каналом залучення наступних студентів – «сарафанний» рекрутинг є значно ефективнішим за будь-яку рекламну кампанію. Навіть відносно невелика програма – 300–500 стипендій щорічно, розподілених між пріоритетними ринками, – здатна запуснути самопідтримуваний мережевий ефект. При цьому стипендіатів слід цілеспрямовано відбирати серед осіб із потенціалом лідерства: майбутніх управлінців, підприємців і науковців у своїх країнах.

Роль держави у запропонованій моделі є роллю каталізатора і маркетингового партнера, але не заміника університетської ініціативи. Університети мають ставати підприємницькими агентами (entrepreneurial agents): самостійно формувати міжнародні бренди, розробляти конкурентоспроможні продукти з огляду на специфіку цільових ринків, налагоджувати партнерства з іноземними роботодавцями і

університетами-провайдерами практики, активно використовувати соціальні мережі і студентські спільноти для залучення. Держава при цьому забезпечує правову базу, систему акредитації, маркетинговий «парасоль» і фінансовий каталіз – але не диктує продуктову стратегію.

Таблиця 2.

П'ятирівнева модель стратегії освітнього експорту України

Рівень стратегії	Ключові завдання держави	Ключові завдання університетів	Горизонт результату
Дипломатичний	Угоди про взаємне визнання кваліфікацій з цільовими країнами; включення до торг. переговорів	Надання інформації про програми для дипломатичних місій	3–5 років
Регуляторний	Зміни до закону «Про вищу освіту» щодо дистанційного вступу і акредитованих представників; акредитація онлайн-програм	Проходження акредитаційних процедур; вдосконалення програм; укладання договорів з освіт. агентами	2–4 роки
Фінансовий	Стипендіальні програми для студентів з пріоритетних ринків (300–500 мільйонів/рік)	Спрощені процедури прийому; менторство стипендіатів	1–3 роки
Інфраструктурний	Оновлення платформи «Study in Ukraine»; фонд розробки цифрового контенту і LMS	Розробка онлайн-курсів, симуляторів і XR-модулів; навчання викладачів	1–2 роки
Промоційний	Кампанії через посольства, діаспори і цифрові платформи; освітні виставки	Брендинг програм; мережі випускників (Alumni networks); соціальні медіа і YouTube-контент	0,5–1 рік

Джерело: розроблено авторами.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Проведене дослідження дозволяє сформулювати цілісну стратегічну рамку освітнього експорту України, що спирається на синтез теорії м'якої сили і публічної дипломатії, економіки освіти та сучасних технологій дистанційного навчання. Ключовий здобуток цієї рамки – виявлений синергетичний ефект: залучення іноземних студентів одночасно генерує валютні надходження, нарощує геополітичний вплив і консервує науковий потенціал країни, тобто дає ефект, що суттєво перевищує суму окремих вигід.

Емпіричний аналіз підтвердив, що вітчизняна освітня система має реальні, а не декларативні конкурентні переваги на ключових цільових ринках. Хвиля промислової трансформації у США, Латинській Америці та Азії формує стійкий попит саме на ті інженерно-технічні й агропромислові компетентності, у підготовці з яких українські університети та заклади профтехосвіти мають десятиліттями накопичений досвід і потужну наукову базу.

Цифровізація виступає структурним каталізатором всієї стратегії: без неї міжнародний освітній ринок залишався б недосяжним для країни, що не може запропонувати масову фізичну присутність. Сьогодні ж поєднання віртуальних лабораторій, XR-технологій, адаптивних LMS-платформ і змішаного навчання (blended learning) дозволяє вітчизняним закладам виходити на ринки Індії, Америки та Центральної Азії без жодної фізичної інфраструктури за кордоном – і робити це навіть в умовах воєнного часу.

Окремим науковим внеском роботи є виявлення та систематизація регуляторного бар'єру, що наразі блокує масштабування освітнього експорту: чинне законодавство не забезпечує правової можливості дистанційного вступу для іноземних абітурієнтів, не врегульовує інститут уповноваженого освітнього представника і не гарантує рівних можливостей державним і приватним ЗВО. Усунення цих прогалин є не реформою заради реформи, а необхідною передумовою, без якої жодна технологічна чи маркетингова ініціатива не дасть системного результату.

Запропонована п'ятирівнева модель (табл. 2) розподіляє відповідальність між державою і університетами за принципом субсидіарності: дипломатичний, регуляторний, фінансовий та промоційний рівні залишаються за державою як єдиним суб'єктом, здатним діяти на цих напрямках, тоді як інфраструктурний рівень і, головне, продуктова стратегія – є сферою університетської ініціативи та відповідальності. Саме ця розмежованість ролей відрізняє запропоновану модель від традиційного «зверху вниз» управління освітнім експортом.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з порівняльним аналізом зарубіжних моделей регуляторного забезпечення дистанційного освітнього імпорту; з вимірюванням кореляції між освітнім обміном і торговельними зв'язками у контексті постсоціалістичних транзитних країн; а також з аналізом досвіду конкретних університетів-піонерів освітнього експорту в умовах воєнного часу.

Література

1. OECD. Education at a Glance 2023: OECD Indicators. Paris: OECD Publishing, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1787/e13bef63-en>
2. UNESCO Institute for Statistics. Global Flow of Tertiary-Level Students. Montreal: UNESCO, 2024. URL: <http://uis.unesco.org/en/uis-student-flow>
3. Nye J.S. Soft Power: The Means to Success in World Politics. New York: PublicAffairs, 2004. 191 p. ISBN: 978-1-58648-225-9.
4. Kotler P., Haider D.H., Rein I. Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations. New York: Free Press, 1993. 400 p. ISBN: 978-0-02-917596-3.
5. Cull N.J. Public Diplomacy: Lessons from the Past. Los Angeles: Figueroa Press / USC Center on Public Diplomacy, 2009. 64 p. ISBN: 978-1-932800-60-9. URL: https://uscpublicdiplomacy.org/resources/public_diplomacy_less
6. Means B., Toyama Y., Murphy R., Bakia M., Jones K. Evaluation of Evidence-Based Practices in Online Learning: A Meta-Analysis and Review of Online Learning Studies. Washington DC: U.S. Department of Education, 2010. 94 p. ERIC: ED505824. URL: <https://www.ed.gov/media/document/evaluation-of-evidence-based-practices-online-learning-meta-analysis-and-review-of-online-learning-studies-revised-september-2010-107159.pdf>
7. European Commission. Digital Education Action Plan (2021-2027). Brussels: EC, 2021. URL: <https://education.ec.europa.eu/focus-topics/digital-education/action-plan>
8. Wojciuk A., Michalek M., Stormowska M. Education as a source and tool of soft power in international relations. European Political Science. 2015. Vol. 14(3). P. 298-317. DOI: <https://doi.org/10.1057/eps.2015.25>
9. Haugen H.O. China's recruitment of African university students: policy efficacy and unintended outcomes. Globalisation, Societies and Education. 2013. Vol. 11(3). P. 315-334. DOI: <https://doi.org/10.1080/14767724.2012.750478>
10. Nye J.S. The Future of Power. New York: PublicAffairs, 2011. 320 p. ISBN: 978-1-58648-891-8.
11. Триус Ю.В., Герасименко І.В., Франчук В.М. Система електронного навчання ВНЗ на базі MOODLE: методичний посібник. Черкаси: ЧДТУ, 2012. 220 с. URL: <http://elib.chdtu.edu.ua/e-books/1237>
12. Український державний центр міжнародної освіти (УДЦМО). Іноземні студенти в Україні під час війни (2022–2023): результати дослідження. Київ: УДЦМО, 2023. URL: <https://studyinukraine.gov.ua/uk/international-students-in-ukraine-during-wartime-2022-2023/>
13. U.S. Department of Energy. Inflation Reduction Act Guidebook. Washington, DC: DOE, 2023. URL: <https://www.energy.gov/lpo/inflation-reduction-act>
14. ECLAC. Lithium Extraction and Industrialization: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean. Santiago: United Nations / Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 2023. LC/TS.2023/51. URL: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/48666>
15. Shah D. A Decade of MOOCs: A Review of MOOC Stats and Trends in 2021. Class Central, 2021. URL: <https://www.classcentral.com/report/moocs-stats-and-trends-2021/>
16. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

References

1. OECD. (2023). Education at a Glance 2023. OECD Publishing. DOI: <https://doi.org/10.1787/e13bef63-en>
2. UNESCO Institute for Statistics. (2024). Global Flow of Tertiary-Level Students. UNESCO. URL: <http://uis.unesco.org/en/uis-student-flow>
3. Nye, J.S. (2004). Soft Power: The Means to Success in World Politics. PublicAffairs.
4. Kotler, P., Haider, D.H., & Rein, I. (1993). Marketing Places. Free Press.
5. Cull, N.J. (2009). Public Diplomacy: Lessons from the Past. Figueroa Press / USC Center on Public Diplomacy. ISBN: 978-1-932800-60-9. URL: https://uscpublicdiplomacy.org/resources/public_diplomacy_less
6. Means, B., Toyama, Y., Murphy, R., Bakia, M., & Jones, K. (2010). Evaluation of Evidence-Based Practices in Online Learning. U.S. Department of Education. ERIC: ED505824.
7. European Commission. (2021). Digital Education Action Plan (2021-2027). EC.
8. Wojciuk, A., Michalek, M., & Stormowska, M. (2015). Education as a source and tool of soft power in international relations. European Political Science, 14(3), 298-317. DOI: <https://doi.org/10.1057/eps.2015.25>
9. Haugen, H.O. (2013). China's recruitment of African university students. Globalisation, Societies and Education, 11(3), 315-334. DOI: <https://doi.org/10.1080/14767724.2012.750478>
10. Nye, J.S. (2011). The Future of Power. PublicAffairs. ISBN: 978-1-58648-891-8.
11. Tryus, Yu. V., Herasymenko, I. V., & Franchuk, V. M. (2012). Systema elektronnoho navchannia VNZ na bazi MOODLE. ChDTU.
12. Ukrainian State Center for International Education (UDCIO). (2023). International Students in Ukraine During the War (2022–2023): Research Results. Kyiv: UDCIO. URL: <https://studyinukraine.gov.ua/uk/international-students-in-ukraine-during-wartime-2022-2023/>
13. U.S. Department of Energy. (2023). Inflation Reduction Act Guidebook. DOE.
14. ECLAC. (2023). Lithium Extraction and Industrialization: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean. LC/TS.2023/51. United Nations. URL: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/48666>
15. Shah, D. (2021). A Decade of MOOCs: A Review of MOOC Stats and Trends in 2021. Class Central. URL: <https://www.classcentral.com/report/moocs-stats-and-trends-2021/>
16. Verkhovna Rada of Ukraine. (2014). Law of Ukraine "On Higher Education" No. 1556-VII, 01.07.2014. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>