

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
ГУМАНІТАРНО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

УДК[37.011.3-052:330]:378.4.046(043.5)

ПОГОДЖЕНО ДОПУКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Декан гуманітарно-педагогічного факультету І.М. Савицька Завідувач кафедри педагогіки Р.В. Солівник
«__» _____ 2023 р. «__» _____ 2023 р.

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
на тему: «ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ
МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ПІДПРИЄМНИЦТВО,
ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ» ЗАСОБАМИ ІНФОРМАЦІЙНО-
КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Спеціальність: 011 «Освітні, педагогічні науки»
Освітня програма: «Інформаційно-комунікаційні технології в освіті»
Орієнтація освітньої програми: «Освітньо-професійна»

Гарант освітньої програми д-р. пед. н., доцент Кучай О. В.
(науковий ступінь та вчене звання) (підпис) (ПІБ)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи д-р. пед. н., професор Васюк О. В.
(науковий ступінь та вчене звання) (підпис) (ПІБ)
Виконав Ворвинець М. М.

КИЇВ – 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Гуманітарно-педагогічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри педагогіки

Д-р пед. наук, доцент _____ Р.В. Сопівник

«10» жовтня 2022 року

З А В Д А Н Н Я

**ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ**

Ворвинцю Михайлу Михайловичу

Спеціальність: 011 «Освітні, педагогічні науки»

Освітня програма: «Інформаційно-комунікаційні технології в освіті»

Орієнтація освітньої програми: «Освітньо-професійна»

Тема магістерської кваліфікаційної роботи: **«Формування професійної компетентності майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» засобами інформаційно-комунікаційних технологій»**

Затверджена наказом ректора НУБіП України від 01.05. 2023 р. № 649 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру «30» жовтня 2023 року

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: Закони України «Про освіту», «Про вищу освіту», Національна доктрина розвитку освіти XXI ст., Державна національна програма «Освіта» (Україна XXI століття); Стратегія розвитку освіти в Україні на 2021–2031 роки, посібники, словники, довідники, методична, наукова література щодо теми дослідження

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Вивчити стан проблеми застосування інформаційно-комунікаційних технологій та формування відповідних їм компетентностей
2. Здійснити аналіз науково-інформаційних джерел з метою конкретизації змісту професійних компетентностей майбутніх фахівців у галузі підприємництво, торгівля та біржова діяльність.
3. Проаналізувати вітчизняний та зарубіжний досвід з розробки та реалізації програм, спрямованих на формування підприємницьких компетентностей студентів.
4. Розробити проект та обґрунтувати етапи та форми його реалізації.
5. Апробувати розроблений проект та провести оцінку досягнутих результатів.

Дата видачі завдання: 10. 10. 2022 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи _____ **Васюк О. В.**

(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання _____

Ворвинець М. М.

(підпис) (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

НУБІП України

Магістерська робота: складається із 95 сторінок, 63 джерел літератури.

Дослідження проводилося на базі ВНУБІП України Бобровицький

коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової. Всього в дослідженні, на всіх

етапах роботи, брало участь понад 80 студентів.

НУБІП України

Розділ «Вступ» являє собою короткий екскурс щодо теми роботи. У вступі обґрунтовано актуальність теми дослідження, визначено його мету й завдання,

об'єкт і предмет дослідження тощо.

НУБІП України

У першому розділі роботи «*Педагогічні аспекти використання інформаційно-комунікаційних засобів у освітньому процесі*» представлено

аналіз стану проблеми застосування інформаційно-комунікаційних технологій та формування відповідних їм компетентностей, який показав, що є

запропоновані моделі підготовки викладачів, де багато дослідників у своїх

НУБІП України

роботах розглядають процес формування готовності до використання ІКТ у професійній діяльності та компетентності викладачів; на даному етапі інформатизації освіти в системі освіти виявлено факти недостатності відповідної

системи підготовки в умовах коледжу та виникла об'єктивна необхідність у

створенні та обґрунтуванні моделі формування ІКТ- компетентностей студентів коледжів.

НУБІП України

У другому розділі магістерської роботи «*Особливості формування професійної компетентності майбутніх фахівців у галузі підприємництва,*

торгівля та біржова діяльність» описані програми з формування

НУБІП України

підприємницької діяльності, засновані на практичному досвіді та різного виду інтерактивних форм проведення ігор (ділових, рольових), вирішення кейсів, проведення тренінгів та семінарів, що у сукупності сприяє формуванню

професійної компетентності фахівців у галузі підприємство, торгівля та

біржова діяльність.

НУБІП України

На основі аналізу успішного досвіду створення та реалізації програм було розроблено власний проект з розвитку підприємницьких компетентностей

студентів.

У третьому розділі магістерської роботи «*Результати дослідницької роботи з формування підприємницької компетентності студентів коледжу*» підведено підсумки дослідницької роботи з розвитку підприємницької компетентності студентів коледжу. За результатами спостереження, рефлексій та анкетування учасників можна зробити висновок про те, що освітній проект справді є ефективною технологією розвитку підприємницької компетентності студентів.

У розділі «Висновки» підведено загальні підсумки роботи.

Ключові слова: професійна компетентність, підприємницька

компетентність, інформаційно-комунікаційні засоби, заклад вищої освіти.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1.....	10
ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ЗАСОБІВ У ОСВІТНЬОМУ ПРОЦЕСІ.....	10
1.1. Аналіз теорії та практики формування ІКТ-компетентностей.....	10
1.2. Педагогічні аспекти формування ІКТ-компетентностей у студентів коледжу.....	16
Висновки до розділу 1.....	33
РОЗДІЛ 2.....	35
2.1. Зміст професійної компетентності майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».....	35
2.2. Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду з розробки та реалізації програм, спрямованих на розвиток підприємницьких компетентностей студентів.....	41
Висновки до розділу 2.....	49
РОЗДІЛ 3.....	50
РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДНИЦЬКОЇ РОБОТИ З ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ КОЛЕДЖУ.....	50
3.1 Обґрунтування етапів та форм реалізації проекту з формування професійної компетентності майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».....	50
3.2 Етапи експериментальної роботи.....	54
3.3. Оцінка розробленого проекту та досягнутих результатів.....	74
Висновки до розділу 3.....	83
ВИСНОВКИ.....	85
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	89
ДОДАТКИ.....	Ошибка! Закладка не определена.

ВСТУП

Згідно з Стандартом вищої освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» «одна з вимог освоєння освітнього процесу має відображати результат здатності до особистісного самовизначення та самореалізації в економічній діяльності, зокрема в галузі підприємництва; знання особливостей сучасного ринку праці, володіння етикою трудових відносин» [48]. Отже, для вказаних фахівців головною професійною компетентністю є підприємницька.

Формування підприємницької компетентності у молодого покоління сучасного українського суспільства – це важливий аспект розвитку освіти та економіки. Одним із пріоритетних напрямів державної молодіжної політики є молодіжне підприємництво. У Законі України «Про основні засади молодіжної політики» наголошується на необхідності «створення базових умов для реалізації підприємницького потенціалу молоді, зокрема соціального, а також створення та підтримка діяльності громадських об'єднань, спрямованої в розвитку соціально орієнтованого молодіжного підприємництва» [20].

На необхідність формування підприємницьких навичок та практичних знань у молоді вказує і Проект Концепції розвитку освіти до 2025 року [46]. Щорічно агентством у справах молоді, що здійснює діяльність з надання державних послуг у сфері державної молодіжної політики, проводиться всеукраїнський конкурс «Молодий підприємець України», а також організовуються форуми, конкурси, бізнес-зустрічі, тренінги.

Підприємницькі компетентності є основними не лише в підприємстві, а й у інших сферах життєдіяльності людини. Володіння даними компетентностями дозволить розвинутися молодій людині як особистості, здатної до самостійного вирішення поставлених завдань, що вмє вибудувувати індивідуальну траєкторію розвитку, що здійснює усвідомлену, успішну діяльність практично в будь-якій сфері професійної діяльності.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок про необхідність

розвитку підприємницьких компетентностей молоді, які дозволять їй найкраще проявити себе у професійній діяльності, що стане, у свою чергу, гарантом успішної економічної, політичної та соціальної стабільності суспільства в довгостроковій перспективі.

Отже, можна дійти висновку про оформлення запиту із боку держави в розвитку підприємницьких компетентностей студентської молоді. Вирішення цього завдання, по-перше, буде результативнішим, ніж у професійній діяльності, тому що у ЗВО студент здатний навчатися найбільш гнучко, легко освоювати

отримані знання і не боятися втілювати свої ідеї в життя. По-друге, формування

підприємницького мислення дозволить обрати найефективнішу траєкторію подальшого навчання. По-третє, розвиток підприємницьких компетентностей, які мають на увазі практико-орієнтовану спрямованість, дасть можливість

студентам зробити усвідомлений та грамотний професійний вибір власного

життєвого шляху. По-четверте, спираючись на знання вікової психології,

відзначимо, що студентському віку властива ціннісно-смістова невизначеність.

У цей період у студентів формується думка, визначаються погляди та переконання [57]. Внаслідок цього актуальним є розвиток підприємницьких

компетентностей студентської молоді у рамках логіки соціального

підприємництва, для якого характерне здійснення інноваційного підходу до вирішення соціальних проблем суспільства.

Заходи, спрямовані на розвиток підприємницьких компетентностей студентів, повинні мати змістовну гнучкість, що дозволяє відповідати

конкретному освітньому замовленню. Такий напрямок діяльності відповідатиме і сучасним тенденціям розвитку освіти.

Таким чином об'єктом дослідження нашої роботи є формування професійної компетентності майбутніх фахівців у галузі підприємство, торгівля та біржова діяльність.

Предметом дослідження цієї роботи виступає організація умов, що сприяють формуванню професійної компетентності майбутніх фахівців у галузі підприємство, торгівля та біржова діяльність.

Метою роботи є розробка та апробація освітнього проекту, орієнтованого на розвиток професійних компетентностей майбутніх фахівців у галузі підприємництва, торгівля та біржова діяльність.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі **завдання**:

1. Вивчити стан проблеми застосування інформаційно-комунікаційних технологій та формування відповідних їм компетентностей.

2. Здійснити аналіз науково-інформаційних джерел з метою конкретизації змісту професійних компетентностей майбутніх фахівців у галузі підприємництва, торгівля та біржова діяльність.

3. Проаналізувати вітчизняний та зарубіжний досвід розробки та реалізації програм, спрямованих на формування підприємницьких компетентностей студентів.

4. Розробити проект та обґрунтувати етапи та форми його реалізації.

5. Апробувати розроблений проект та провести оцінку досягнутих результатів.

У роботі було використано такі **методи** теоретичного наукового дослідження: аналіз науково-інформаційних джерел, узагальнення вітчизняного та зарубіжного практичного досвіду реалізації програм розвитку підприємницьких компетентностей у студентів; методи коректної аргументації; методи емпіричного дослідження: включене спостереження, опитування, анкетування, аналіз, зворотний зв'язок, аналіз продуктів діяльності.

Гіпотеза даного дослідження полягає у припущенні, що успішність реалізації проекту формування професійної компетентності студентів визначається конкретизацією змісту занять зі студентами відповідно до виявлених освітніх запитів та індивідуальних уподобань.

Наукова новизна дослідження полягає у висвітленні проблеми формування професійної компетентності майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій.

Практична значущість дослідження: поданий у роботі проект може бути

корисним педагогам та фахівцям, які працюють в установах вищої освіти, що здійснюють розвиток підприємницької компетентності у студентської молоді.

Експериментальна база дослідження: Дослідження проводилося на базі ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової. Всього в дослідженні, на всіх етапах роботи, брало участь понад 70 студентів.

Апробація і впровадження результатів дослідження здійснювалося в процесі участі в науково-практичних конференціях: Ворвинець М. М., Васюк О.

В. Застосування хмарних технологій у освітньому процесі. Сучасна гуманітарна

наука в інтерпретації молодих дослідників (до 200-річчя к. Ушинського і 125-річчя НУБіП України): зб. доповідей учасників Всеукр. студентсько-учнівської наук.-практ. он-лайн конф. (27 квітня 2023 року). Київ, 2023. С. 39–41.

Структура і обсяг магістерської роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури загальною кількістю 63 найменування; повний обсяг роботи – 102 сторінки. Ілюстрована 3 рисунками, містить 9 таблиць.

РОЗДІЛ 1.

ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ЗАСОБІВ У ОСВІТНЬОМУ ПРОЦЕСІ

1.1. Аналіз теорії та практики формування ІКТ-компетентностей

На даний час ІКТ-компетентність студентів є важливою складовою його майбутнього професіоналізму. Н. Болюбаш, зазначає, «що у системі безперервної освіти дорослих компетентність є однією з основних характеристик результативності освіти дорослих, у ланцюжку понять грамотність – компетентність – культура – менталітет». Проблему формування готовності студентів до використання інформаційно-комунікаційних технологій та компетентності викладачів у цій галузі розглядають багато дослідників.

Для формування названої готовності запропоновано систему підтримуючого навчання як педагогічні умови формування готовності вчителів до застосування комп'ютерних технологій у педагогічній діяльності, що є інтегративно-комплексною освітою, створеною в результаті розвитку інформаційно-освітнього середовища школи та модернізації системи методичної роботи, що включає систему технологічної та педагогічної підтримки шкільного вчителя. Н. Погоріда у своєму дослідженні розробила модель підготовки педагогів професійного навчання в галузі інформаційних технологій на основі інтеграції педагогічного та інформаційного напрямів та формування інформаційних, проєктувальних, гностичних та кваліфікаційних компетентностей у майбутніх педагогів в галузі інформаційних технологій [45].

Педагогічні дослідження останніх років переконливо показують, що розвиток інформаційної культури студентів є турботою викладачів всіх предметних областей. О. Пехота, А. Кіктенко, О. Любарська розглядають «систему формування готовності студента до використання інформаційних комп'ютерних технологій у професійній діяльності, яка включає три взаємопов'язані компоненти:

а) змістовний, представлений системою знань щодо використання

інформаційних комп'ютерних технологій у професійній діяльності;

б) діяльнісний, представлений комплексом умінь використання інформаційних комп'ютерних технологій у професійній діяльності та видами діяльності, на яких ці вміння базуються;

в) технологічний, представлений системою організаційних форм, методів та засобів включення майбутнього вчителя у професійну діяльність з використанням інформаційних комп'ютерних технологій».

Н. Петренко у своєму дослідженні пропонує «для формування компетентності студентів у галузі використання нових інформаційних

технологій у професійній діяльності рівневу систему, яка включає три етапи:

базова теоретико-педагогічна підготовка (комп'ютерні технології використовуються як засіб навчання), додаткову освіту (комп'ютерні технології

використовують як предмет навчання); професійно-педагогічна підготовка

(комп'ютерні технології використовуються для професійної діяльності). Кожен

етап «працює» на професійну підготовку, а весь комплекс сприяє вирішенню основного завдання – формування у студентів якості – готовності до

використання інформаційних комп'ютерних технологій у професійній діяльності» .

Аналіз педагогічних робіт показав, що у сучасному інформаційному суспільстві компетентність студентів закладу освіти у сфері інформаційно-

комунікаційних технологій відіграє особливу роль. Специфіка навчання студентів полягає в тому, що загальноосвітні та технологічні вміння

використання ІКТ повинні формуватися в нерозривному зв'язку з психолого-педагогічними вміннями застосовувати комп'ютерні технології освітньому

процесі та з опорою на вже сформований професійний досвід студентів. П.

Пахотіна у своїй роботі зазначає, що «процес розвитку ІКТ-компетентності повинен мати багаторівневий характер, шаблі розвитку необхідно пов'язувати з

процесом перетворення (трансформування) педагогічної діяльності, при цьому найвищий ступінь має бути спрямований на консолідуючий характер дій

команди вчителів-однотимців освітньої установи, у якій відбувається здійснення

інформатизації освітнього процесу». На даний час дослідниками-педагогами розглядаються різні підходи до етапів та рівнів формування ІКТ-компетентності студентів професійного навчання. Т. Носач визначає «три етапи формування ІКТ-

компетентності студентів: базовий, загальний та професійний. Базова ІКТ-компетентність – основа для формування загальної, яка, у свою чергу, є необхідною базою для формування професійної ІКТ-компетентності.

Відмінність загальної ІКТ-компетентності від базової, на думку автора, полягає у більш широкому використанні прикладних програм. Професійна ІКТ-

компетентність студентів – це здатність вирішувати професійні завдання із

залученням інформаційних та комунікаційних технологій. Автор виділяє при цьому компоненти професійної ІКТ-компетентності:

- пошук та відбір додаткової інформації для навчання з використанням

Інтернет-ресурсів; подання освітньої інформації з використанням різних

комп'ютерних засобів;

- участь у роботі мережеских об'єднань викладачів, інтернет-конференціях з метою підвищення свого професійного рівня;

- створення інформаційних комп'ютерних навчальних програм та

подання навчальної інформації з використанням стандартних додатків та

інструментальних систем;

- створення баз даних навчального призначення з використанням стандартних додатків та спеціалізованих програм;

- розробка навчальних посібників та матеріалів на електронних носіях з

використанням html-редакторів, стандартних додатків та інструментальних засобів, використання готових мультимедійних розробок з освітньою та

виховною метою;

- управління освітнім процесом з використанням стандартних додатків та

спеціалізованих програм.

На думку В. Нагасва, Н. Шоєва на «процес формування інформаційної компетентності істотно впливають зовнішні та внутрішні мотиви вивчення інформаційних технологій: зовнішні – матеріальні стимули (зростання

конкуренцеспроможності на ринку праці регіону, підвищення зарплати, підвищення категорії тощо), внутрішні – мотиви особистісної самореалізації та професійного зростання» [36, с. 93]. О. Наконечна виділяє «різні рівні ІКТ-компетентності викладача: базовий та предметно-орієнтований. Під базовим рівнем розуміється рівень знань, умінь та досвіду, необхідний викладачеві для вирішення освітніх завдань. Предметно-орієнтований рівень передбачає освоєння та формування готовності до впровадження в освітню діяльність різних ресурсів та спеціалізованих технологій, розроблених відповідно до вимог змісту того чи іншого навчального предмета» [37].

Формування ІКТ-компетентності для студентів у сфері професійного навчання має свою специфіку. Так як сучасні реалії диктують перехід до інформаційного суспільства, викладачам спеціальних дисциплін необхідно підготувати фахівця, який готовий увійти до цього суспільства. Для студентів необхідно мати предметно-поглиблену ІКТ-компетентність, що відповідає усвідомленому методично грамотному використанню інформаційно-комунікаційних технологій у викладанні спеціальної дисципліни. У сучасних джерелах поняття «спеціальні дисципліни» зустрічається досить широко, ми зробили визначення даного терміна на основі вивчення державних освітніх стандартів професійної освіти. Спеціальні дисципліни – дисципліни, які формують знання, уміння та навички за видом професійної діяльності в рамках конкретної спеціальності. Тому активне використання інформаційних технологій дозволяє підвищити ефективність підготовки майбутніх фахівців, залучити студентів до використання новітніх досягнень науково-технічного прогресу в подальшій професійній діяльності. На заняттях зі професійних дисциплін у коледжах будуть ефективно використовувати програмні продукти MS Excel, AutoCAD Architecture, AutoCAD Structure, AutoCAD MEP, 3D MAX, CORELDRAW, ADOBE PHOTOSHOP, Project Expert для виконання практичних робіт, курсових робіт та аналізу результатів діяльності підприємства. Викладачі коледжів, які володіють ІКТ-компетентністю, знайомляться з такими програмами, освоюють їх і застосовують можливості перерахованих вище

пакетів при проведенні занять, наприклад, практичних робіт, самостійних робіт студентів з викладачами (СРОП) та самостійних робіт студентів (СРО). У зв'язку з відсутністю різноманіття професійно-орієнтованих навчальних,

контролюючих програм, пакетів професійних прикладних програм, викладачі фахових дисциплін зазнають труднощів у використанні ІКТ у освітньому процесі. Студентам щодо економіки, бухгалтерського обліку, менеджменту, статистики необхідно володіти відповідними ІКТ, з метою стати у майбутньому бухгалтерами, економістами та інших. «Для вирішення цих завдань у системі професійної освіти робота проводиться у кількох напрямках: а) курси підвищення кваліфікації; б) підготовка студентів до участі у конференціях, педагогічних читаннях тощо. Супровід виступів мультимедійними презентаціями; в) використання Інтернет-ресурсів під час підготовки до занять; г) використання на заняттях готової електронної допомоги» [35]. В освітній діяльності зростає

значимість проектування інформаційних моделей педагогічного процесу з урахуванням взаємозв'язків між усіма його компонентами, посилюється необхідність освоєння та використання спектру педагогічних та інформаційних технологій, що постійно розширюється. У роботах Л. Максимової, Е. Манжос та ін. [31; 32] дослідників розглядається проблема використання нових інформаційних технологій у навчанні фаховим дисциплінам, а також питання щодо формування інформаційної культури студентів професійної освіти. Практика показує, що суттєвий ефект має безпосередній міжособистісний обмін досвідом на конференціях, семінарах та конгресах щодо застосування інформаційних технологій у сфері навчання фахових дисциплін. Примітно, що подібні конференції чи їх секції дозволяють викладачам не лише ближче ознайомитися зі змістом доповідей, а й побачити передові розробки освітніх електронних ресурсів, провести порівняння різних способів створення та застосування засобів інформатизації прикладного забезпечення професійної освіти. Досвід зарубіжних країн свідчить про доцільність спеціалізованих видань, призначених для активізації інтересу педагогічної громадськості до проблем розробки та запровадження сучасних засобів інформатизації

професійної освіти. Подібні видання мають бути орієнтовані на широке коло фахівців, серед яких викладачі фахових дисциплін, адміністратори системи освіти, методисти, фахівці у різних галузях інформатики та сфери створення засобів автоматизації економічних, статистичних та ін. розрахунків, психологи,

економісти тощо. Час диктує необхідність створення умов формування ІКТ-компетентностей студентів у системі професійної освіти. Досі існує недостатньо науково опрацьованих, обґрунтованих та апробованих на практиці технологічних та методичних підходів, які б забезпечили системне використання

інформаційних та телекомунікаційних технологій у процесі навчання студентів

зі фахових дисциплін. Необхідне вироблення комплексу форм та методів навчальної діяльності у викладанні фахових дисциплін, які максимально враховують особливості та переваги сучасних інформаційних та

телекомунікаційних технологій. Формування інформаційно-комунікаційної

компетентності студентів є нині одним із найважливіших завдань системи професійної освіти. Формування ІКТ-компетентності студентів професійної освіти – це, безперечно, ключ до успіху у справі інформатизації освітнього процесу системи професійної освіти. Сучасні реалії вимагають нових підходів до

формування ІКТ-компетентності студентів, що відповідають цифровим

технологіям, які стрімко розвиваються. Узагальнюючи вищевикладене, хотілося

б зазначити, що формування ІКТ-компетентності студентів у коледжах передбачає: придбання знань, умінь і навичок роботи як з базовими ІКТ, так і з

професійно орієнтованими пакетами прикладних програм; використання ІКТ

при підготовці та проведенні занять зі фахових дисциплін із урахуванням вимог,

що висуваються до сучасного фахівця на ринку праці інформаційного

суспільства; прогнозування результатів – підготовка висококваліфікованого

фахівця, певного рівня підготовки, який відповідає запитам інформаційного

суспільства.

Проведений аналіз дозволив виявити протиріччя між наростаючими темпами інформатизації суспільства та існуючою практикою інформатизації професійної освіти, об'єктивною необхідністю формування ІКТ-компетентності

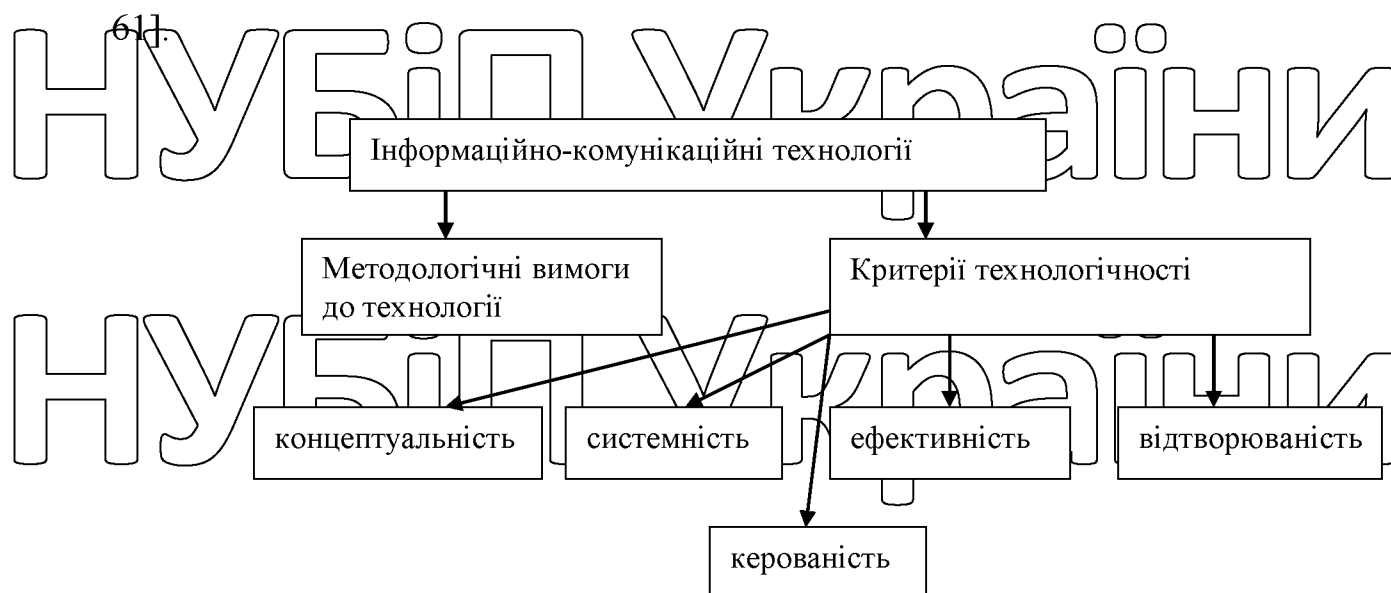
студентів та відсутністю відповідної системи у сфері професійної освіти. З впровадженням нових інформаційно-комунікаційних технологій у освітній процес сучасний викладач отримує потужний стимул для власного професійного та творчого розвитку. Володіючи сучасними інформаційними технологіями, використовуючи їх у освітньому процесі при підготовці майбутніх фахівців, які мають реалізуватися в новому, інформаційному суспільстві, викладач фахових дисциплін підвищує якість освіти, рівень підготовки фахівців, примножуючи при цьому і свою професійну майстерність. На даний час важливим завданням системи середньої професійної освіти є формування інформаційно-комунікаційної компетентності студентів коледжів, що відповідають цифровим технологіям, що швидко розвиваються.

1.2. Педагогічні аспекти формування ІКТ-компетентностей у студентів коледжу

Замість «поняття «освічений», при оцінці результатів навчання, стало більш актуальним поняття «компетентний». Якість освіти залежить від поняття «компетенція» та «компетентність», і є основою організації освітнього процесу на основі компетентнісного підходу, який «покликаний забезпечити досягнення нової сучасної якості дошкільної, загальної та професійної освіти» [19].

У сучасній педагогіці з'являються нові підходи до понять, критеріїв та складових педагогічної технології. Нами проаналізовано підходи багатьох дослідників – педагогів, які пропонують дуже цікаві принципи та схеми (рис.1.1.) які коректно виражають сьгоднішні підходи до здійснення педагогічної діяльності.

Рекомендації ЮНЕСКО наголошують, що «сучасному викладачу недостатньо бути технологічно грамотним та вміти формувати відповідні технологічні вміння та навички у своїх студентів. Сучасний викладач може бути здатний допомогти студентам використовувати ІКТ у тому, щоб успішно співпрацювати, вирішувати завдання, що постають, освоювати навички навчання й у результаті, стати повноцінними громадянами і працівниками» [24,



Мал. 1.1. Критерії педагогічної технології

У наш час інформатизації володіння викладачем та студентами інформаційними технологіями стає необхідністю. Завдання педагога: допомагати кожному стати більш обізнаним і винахідливим, ефективно керувати своєю життєвою траєкторією, насолоджуватися повноцінним і насиченим життям, рости професіоналів, які вміють використовувати ІКТ для роботи з інформацією, що сприяє вирішенню проблем та виробленню нових знань. Педагогічна технологія – організація процесу навчання для отримання та перетворення інформації, тому ця технологія була б ефективною із використанням комп’ютерних технологій та засобів комунікацій.

Педагогічна майстерність викладача, який володіє передовими педагогічними технологіями, який готовий до застосування різних інноваційних методик навчання, дозволить у повному обсязі використовувати ІКТ та ефективно готувати студентів як фахівців, готових застосовувати наявні знання та відтворювати нові, необхідні та відповідні новим умовам.

Формування інформаційно-комунікаційної компетентності студентів – складне завдання. Щоб вирішити цю проблему, необхідні спеціальні науково-педагогічні дослідження та значна організаційно-методична перебудова освітнього процесу. Працевлаштування є проблемою для випускників коледжів.

Для вирішення цієї проблеми зараз проводиться модернізація системи технічної та професійної освіти, впроваджується нова система управління, і головним завданням у ній є працевлаштування студентів.

У нашому дослідженні структура ІКТ-компетентності студентів представлена у вигляді концептуальної схеми процесу інформаційної підготовки викладачів, здатних моделювати та конструювати освітній процес на сучасному етапі освіти, у контексті підготовки майбутніх фахівців, які володіють ІКТ з метою застосування їх у майбутній професійній діяльності, що відображає мету освітнього процесу – підвищення якості освіти. Вимоги часу – від педагога потрібне безперервне вдосконалення своїх професійних можливостей та компетентностей володіння сучасними педагогічними та інформаційними технологіями, щоб удосконалити систему освіти у сучасному інформаційному суспільстві поряд із новими можливостями, пов'язаними з використанням інформаційно-комунікаційних технологій.

Основні критерії інформаційно-комунікаційної компетентності студента.

Інформаційні компетентності:

- мати навички роботи з різними джерелами інформації, каталогами, довідниками, підручниками, книгами, мережею Інтернет;
- вміння шукати, отримувати, систематизувати, аналізувати та відбирати самостійно необхідну для вирішення навчальних завдань інформацію;
- орієнтація в інформаційних потоках, вміння виділяти в них головне та необхідне, усвідомлено сприймати інформацію, що розповсюджується каналами

ЗМІ:

- володіння навичками використання інформаційних пристроїв: комп'ютер, телевізор, магнітофон, телефон, принтер тощо;
- застосування для вирішення навчальних завдань інформаційних та телекомунікаційних технологій: аудіо- та відеозапис, електронна пошта, Інтернет тощо.

Комунікаційні компетентності:

- вміння представляти себе усно, письмово, написати анкету, заяву, лист;

– вміння подати свою групу, заклад освіти, сім'ю;
 – володіння способами взаємодії з оточуючими та віддаленими людьми та подіями, виступи з усними повідомленнями;

– володіння різними видами мовної діяльності (монолог, діалог, читання, лист);

– володіння методами спільної прикладної діяльності групи, прийомами процесів у ситуаціях спілкування.

Загальний інформаційний простір, де є сукупність банків та баз даних, технологій використання інформаційних телекомунікаційних систем, що забезпечують інформаційну взаємодію організацій та громадян, став важливим та невід'ємним середовищем людського спілкування.

Задоволення інформаційних потреб є засіб, за допомогою якого суспільство може усвідомлювати себе та функціонувати як єдине ціле. Тому під

комунікаційною грамотністю слід розуміти вміння орієнтуватися в інформаційному просторі та використовувати засоби ІКТ з метою обміну інформацією за підтримки соціальних та професійних контактів.

Перелік знань, умінь та навичок, що входять у поняття інформаційно-комунікаційної грамотності:

– терміни, основні методи, засоби та можливості інформаційних технологій, інструменти комунікації тощо;
 – обробка текстових документів, графічних об'єктів, табличних даних на

базі засобів ІКТ, навички роботи в операційній системі, у локальних та глобальних мережах та ін.;

– визначення необхідних джерел, доступу до інформації; вміння зберігати, аналізувати, оцінювати, інтерпретувати, створювати, надавати інформацію

Компетенція – готовність до вирішення професійних завдань та досягнення мети, застосовуючи різноманітні ресурси: пізнання, вміння та досвід, способи діяльності та ефективної організації. Студент володіє якостями, що дозволяють самостійно успішно справлятися з вирішенням навчальних та професійних завдань, володіє навичками використання інформаційних

пристроїв та комунікаційних прийомів, має ключові компетентності, що формують конкурентоспроможного фахівця. Компетентність – це виразність у конкретної людини якоїсь компетенції, міра оволодіння нею. «Компетентність – це специфічна здатність, необхідна для ефективного виконання конкретної дії у конкретній предметній галузі і включає вузькоспеціальні знання, предметні навички, способи мислення, а також (наголошуємо!) розуміння відповідальності за свої дії. Володіти набором специфічних компетенцій різного рівня, бути обізнаним у предметі, мати певну думку, самостійно порушувати питання, писати ділові листи, справлятися з міжособистісними конфліктами тощо, це означає бути компетентним».

На думку Т. Герлянд, «компетентність включає сукупність взаємозалежних якостей особистості, знань, умінь, навичок, способів діяльності, що ставляться до певного кола предметів та процесів, необхідних для якісної продуктивної діяльності. Треба підкреслити, що до поняття «Компетентність» – має входити як володіння, володіння людиною відповідної компетенцією, а й включає його особистісне ставлення до предмета діяльності» [8].

Успішність навчання має припускати повноцінний емоційний, фізичний та інтелектуальний розвиток. Використання інформаційних технологій на заняття сприяє активізації уваги, сприйняття, мислення, уяви, пам'яті, творчих здібностей та пізнавальних інтересів. «Важливою та основною метою освіти є підготовка грамотного, конкурентоспроможного фахівця, який володіє інформаційно-комунікаційними технологіями та готового успішно застосовувати свої знання у професійній діяльності» [10]. У зв'язку з цим перед закладами освіти постає завдання організації освітнього процесу у контексті інформатизації освіти та суспільства загалом. У своєму дослідженні П. Горкуненко вказує на «умови, що визначають здатність системи освіти сприйняти та ефективно використовувати нові засоби інформатизації освіти:

- наявність в освітній установі сучасних засобів обчислювальної техніки та програмного забезпечення;
- розроєність нового змісту освіти, методів та форм використання

інформаційних комп'ютерних технологій для підвищення ефективності процесу навчання;

– достатній рівень професійної підготовки педагогів, знайомство їх з потенційними можливостями інформаційних комп'ютерних технологій та вміння використання цих технологій у своїй професійній діяльності;

– наявність базової інформаційної грамотності випускників загальноосвітніх шкіл, достатньої для засвоєння змісту інтегрованих з урахуванням інформатики фахових дисциплін;

– гнучкість системи управління освітньою установою, її готовність до змін у змісті освіти».

На необхідність перебудови процесу освіти під впливом потенційних можливостей комп'ютеризації звертає увагу А. Єршов у прогностичній доповіді про розвиток шкільної інформатики. Автор зазначає, що «Є чимало переконливих

техніко-соціологічних прогнозів про незрівнянно більш глибокий потенційний вплив нових інформаційних технологій на способи здобуття освіти. Тому, в прогноз розвитку шкільної інформатики, поряд з обережними формами перебудови освітнього процесу під впливом комп'ютеризації, повинні бути закладені випереджувальні та альтернативні дослідження та експерименти, що

дозволяють не прогаяти жодну ідею, якою б незвичайною вона спочатку не здавалася». Зазначимо, що ці ідеї пов'язані не лише з викладанням інформатики у школі. Р. Гуревич поняття «інформатика» трактував у найширшому сенсі як «узагальнююче поняття, що охоплює різні види людської діяльності, пов'язаної з вивченням та застосуванням інформатики та обчислювальної техніки у освіті».

І. Єрмакова, зазначає, «істотні зміни у всіх сферах людського життя, нові моделі діяльності у зв'язку з соціальними умовами, що змінилися, вимагають від фахівців відповідного рівня підготовки, що відповідає запитам інформаційного суспільства. Тому необхідно створити принципово нову систему освіти,

засновану на сучасних технологіях набуття знань, педагогічних підходах та методиках викладання, використовуючи засоби інформаційних та комунікаційних технологій» [18].

Формування ІКТ-компетентності студентів коледжу може бути реалізовано за умови забезпечення наступних організаційно-педагогічних умов:

- для всебічного використання інформаційно-комунікаційних технологій необхідна наявність та розвиток інформаційно-освітнього середовища освітньої установи;

- для формування ІКТ-компетентності викладача, здатного не лише передавати знання та вміння, а й управляти освітнім процесом, створено умови для модернізації методичної роботи закладу освіти;

- для самостійного збільшення професійних, загальнокультурних знань, затребуваних життям, створена можливість безперервної освіти людини протягом усього життя, в рамках якої педагог може і повинен бути орієнтиром; розробка та реалізація моделі процесу формування ІКТ-компетентностей студентів в умовах закладу освіти, включаючи моделювання, конструювання та управління освітнім процесом.

Ми згодні з І. Карпюк, яка зазначає, що «для успішного впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в освітній процес, підвищення інформаційної культури викладачів виникає необхідність створення в закладі освіти ІКТ-насиченого середовища, то є освітнім середовищем, насиченим апаратними та програмними засобами інформаційно-комунікаційних технологій» [22]. Можливості цього середовища повинні використовуватися викладачами фахових дисциплін для розвитку в студентів інформаційної компетентності та інформаційної культури для власного професійного зростання. Це важливо, оскільки інформаційна компетентність студентів є однією з ключових компетентностей, які мають формувати освітню установу.

І. Козловська, Я. Собко, О. Стечкевич зазначають: «Аналіз програм підготовки показує, що основна увага досі приділяється підготовці в галузі засобів, інформаційних та комунікаційних технологій, ґрунтуючись на помилковій посилці про те, що знання та вміння викладача використовувати можливості цих технологій автоматично дозволить ефективно використати їх у освітньому процесі» [23]. Автори уточнюють, що викладач у інформаційно-

освітньому середовищі повинен мати уявлення:

- у якій системі освіти йому належить працювати,
- як готувати навчально-методичний матеріал,

- про нову роль викладача, який використовує все багатство дидактичних, програмно-технологічних, апаратно-технічних та інших можливостей системи.

Таким чином, термін «освітнє інформаційне середовище» відображає:

- пріоритетність освітніх педагогічних цілей при впровадженні ІКТ у систему освіти по відношенню до самих інформаційних технологій, які в більшості випадків є засобом досягнення цих цілей;

- значимість впливу суб'єктів середовища на його розвиток поряд із впливом середовища на його суб'єкти.

У разі побудови інформаційного суспільства розвиток єдиного освітнього інформаційного середовища (ЄОІС) є найважливішим завданням модернізації освіти. Провідним суб'єктом у інформаційному освітньому середовищі є викладач. Саме викладач вирішує, в якій якості, в якому обов'язку та для яких цілей можуть бути використані засоби інформатизації у освітньому процесі, щоб сформувати потрібні компетентності з предметів.

Розглянемо місце та роль педагога як суб'єкта інформаційно-освітнього середовища, розвиток його професійних здібностей та особистих можливостей.

О. Курок у своєму дослідженні говорить: «Інформаційне освітнє середовище (ІОС) предметного навчання (дидактичне інформаційне середовище) – це комплекс системних адаптованих інформаційних впливів, що моделюють вплив джерел природного інформаційного середовища відповідної предметної галузі, та спрямованих на формування компетентностей, необхідних для самостійної взаємодії з природним інформаційним середовищем предметної галузі».

Для ефективного використання можливостей інформаційного освітнього середовища студент повинен відповідати наступним мінімальним вимогам:

- володіти основами роботи з комп'ютері, зокрема, вміти

використовувати великі ресурси інформаційно-освітнього середовища;

володіти мультимедійними інформаційними технологіями, їх програмним забезпеченням;

– володіти основами роботи в Інтернеті.

Дослідження інформаційного освітнього середовища ІОС як засобу навчання дозволяє розкрити абсолютно несподівані боки нової структури. Тут необхідно відзначити поліфункціональний характер новоутворення: навчальний, розвиваючий, варіативний, діагностичний, загальнокультурний, рефлексивний

та ін. Останнім часом багато говорять про єдине інформаційне середовище

освітнього закладу, що цілком закономірно, оскільки, на думку О. Лазарева, «цивілізація неухильно рухається до побудови інформаційного суспільства, де вирішальну роль відіграють не природні ресурси та енергія, а інформація та

наукові знання – фактори, що визначають як загальний стратегічний потенціал

суспільства, так і перспективи його подальшого розвитку». Інформаційне

середовище освітньої установи, що складається не лише з матеріальних ресурсів, має працювати на освітній процес загалом. У цьому актуальну роль відіграє компетентність всіх викладачів у сфері ІКТ.

Оскільки професійна майстерність має бути заснована на єдності

здібностей, якостей, досвіду, знань та умінь, що відповідають сучасному рівню розвитку науки, техніки та їх продукту – ІКТ, то можна стверджувати, що

інформаційно-комунікаційна грамотність є сьогодні важливою частиною знань

та умінь фахівця, що додаються до його професіоналізму. Володіння таким

комплексом знань, умінь та навичок дозволить вирішувати свої професійні завдання на якісно вищому рівні:

– вільно, доречно та адекватно використовувати засоби ІКТ у професійній діяльності;

– орієнтуватися у сучасному інформаційному просторі;

– забезпечувати себе необхідним матеріалом, у тому числі користуючись розподіленим ресурсом, представляти цей матеріал у сучасній формі тощо.

Нині одним із найбільш актуальних завдань системи освіти стає

формування інформаційно-комунікаційної компетентності студента, оскільки компетентність інтегрує знання, вміння та засвоєні способи діяльності стосовно конкретних умов у новій ситуації, що вимагає творчого підходу. Відповідним середовищем стає інформаційне суспільство. При цьому формування інформаційно-комунікаційної компетентності як обов'язкової складової професійної компетентності майбутнього фахівця стає актуальною проблемою, вирішення якої має велике значення для кожної конкретної людини та суспільства в цілому.

Саме інформаційно-комунікаційна компетентність характеризує глибоку обізнаність у предметній галузі знань, особистий досвід суб'єкта, націленого на перспективність у роботі, на становлення сучасного наукового світогляду; відкритого до динамічного збагачення та самовдосконалення за рахунок отримання, оцінювання та використання інформації; вміє створювати нову інформацію; здатний досягати значних результатів та високої якості у професійній діяльності. Під інформаційно-комунікаційною компетентністю студента слід розуміти інтегративне особистісне утворення, що характеризується:

- сукупністю системних наукових знань, умінь та навичок, що формуються у спеціально організованому процесі навчання інформатики та ІКТ; здатністю орієнтуватися в освітньому середовищі на базі сучасних засобів ІКТ та готовністю творче їх використовувати у своїй професійній діяльності;

- усвідомленим прагненням до безперервного самовдосконалення у сфері ІКТ [29].

О. Овчарук, виходячи з запропонованого трактування змісту інформаційно-комунікаційної компетентності, виділив у її структурі наступні компоненти.

1. Діяльнісний компонент, що є активним застосуванням ІКТ у професійній діяльності як засіб пізнання та розвитку, самовдосконалення та творчості. У даному компоненті виділяються вимоги до знань та умінь,

апробованих у дії, що передбачає практичну підготовку педагога до професійної діяльності за умов інформатизації суспільства.

2. Когнітивний компонент, що полягає в тому, що, крім теоретичних знань, умінь та навичок має бути оперування інформацією, інформаційними об'єктами тощо, необхідні знання способів отримання та передачі інформації, навички професійного самовдосконалення, знання міжпредметних зв'язків, знання історії інформатики та обчислювальної техніки тощо. Отже, рівень розвитку компетентності визначається повнотою, глибиною, системністю знань у цій предметній області.

3. Рефлексивний компонент, що виявляється в умінні свідомо контролювати результати своєї діяльності та рівень власних досягнень; сформованість таких якостей та властивостей особистості, як креативність, ініціативність, націленість на співпрацю, співтворчість, схильність до самоаналізу. Він включає в себе самосвідомість, самоконтроль, самооцінку, розуміння результатів своєї діяльності та відповідальності за них, пізнання себе та усвідомлення своєї суб'єктності у професійній діяльності.

4. Мотиваційно-ціннісний компонент, що включає систему мотивів, емоційно-вольових і ціннісних відносин студентів до світу, до діяльності, до людей, до себе, до своїх здібностей, їх розвитку та визначає виборчу спрямованість на інформаційну діяльність та взаємодію. Цей компонент несе у собі усвідомлену потребу майбутнього фахівця у творчості, потребу самостійно ставити цілі інформаційно-комунікаційної діяльності та досягати їх. Без мотиваційної спрямованості студентів на оволодіння інформаційно-комунікаційною компетентністю ефективність процесу самовдосконалення буде мінімальною навіть у тому випадку, якщо він має достатньо розвинений інтелект і схильність до творчої діяльності.

У створенні моделі формування ІКТ-компетентностей та її впровадженні у освітній процес закладу освіти необхідно врахувати особливості структури ІКТ-компетентності студентів. При формуванні структури ІКТ-компетентності студентів ми розглядаємо моделі діяльності майбутніх фахівців, визначаємо

склад, взаємовідносини та зв'язок окремих частин ІКТ-компетентності.

Модель фахівця включає у собі мету освіти, стосовно якої модель підготовки постає як засіб, спрямований на реалізацію мети. При створенні структури ІКТ-компетентності студентів будемо враховувати, що проєктована структура повинна знаходитись у відносній відповідності до загальних процесів розвитку системи освіти, з сучасними вимогами до професіоналізму та педагогічної майстерності викладача в умовах коледжів, сучасними вимогами до підготовки кадрів. Перелічені умови, яким відповідає наша структура, мають цілком чіткі орієнтири сьогодення і охоплюють завдання майбутнього.

Статистика провідних вітчизняних та зарубіжних експертів показує, що використання інформаційних технологій лише у такому виді діяльності, як збирання та аналіз даних у режимі реального часу, дозволить заощадити до 80 % сучасних інноваційних та трудових ресурсів. Також використання мережевих інформаційних ресурсів істотно вплине на вибір методів, форм та технологій методичної підтримки у професійній діяльності [40].

Для сучасного освітнього середовища характерна інтеграція програмно-телекомунікаційних засобів та педагогічних технологій. Ці елементи поєднуються єдиними принципами організації, підтримки, супроводу освітнього процесу.

Інформаційна грамотність – це вміння:

- створювати, зберігати, передавати, розповсюджувати інформацію;
- аналізувати отриману інформацію, використовуючи різноманітні схеми, таблиці для фіксації результатів;
- оцінювати інформацію з погляду її достовірності, точності, достатності на вирішення проблеми (спосіб оцінки);
- використовувати результати процесів пошуку, отримання, аналізу та оцінки інформації для прийняття рішень;
- створювати власну базу знань за рахунок значної інформації, необхідної для діяльності в різних областях;
- вміння працювати з інформацією індивідуально та у групі.

Використання комп'ютерних технологій допомагає педагогові в роботі:

- робити освітню діяльність наочнішою і інтенсивнішою;
- формувати інформаційну культуру, активізувати пізнавальний інтерес;
- реалізовувати особистісно-орієнтований та диференційований підходи у

навчанні;

- активізувати розумові процеси (аналіз, синтез, порівняння та ін.).

У своїй роботі педагог може використовувати такі засоби інформаційно-комунікаційних технологій:

- комп'ютер, мультимедійний проектор, принтер:

- відеоманітофон, DVD плеєр, телевізор;

- магнітофон, фотоапарат, відеокамера, електронні дошки та ін.

У дослідженнях П. Чахотіної визначено «три рівні сформованості ІКТ-компетентності: розуміння (володіння основними поняттями), застосування на зразок (виконання завдань на зразок), творче застосування (виконання завдань, котрим треба продемонструвати нестандартне рішення)».

ЗАСОБИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Навчальні (надають знання, формують уміння, навички практичної діяльності)

Тренажери (для відпрацювання умінь і навичок, засвоєння матеріалу)

Інформаційно-пошукові і довідкові (систематизують інформацію)

Демонстраційні (візуалізують досліджувані об'єкти, явища, процеси)

Імітаційні (представляють певний аспект реальності)

Лабораторні (дозволяють проводити віддалено реальні експерименти)

Моделюючі (моделюють реальні процеси, об'єкти, явища)

Розрахункові (автоматизують рутинні операції)

Навчально-ігрові (для створення ігрової форми навчальних ситуацій)

Мал. 1.2. Засоби інформаційно-комунікаційних технологій.

Описані вище організаційно-педагогічні умови формування ІКТ-компетентностей студентів, засоби ІКТ (рис. 1.2.), методи сприяють розвитку не тільки умінь використовувати прикладні програмні засоби студентами у своїй діяльності, але й створювати свої власні, оцінювати їх ефективність стосовно конкретних життєвих ситуацій.

Запропонована нами структура формування інформаційно-комунікаційної компетентності побудована з урахуванням накопиченого досвіду колег і не претендує на оригінальність, а лише є результатом пошуку ефективних підходів

у теоретичному сенсі та виробуваних практичних засобів впровадження.

Таблиця 1.1

Методи формування компетентностей

Методи формування компетентностей	Види та форми діяльності компетентності
Методи формування інформаційної компетентності	<p>Пошук та збір інформації:</p> <ul style="list-style-type: none"> + завдання на пошук інформації у довідковій літературі, мережі Інтернет шляхом опитувань, інтерв'ювання, роботи з літературними першоджерелами, у музеях, бібліотеках тощо; - завдання з надлишком інформації; - завдання з нестачею інформації. <p>Обробка інформації:</p> <ul style="list-style-type: none"> + завдання на упорядкування інформації (вибудовування логічних, причинно-наслідкових зв'язків, хронологічне впорядкування, ранжування); - складання планів до тексту та підготовка питань до тексту; - складання діаграм, схем, графіків, таблиць та інших форм наочності до тексту; - завдання, пов'язані з інтерпретацією, аналізом та узагальненням інформації, отриманої з першоджерел або з навчальних матеріалів; + завдання щодо узагальнення матеріалів дискусії, що відбулася, обговорення. <p>Передача інформації:</p> <ul style="list-style-type: none"> - підготовка доповідей, повідомлень на тему; - підготовка плакатів, презентацій MS Power Point до навчального матеріалу; + підготовка навчальних посібників на тему; + підготовка стендів, стінгазет, оголошень, запрошень, програм заходів тощо. <p>Комплексні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - складання та захист рефератів; - інформаційні проекти, телекомунікаційні проекти, що передбачають роботу в тематичних Інтернет-форумах та обмін інформацією електронною поштою; + навчально-дослідницька робота.

Методи формування комунікаційної компетентності

Методи, орієнтовані усну комунікацію:

- + всі форми навчального діалогу, доповіді та повідомлення, рольові та ділові ігри;
- + навчальні дослідження та навчальні проекти, що вимагають проведення опитувань, бесід, інтерв'ю у різних категорій людей;
- обговорення, дискусії, диспути;
- виступ на захистах навчальних досліджень, підготовлених товаришами, як опоненти;
- + залучення студентів до роботи театральних студій.

Методи, орієнтовані на письмову комунікацію:

- + навчальні дослідження та навчальні проекти, що вимагають проведення анкетування або письмового інтерв'ю з попередньою підготовкою питань (опитувальників);
- телекомунікаційні проекти, що передбачають складання текстів для розміщення на Інтернет-форумах або надсилання електронною поштою.
- + самостійна робота в парах та в групах;
- + лабораторні та практичні роботи;
- групові дослідницькі та проектні роботи;
- вправи соціально-психологічного тренінгу;
- рольові та ділові ігри, будь-які варіанти «технології роботи в групах співробітництва».

Методи формування кооперативної компетентності

Методи та прийоми в рамках індивідуальної роботи

- + індивідуальні проекти, що вимагають залучення помічників та співвиконавців;
- + індивідуальні практико-орієнтовані проекти, орієнтовані рішення соціальних проблем.

Методи формування проблемної компетентності

- колективне підбиття підсумків та оцінювання;
- всі методи та прийоми проблемного навчання: проблемне питання, проблемне завдання, проблемна ситуація;
- + метод спроб і помилок, що передбачає зокрема й можливість студента сумніватися у своїх рішеннях, повертатися до початку, виправляти свої помилки;
- + вирішення однієї і тієї ж задачі декількома альтернативними способами; Дослідження проводилися в три взаємопов'язані етапи вибору найбільш оптимального з них на основі аргументованого обговорення;
- + метод кейсів (case-study, ситуаційний семінар, вирішення ситуаційних завдань)

У словнику іноземних слів поняття «модель» інтерпретується по-різному

[фр. modele, від лат. modulus - міра, зразок]:

- зразок будь-якого виробу для серійного виробництва;
- тип, марка, зразок конструкції чогось;
- відтворення предмета у зменшеному чи збільшеному вигляді;

– предмет, зображення, мистецтво; натурник (натурник), що позують художнику;
– зразок предмета, який служить для виготовлення форми при виливку або відтворенні в іншому матеріалі;

– схема, зображення чи опис будь-якого явища чи процесу у природі та суспільстві.

Модель – уявна чи матеріально реалізована система, яка відображає або відтворює об'єкт дослідження (природний або соціальний) і здатна замінювати його так, що її вивчення дає нам нову інформацію про цей об'єкт. За властивостями моделі ми можемо судити не про всі властивості об'єкта, а лише про ті, що аналогічні і в моделі, і в об'єкті, такі властивості називаються суттєвими. Одна з основних вимог, що пред'являються моделі, вимога адекватності, тобто її відповідності реальній дійсності, саме за основними, суттєвими властивостями, параметрами. Розмаїття моделей настільки ж велике, як і різноманітність об'єктів та явищ найреальнішої дійсності. Моделювання є потужним засобом перетворення педагогічного дослідження.

Створюючи модель процесу формування ІКТ-компетентностей студентів, ми використали системний підхід. Системний підхід дозволяє проаналізувати, досліджувати, розвивати певний об'єкт як цілісну, єдину систему.

«Системність – одна з ключових характеристик педагогічних явищ та процесів. У філософському розумінні термін «система» трактується, як безліч елементів із відносинами та зв'язками між ними, що утворює певну цілісність»

[44].
Значення поняття «система» (від грец. – Ціле, складене з елементів) має на увазі цілісність, єдність. Поняття цілісності заперечує можливість механічного, випадкового об'єднання елементів у систему, у дослідженні – комплексу організаційно-педагогічних умов, принципів, форм, методів, вкладених у формування ІКТ-компетентностей студентів.

Висновки до розділу 1

1. Розвиток інформаційної світової спільноти та загальноєвропейського освітнього простору диктує необхідність активізації діяльності педагогів над готовністю студентів – бути рівноправним членом цієї спільноти. Рівень професійної компетентності студентів та педагогічних кадрів у галузі інформаційних та комунікаційних технологій визначається результативністю процесу інформатизації освіти загалом, і потребує ефективного застосування ІКТ у вирішенні конкретних завдань для плідної роботи у різних галузях.

2. Вивчення стану проблеми застосування інформаційно-комунікаційних технологій та формування відповідних їм компетентностей показало:

- є запропоновані моделі підготовки викладачів, де багато дослідників у своїх роботах розглядають процес формування готовності до використання ІКТ у професійній діяльності та компетентності викладачів;

- на даному етапі інформатизації освіти в системі освіти виявлено факти недостатності відповідної системи підготовки в умовах коледжу та виникла об'єктивна необхідність у створенні та обґрунтуванні моделі формування ІКТ-компетентностей студентів коледжів.

3. Аналіз характеристик понять компетентності – як знання, вміння та навички, готовності:

- працювати з цифровими технологіями та інструментами комунікації, орієнтуватися в базі ІКТ, оцінити інформацію, створювати та керувати інформацією;

- моделювати власну професійну діяльність, проектувати роботу виробничого процесу для збільшення продуктивності праці та роботи колективу,

конкретизувати проблеми спеціальної інформаційної та комунікаційної підготовки, що потребує змін у педагогічних підходах до навчання.

Ефективне застосування інформаційно-комунікаційних технологій

сприятиме підвищенню можливості більш повного використання інформаційного апарату кожної окремої дисципліни в інтегративному зв'язку з іншими як засіб вирішення завдань професійної діяльності компетентними фахівцями ринку праці.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 2.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ У ГАЛУЗІ ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

2.1. Зміст професійної компетентності майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Термін «підприємництво» від століття до століття трактувався по-різному.

Для розуміння суті терміна необхідно розглянути поняття в хронологічному

аспекті. Витоки зародження підприємництва починаються з античних часів. На думку римських юристів, «підприємництвом» вважалася комерційна діяльність, а підприємцем – людина, яка займається будівництвом, спорудами.

На початку XVII ст. важливу роль у світовому русі товарів та грошового капіталу займають торгові компанії. Першою була заснована торгова компанія Англії з метою торгівлі з Росією (1554 р.). Пізніше, в 1599 р., було створено другу англійську Ост-Індську торгову компанію, в 1602 р. – голландську Ост-Індську компанію й у 1670 р. – компанію Гудзонової затоки. У наступних подіях акціонерна форма господарювання приваблює інші галузі. Наприкінці XVII ст.

з'являються перші акціонерні банки. Так було в 1694 р. засновано Англійський банк, 1695 р. – Шотландський банк [33].

У XVIII ст. підприємцем вважалася людина, яка уклала договір з державою на виконання будь-яких робіт або на експорт певної продукції. До кінця XVIII – поч. XIX ст. широкого розвитку набуває акціонерна форма організації банківської справи. Все більше створюється прива між малим та великим бізнесом, де дрібні фірми зазнають кризи, а середні та великі навпаки розширюють свій бізнес. У цей період з'являється така професія, як менеджер-

керівник та організатор великого виробництва, наслідком чого підприємницькі функції, раніше зосереджені в одній особі, поділяються за спеціалізованими напрямками. Так, з'являються юристи, фінансисти, економісти, над якими стоїть менеджер, який звільнився від багатьох функцій і зосередився на керівництві та

організації виробництва [5, с. 28–34].

На думку багатьох вчених поняття «підприємництво» у науці було введено у XVIII ст. англійським вченим-демографом та економістом Річардом Кантільоном [30]. Однак концепція підприємництва, запропонована Йозефом Шумпетером у його книзі «Теорія економічного розвитку», опублікованій у 1934 р., може вважатися революційним проривом у розумінні природи цього феномена та його функцій у суспільстві. Він стверджував, що підприємці – це господарські суб'єкти. Їхня функція полягає у здійсненні нових комбінацій.

Й. Шумпетер заявляє, що підприємництво у жодному разі неспроможне розглядатися як професія, оскільки у такому статусі неможливо перебувати тривалий час. Підприємець, що залишається таким протягом десятиліть, зустрічається так само рідко, як і комерсант.

Однак у наш час термін визначається відповідно до Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2021-2025 роки, де «молодіжне підприємництво – це здійснення громадянами віком до 32 років підприємницької діяльності, а також юридичними особами – суб'єктами малого та середнього підприємництва, які відповідають таким умовам: середній вік штатних співробітників та вік керівника – до 32 років; у статутному (складеному) капіталі, якщо він передбачений організаційно-правовою формою юридичної особи, частка вкладів осіб не старше 32 років перевищує 75%» [16].

Насправді поняття «підприємництво» позначимо як особливу форму економічної діяльності, головна особливість якої полягає у введенні інновацій і, що здійснюється за допомогою амбітних людей, здатних до новаторства.

Визначивши чинний термін підприємництва, необхідно позначити ще одне важливе поняття – «підприємницькі компетентності».

Під підприємницькими компетентностями розуміють коло питань, у яких людина володіє авторитетністю, пізнанням, досвідом успішного ведення підприємницької діяльності; поведінка, що демонструється у процесі ефективного виконання завдань у бізнесі [26, с. 15]. Відсутність підприємницької компетентності людини знижує її компетентність у веденні справ. Чим більша

кількість підприємницьких компетентностей є в арсеналі людини, тим з більшою ймовірністю він здатний впоратися зі завданнями, що стоять перед ним. Дане визначення ми і візьмемо за основу нашої подальшої робочої діяльності.

Проте, постає питання у визначенні переліку компетентностей, якими необхідно володіти для досягнення успіху у сфері підприємництва. У ході дослідження нами було з'ясовано, що нині немає єдиного переліку підприємницьких компетентностей. Першою спробою вивчення було проведення широко масштабного крос-культурного дослідження, проведеного Агентством міжнародного розвитку США (USAID), у результаті було складено набір компетентностей високо успішного підприємця [63].

1. Компетентності досягнення (ініціатива, бачить та використовує можливості, турбота про високу якість роботи, зобов'язання в рамках контракту, орієнтація на ефективність).

2. Компетентності мислення та вирішення проблем (систематичне планування, вирішення проблем).

3. Директивність та контроль (наполегливість, контроль).

4. Орієнтація інших (визнання важливості ділових взаємин).

Можна дійти невтішного висновку про те, що зазначені компетентності дозволяють вирішувати широкий спектр різних завдань, забезпечуючи успішність підприємницької діяльності.

У праці С. Вітера підприємець виступає як ділова людина, проте не кожному ділову людину можна віднести до категорії підприємців. Щоб стати справжнім підприємцем, необхідно мати певні ділові якості та компетентності. Під такими розуміється здатність визначати потреби людей, відповідно до них ставити ділові завдання, бути впевненим у собі, мати достатньо зусиль і енергії у втіленні даного завдання у життя за умови раціонального використання ресурсів [6, с. 106].

Наведемо модель загальних підприємницьких компетентностей студентів, які можна сформувати для більш цілеспрямованої та ефективної підготовки молоді до побудови ділової кар'єри та успішного ведення підприємницької

діяльності. До них відносяться [1]:

«Успіхи та досягнення» – ініціатива, використання можливостей, володіння та використання інформації, наполегливість у прагненні до успіху, відповідальність за зобов'язання, підвищення ефективності діяльності;

«Лідерство» – впевненість у собі, вплив та переконання, уміння працювати в команді та бути лідером, директивність, підвищення рівня освіченості;

«Підприємницьке мислення» – цілеспрямованість та планування, генерування та оцінка ідей, результативність дій, вирішення проблемних ситуацій;

«Взаємодія та відносини» – надійність та чесність, визнання важливості ділових відносин, розвиток ділових контактів, імідж,

«Освіта» – наявність знань та умінь у сфері ведення підприємництва, прагнення до самовдосконалення, орієнтація у професійній сфері,

«Особистісні можливості» – працездатність та працювистість, досвід та експертиза, самоорганізація, усвідомлення власних можливостей, креативність та нестандартне мислення, послідовність.

Бенгт Йоханніссон (Bengt Johansson) – відомий теоретик у сфері підприємницької освіти, який є лауреатом Всесвітньої премії за внесок у дослідження підприємницької діяльності, пропонує виділяти п'ять компетентностей, важливих для підприємця. Він вважає, що необхідно: розуміти, навщо людині цим займатися («знати, навщо»); вміти цим займатися («знати, як»); мати розвинену інтуїцію, тобто відчувати, у який час запустити свій бізнес («знати, коли»); розуміти, з ким треба взаємодіяти, для успішного бізнесу (знати, хто); і, нарешті, мати знання на тему бізнесу («знати, що») [52].

О. Шевчук розглядає особистісно-професійні якості та компетентності підприємця, поділяючи їх на блоки.

Інтелектуальний блок: вміння комбінувати, розвинена уява, творча фантазія, розвинена інтуїція, перспективне мислення.

Комунікативний блок: талант координаторів зусиль співробітників, здатність чітко та коротко формулювати свої думки, готовність до соціально-

лояльного (толерантного) співкування з іншими людьми та водночас вміння аргументувати та відстоювати свою професійну позицію.

Мотиваційно-вольовий блок: здатність до прийняття відповідальних рішень у зоні ризику, вміння контролювати ситуацію, прагнення подолання перешкод у досягненні поставленої виробничої задачі, потреба у самоактуалізації та суспільному визнанні, переважання мотиву досягнення над мотивом уникнення нещастя [51].

Викликає інтерес думка Л. Наврутенко. Він вважає, що «підприємець – це оперативний центр безлічі відносин та функцій, який створює нові робочі місця, приносить прибуток та сприяє розвитку сфери послуг» [56]. На його думку, юнак тоді стає підприємцем, коли в ньому з сукупності присутні інтелектуальні здібності, особисті якості та набуті вміння (Табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Особисті якості успішного підприємця

Інтелектуальні Здібності	Риси характеру особистості	Набуті вміння
Розвинене логічне мислення. Проникливість. Оригінальність мислення. Цікавість. Здатність засвоювати нові знання та навички. Інтуїція. Освіта.	Ініціативність. Гнучкість. Схильність до творчості. Сміливість. Впевненість у собі. Врівноваженість. Самостійність. Амбітність. Адекватність самооцінки. Обов'язковість. Енергійність. Надійність. Владність. Працездатність. Незалежність.	Уміння заручатися підтримкою. Уміння співпрацювати. Уміння завойовувати популярність і престиж. Уміння висловлювати думки. Такт і дипломатичність. Уміння брати на себе ризик і відповідальність. Уміння організувати інших людей. Вміння переконувати. Уміння розуміти гумор.

Таким чином, перераховані вище компетенції підприємницької діяльності є основним базисом будь-якого успішного підприємця. Наявність відмінних якостей, таких як уміння брати на себе ризик та відповідальність, вбудовувати комунікації, володіти відповідними знаннями та вміннями у професійній справі допоможуть створити успішний бізнес та примножать шанси його успішного розвитку.

На основі аналізу науково-інформаційних джерел можна виділити ті компетентності, оволодіння якими дозволить молоді не лише спробувати себе у підприємницькій діяльності, а й сприятиме успішній соціалізації та професійному самовизначенню в цілому.

Здатність формулювати власну бізнес-ідею та її основну мету. Однією з ключових компетентностей підприємця є цілепокладання та його ефективність. Важкі та далекі цілі зменшують здатність до самоефективності. Як така бізнес-ідея є найпершим шаблоном реалізації власної справи і правильне її формулювання дає гарантію успіху наступного кроку. Так, першою ключовою компетентністю

підприємця є здатність грамотно здійснювати роботу з цілями та цінностями компанії.

Здатність до ефективною комунікації – вміння встановлювати зв'язки з іншими підприємцями, потенційними покупцями, співробітниками, довілльям.

Компетентність оцінюється з позиції бізнес-процесів взаємодії компанії із зацікавленими учасниками ринку, а також з позиції розвитку персональної комунікабельності, вміння переконувати та досягати поставлених цілей комунікації. Підприємець повинен не тільки знати комунікативні технології, а й уміти їх застосовувати у заданому ситуацією контенті та грамотно інтерпретувати співрозмовника.

Здатність використовувати інформаційні ресурси, розпізнавати та аналізувати ринкові можливості. Підприємець, по суті, повинен уміти структурувати наявну інформацію та використовувати її при плануванні та реалізації своєї діяльності. У нього має бути розвинене вміння знаходити можливості, бачити вигідні для своєї справи переваги. Тому бізнес такого підприємця залишатиметься конкурентоспроможним.

Готовність та здатність застосування методів проектування у практичному житті. Це пов'язано з умінням самостійно виявляти проблему, знаходити шляхи та засоби її вирішення, формулювати цілі та завдання. А також дана компетентність включає здатність публічно представляти результати та оцінювати характер досягнутого просування, що, безсумнівно, дає великі

можливості у розвитку та проєктуванні свого професійного та життєвого шляху.

Вміння пристосовуватися до нових умов. Свого часу Чарльз Дарвін говорив: «Виживають зовсім не найсильніші види, і навіть не найрозумніші.

Виживають ті, хто швидше за інших пристосовується до змін» [53]. У сучасній

дійсності одні події замінюють інші на мить. Темпи змінних явищ змушують

підлаштовуватись компанії на нову призму, тому здатність варіювати дає великий шанс залишитися конкурентоспроможним у ринковому секторі.

Здатність створювати унікальний продукт та вміння його продавати.

Щоб уміти продавати, підприємець має вміти вирішувати проблеми

потенційного покупця. Потенційні покупці можуть знати про ці проблеми, або

їм треба допомогти звернути на них увагу. Вміння продавати – найважливіша

навичка для засновника стартапу.

Виділені компетентності та їх конкретизація дозволяють позначити цільові

орієнтири роботи з молоддю, що виявляє інтерес до підприємницької діяльності.

При цьому підприємницьку діяльність можна розуміти в ширшому контексті,

розглядаючи підприємця як людину творчу, готову діяти в ситуації

невизначеності, що гнучко реагує на зміну зовнішніх умов і здатна досягати

бажаної мети, вибудовуючи конструктивні взаємини з іншими.

2.2. Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду з розробки та

реалізації програм, спрямованих на розвиток підприємницьких компетентностей студентів

З початку 2000-х рр. у більшості країн Євросоюзу активно реалізовувалися

програми неформальної освіти та була поставлена мета оволодіння молоддю «ключовими компетенціями». У зв'язку з цим реалізовувалися «тренінги життєвих умінь», у яких охарактеризовано вимоги до чотирьох груп ключових компетенцій європейця. Групи склалися з ефективності, якості, креативності та антрепренерства (з англ. – підприємство). За європейським зразком розвитку підприємницької компетентності пішла і низка інших країн з усіх континентів, через що значно підвищився рівень системи підприємницької освіти. Згідно з експертами з економіки праці та управління персоналом, розвиток підприємницьких компетентностей у молоді, зокрема модель формування підприємницьких компетентностей та якостей ділової людини у студентів характеризує комплекс соціально-культурних та педагогічних умов, цілеспрямованих заходів, що дозволяють сформувати у них відповідний їх рівню освіти рівень підприємницьких компетентностей та ділових якостей [58].

О. Джеджула, О. Солоня, Р. Будяк розкривають ідею розвитку нового типу фахівця, пропонуючи сучасні підходи до організації підприємницької діяльності та описують перспективу розвитку підприємницької активності молоді.

Процес системного навчання розглядається ними з позиції необхідності приділити увагу практичному, що «моделює» підприємництво в ході освіти. Відповідно, необхідно спеціально готувати викладачів до теоретичного та практичного навчання студентів підприємницької діяльності. Внаслідок чого кожен випускник освітньої установи повинен у тій чи іншій мірі бути підприємцем. Так, підприємництво стає необхідним компонентом процесу освіти. У освіті завданням підприємництва є розкриття внутрішнього потенціалу студента та його становлення як унікальної особистості, здатної досягати поставленої мети [50].

Тренд на розвиток підприємницького навчання приходить у українську освітню дійсність із відставанням майже на 20 років порівняно з Європою, проте проходить в умовах, які дозволяють забезпечити швидкий та якісний розвиток цього напрямку. По всьому світу створюються та успішно реалізуються програми, спрямовані на формування підприємницьких компетентностей студентів, а саме

на отримання специфічного для предметної галузі соціально-економічного профілю знання. Формуються основи економічного, проектного та підприємницького типу мислення.

Велику роль відіграє підтримка розвитку молодіжного підприємництва. І зараз у зарубіжних країнах, а також в Україні молодіжне підприємництво стає одним із пріоритетних напрямів державної політики.

У кожній країні по-різному вирішують питання розвитку підприємницьких компетентностей. Так, у Франції молодіжні організації формують та здійснюють проекти та програми з підтримки молодіжного підприємництва. У Японії при уряді утворено фонди, що стимулюють розвиток підприємства студентів, організовано спеціальну консультативну групу з молодіжного підприємництва. Питання формування підприємницьких компетентностей розглядається переважно на рівні законів країни [62].

В Україні державна підтримка молоді вирішує проблему її зайнятості як найуразливішої категорії населення.

У рамках змісту освіти підприємця реалізуються масштабні проекти зі створення бізнес-шкіл, проходить будівництво бізнес-інкубаторів для студентів у рамках інноваційного міждисциплінарного кластера (школа – коледж – виш – підприємство) [34].

Цей факт свідчить про визнання необхідності економічної освіти у сучасних умовах ринкової економіки. Вивчення предмета спрямовано на створення умов та підготовки студентів до ведення підприємницької діяльності.

Зокрема, навчання економіки спрямоване на освоєння систем знань про економічну діяльність, що сприяє розвитку у студентів економічного мислення.

У Стандарті вищої освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», який включає базовий і поглиблений рівень, вимога до результату освоєння даного курсу відображає сформованість економічного мислення, системи знань про економічну сферу життя суспільства, «здатність до особистісної самореалізації та самовизначення в економічній сфері діяльності, у

тому числі у сфері підприємництва, а також знання особливостей сучасного ринку праці та володіння етикою трудових відносин» [48].

Формування підприємницьких компетентностей студентів – доволі нелегкий, до того ж комплексний процес. Успіх, тобто оволодіння навичками підприємництва, залежить від безлічі факторів, ключовими з яких є: професіоналізм викладача, наявність економічних дисциплін, психолого-педагогічна підтримка студентів, їхніх лідерських та ділових якостей, виховна система, але найбільш необхідним компонентом є бажання навчитися певним компетентностям [2].

Проте наявність всіх перелічених чинників перестав бути гарантом освоєння студентами підприємницьких компетентностей. Це навчання здійснюється лише за наявності спеціалізованих програм, проектів, методичних розробок, спрямованих на розвиток підприємницьких компетентностей студентів.

Позначимо далі найуспішніші практики реалізації програм для студентів, які сприяють підвищенню їх знань та навичок у підприємницькій діяльності:

1. Junior Achievement International (Досягнення молодих).

Ідея навчання дітей азам підприємницької діяльності була вперше озвучена власником Страсморської паперової компанії Горациєм Мозесом у 1919 р. Ним було створено некомерційну організацію Junior Achievement International (JA), що у перекладі з англійської означає «Досягнення молодих». Через наполегливу працю Мозес розробив модель підходу JA до навчання: «вчитися, роблячи». Модель набула широкого розголосу і незабаром поширилася за межами США в 1930-х рр. Сьогодні Junior Achievement має понад 100 філій у всіх країнах світу. Сама програма ділиться на 3 блоки: для початкової, середньої та старшої школи. У програмі для студентів передбачено десять моделей розвитку підприємницьких компетентностей [60].

1) Підприємницька. Зі студентами проводяться інтерактивні заходи в аудиторії та створюються спеціальні умови для відкриття бізнесу вже з моменту навчання у програмі. У цей момент відбувається перехід з освітнього середовища

до активної підприємницької діяльності.

2) Кар'єрний успіх. Цей профіль навчання дозволяє опанувати знання, необхідні для того, щоб стати конкурентоспроможним у галузях з високими темпами зростання. Студенти отримують навички, які мають попит у сучасному світі. Крім компетентнісних знань та навичок студента вчать писати рекомендаційні листи, резюме, навчають техніці.

3) Blended-моделі. Програма спрямована на розкриття людського потенціалу, де викладачі працюють над проявом інтересу до підприємницької активності. Студентам надається можливість відвідувати провідні компанії та в одному з офісів розробляти концепцію своєї бізнес-ідеї.

4) Економіка. Програма допомагає зміцненню мікро- та макроекономіки країни шляхом навчання студентів (США) основним поняттям економічної системи.

5) Вивчаючи економіку. Використовуються практичні дії вивчення економіки з метою розуміння складних концепцій, що дає реальне уявлення механізмів роботи та урядової підтримки цього процесу.

6) Фінансовий парк. Це місячна програма, яка знайомить студентів із персональним фінансовим плануванням та вивченням кар'єри. Зрештою, цієї програми під керівництвом викладача студенти відвідують JA Finance Park, щоб реалізувати на практиці те, чого вони навчилися, використовуючи при цьому особистий бюджет.

7) Робота у тіні. Програма вчить студентів мислити як підприємець. Вони поринають у професійне робоче середовище, де їм доведеться зіткнутися з щоденними проблемами компанії. Вони вивчають можливості кар'єрного зростання та опановують навички, необхідні для отримання прибутку та збереження свого статусу.

8) Фінанси. Ця модель демонструє взаємозв'язок між прийнятими на даний момент фінансовими рішеннями, майбутньою фінансовою свободою та якістю життя.

9) Фінансова незалежність. Студенти досліджують фундаментальні

елементи особистих фінансів: заробіток, заощадження та інвестиції, бюджетування, кредит, управління ризиками. Студенти застосовують ці елементи до особистого фінансового плану, що дозволяє їм встановлювати конкретні цілі.

10) Титан. Навчальна програма дозволяє студентам керувати віртуальною компанією через інтернет-симуляцію. Успіх студентів залежить від їх рішень про ціну продукту та ведення маркетингу, дослідження та розробки компанії, а також про методи ведення бізнесу. Вони одержують розуміння того, як управлінські рішення впливають на результат розвитку компанії.

2. «Бізнес Школа».

Автономна установа додаткової професійної освіти «Бізнес школа» проводить семінари з метою підтримки талановитої молоді, формування сприятливого середовища молодих підприємців, підвищення рівня практичних знань студентів у підприємницькій діяльності, що загалом створює інноваційну модель підприємництва та майбутні перспективи соціально-економічного розвитку республіки [59].

Програма складається з 3 блоків:

1. «Перший крок до успіху» (Табл. 2. 2);
2. «Від ідеї до успішного бізнесу» (Табл. 2. 3);
3. На заключному етапі проходить олімпіада «Мій бізнес-проект».
4. Усього навчальних годин 20, практика з яких включає 10 годин та теорія також 10 годин.

НУБІП УКРАЇНИ

Таблиця 2.2

Програма першого блоку «Перший крок до успіху»

№	Тема (розділ)	Всього годин	З них		Вид занять
1	Профорієнтація	1	1	0	Лекція, практичні заняття
2	Що таке підприємництво?	1	1	0	
3	Історія підприємництва	1	1	0	
4	Види підприємництва	2	1	1	
5	Підприємництво та ЗВО	1	1	0	
6	Перші кроки до підприємництва	2	1	1	
Усього навчальних годин		8	6	2	

Таблиця 2.3

Програма другого блоку «Від ідеї до успішного бізнесу»

№	Тема (розділ)	Всього годин	З них		Вид занять
1	Підприємницька ідея	1	1	0	Лекція, практичні заняття
2	Оцінка підприємницької ідеї	1	0	1	
3	Організаційно-правові форми підприємництва	1	1	0	
4	Концепція ринку	2	1	1	
5	Маркетинг	1	0	1	
6	Бізнес план	2	1	1	
Усього навчальних годин		8	4	4	

3. «Формування підприємницьких компетентностей у студентів в умовах соціального партнерства».

У Центрі освітнього та наукового консалтингу (ЦОіНК) активно вивчається проблема формування підприємницьких компетентностей у студентів. ЦОіНК проводить семінари, конференції, зустрічі, спрямовані на поглиблення вивчення підприємництва. Ними створено модель під назвою

«Формування підприємницьких компетенцій у студентів в умовах соціального партнерства». Метою програми є створення передумов для цілеспрямованої підготовки студентів та його участі у розвитку малого середнього бізнесу України, становленні економічно здорового майбутнього країни.

4. PRE Інкубатор

Новим етапом в організації інноваційного середовища, яке сприяє навчанню підприємницьких навичок серед молодого покоління, стало створення PRE Інкубатора для студентів. У основі створення PRE Інкубатора лежить ідея організації пізнання та навчання через практику та досвід, де краща форма навчання має на увазі тренінги та ігрове навчання, в рамках яких студенти поринають у імітаційні ситуації через різні форми проведення занять [54]:

Тренінг, де дається теорія, інструменти, навички для їх використання та практикується використання цих інструментів у стандартних ситуаціях.

Ділова гра, в якій студентам дається заздалегідь оголошена проблемна ситуація, в рамках якої необхідно правильно та в точній послідовності застосовувати отримані у процесі тренінгів навички та інструменти.

Рольова гра, де для студентів створюється штучна атмосфера та певна ситуація, в якій необхідно зрозуміти, які інструменти з уже вивчених можна застосовувати.

Коворкінг або повне занурення, де студентам дається кейс із роботи реального підприємства малого бізнесу з реальними даними для знаходження шляхів вирішення проблем цієї компанії.

Для проведення освітнього процесу в PRE Інкубаторі запрошуються професійні консультанти, бізнес-тренери та підприємці. Основне завдання освітньої програми полягає у розвитку прикладних навичок у студентів, які часто залишаються за рамками теоретичних програм випускних класів та перших курсів вишів.

5. Програма-квест «Бізнес для студентів»

Основна мета програми полягає в тому, щоб студент провів перші усвідомлені продажі, пройшовши 4 модулі [55].

Модуль 1. Перша мета – почати продавати. Не важливо, що і яким чином основна мета – почати діяти.

Модуль 2. Наступний етап – заробити на продажі. Проаналізувати механізми продажу, виявити дефіцити розвитку. Провести Юніт-аналіз.

Модуль 3. Створення конкурентоспроможної ідеї. Використання знань основ маркетингу.

Модуль 4. Знаходження способу продати більший обсяг продукції, ніж є зараз.

Висновки до розділу 2

Головні завдання програми щодо формування підприємницької компетентності полягають у наданні підтримки та підвищенні інтересу до підприємницької діяльності за допомогою отримання практичних результатів у вигляді усвідомленого продажу. Основний метод – це практика заробляння

коштів із першого дня. Неможливо навчити підприємництва теоретично, оскільки підприємницька діяльність, насамперед, це дія, спрямована на результат.

Згідно з задуманою програмою, функціонують 4 модулі, побудовані навколо продажу. Кожен наступний модуль має на увазі новий цикл, новий етап.

Таким чином, описані програми з підприємницької діяльності студентів, засновані на практичному досвіді та різного виду інтерактивних форм проведення ігор (ділових, рольових), вирішення кейсів, проведення тренінгів та семінарів у сукупності сприяють розвитку підприємницьких компетентностей студентів.

На основі аналізу успішного досвіду створення та реалізації програм було розроблено власний проект з розвитку підприємницьких компетентностей студентів. Необхідність його створення, детальний опис, реалізація та оцінка його ефективності представлені у наступному розділі.

РОЗДІЛ 3.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДНИЦЬКОЇ РОБОТИ З ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ КОЛЕДЖУ

3.1 Обґрунтування етапів та форм реалізації проекту з формування професійної компетентності майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

На основі критичного осмислення освітніх програм, виділених нами підприємницьких компетентностей та форм інтерактивного навчання, розроблено проєкт для студентів, що сприяє розвитку підприємницьких компетентностей.

Як свідчить аналіз джерел, існує безліч різних видів програм, ігор, заходів, вкладених у розвиток підприємницьких компетентностей студентів. Ми намагалися розробити проєкт, який відповідатиме сучасним тенденціям розвитку освіти. Проєкт має змістовну гнучкість, що дозволяє розробленим нами заходам відповідати конкретному освітньому замовленню. У зв'язку з цим, проводилося коригування змісту проєкту під переваги цільової аудиторії.

Спираючись на знання вікової психології, відзначимо, що студентському віку властива ціннісно-смістова невизначеність. У цей період у студентів формується думка, визначаються погляди та переконання. Внаслідок цього, необхідно наголосити на розвитку підприємницьких компетентностей у рамках навчання соціальному підприємництву. У такому разі спрямованість на альтруїстичні мотиви в підприємницькій сфері виявлятимуться у виявленні потреб суспільства та їх задоволенні.

Соціальне підприємництво – це така форма господарської діяльності, яка перебуває на стику «традиційного» підприємництва та благодійності [47]. Від благодійності воно бере соціальну спрямованість діяльності, як від сектора бізнесу – підприємницький підхід.

Появі соціального підприємництва сьогодні приділяється підвищена увага з боку зарубіжних та вітчизняних дослідників. Це пов'язано з тим, що соціальне

підприємництво виступає як інноваційний підхід як до здійснення підприємницької діяльності, так і до вирішення гострих соціальних проблем суспільства. Сама специфіка соціального підприємництва (одна з головних ознак якого – інноваційність) відповідає і інноваційній функції молоді, яку вона виконує у суспільстві. Отже, наша цільова аудиторія може бути активним суб'єктом соціально-підприємницької діяльності.

Соціальне підприємництво є дуже широким поняттям. Будь-яка інноваційна ініціатива, яка має на меті допомогти людям, може бути охарактеризована як соціальне підприємництво [9].

Ефект соціального підприємництва полягає не в отриманні прибутку, а навпаки, у вирішенні соціальних завдань, що є «іншим входом» в економіку самозайнятості. Таке явище створює умови для зростання добробуту та достатку громадян країни. Сьогодні соціальне підприємництво стає частиною економіки, коли інновації виявляються джерелом як економічної, а й соціальної цінності. Це спричиняє соціальні зміни, які генеруються за допомогою підприємців.

Розглядаючи освітні практики розвитку соціального підприємництва серед молоді, варто відзначити тренінгові програми, які активно застосовуються в Європі. Наприклад, неурядова громадська організація Ірландії організовує тренінг під назвою DEAL – Developing Entrepreneurial Abilities Laboratory (Лабораторія розвитку підприємницьких здібностей). Мета проекту полягає у забезпеченні підприємницького підходу до вирішення соціальних та екологічних проблем.

Отже, на основі вивченого матеріалу нами було створено проект, що включає: по-перше, соціальний компонент, спрямований на становлення у студентів гуманного ставлення до ведення підприємництва; по-друге, конкретизацію змісту занять зі студентами відповідно до виявлених освітніх запитів та індивідуальних уподобань; по-третє, використання інтерактивних форм проведення занять.

Подаємо далі структурований опис проекту.

Опис проблеми проекту:

У даному проекті проведено мережеві економічні ігри «Навігатор підприємця-початківця», «Навігатор», у міській підприємницькій школі, в організації мережевої освітньої програми «Підприємництво та лідерство».

Підсумком програми будуть підприємницькі проекти, реалізовані студентами ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової.

На першому занятті реалізованої програми студентам було дане завдання згенерувати проектні підприємницькі ідеї, здійснити вибір певної ідеї з подальшою реалізацією проекту на її основі.

У ході спостереження за проведенням заняття було виявлено низький рівень володіння студентами підприємницькими компетентностями. Для підтвердження спостереження було проведено опитування студентської молоді ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки та менеджменту ім.

О. Майнової про знання основ підприємницької діяльності та володіння підприємницькими компетентностями.

За підсумками опитування, в якому брало участь 80 осіб, було отримано такі результати: 80 % опитаних не володіють знаннями в області

підприємництва, як підприємницькі компетентності студенти привели такі, як

«лідерські якості», «вміння вести переговори, рахувати грамотно гроші», «отримувати прибуток», «уміння командувати», «бути хитрим і розумним» та інші. На запитання «Яким має бути успішний підприємець?» студенти відповіли,

що повинен мати бізнес-ідею, вміти спілкуватися з партнерами, займається

вигідною справою, мати план на життя та інші 57,1 % віддають перевагу

відкриттю власної справи. 86,7 % респондентів з великою скрутою

представляють процес реалізації проекту і не мають достатнього досвіду

переговорів з потенційними партнерами проекту. У ході опитування з'ясувалося,

що 73 % студентів мають труднощі з грамотним веденням особистих фінансів.

На основі аналізу опитування було виявлено низький рівень знань студентів про підприємницьку діяльність. Однак, у них спостерігається бажання розвинути компетенції для успішного становлення підприємцем та ефективності

реалізації проекту в рамках програми.

Так само, підставою необхідності реалізації проекту розвитку підприємницьких компетентностей у студентів є виявлення у ході економічної гри браку знань і навичок ведення своєї справи. Щорічно в ВП НУБІП України

Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової проводиться економічна гра «Економ-PRO», суть якої полягає в отриманні прибутку шляхом створення власної справи або надання послуг іншим групам.

У грі беруть участь студенти, кожному з яких надається стартовий капітал у сумі умовних грошових одиниць. Учасники гри з одного класу розподіляють

обов'язки та під час гри діляться на тих, хто займається розвитком бізнесу та тих, хто використовує товари та послуги інших бізнес-фірм. Зароблені гроші кожна команда може використати для участі в аукціонних торгах.

Минулого навчального року в рамках гри нами було вивчено рівень володіння підприємницькими навичками студентами. За підсумками

спостереження та проведеного анкетування, було виявлено дефіцити у розвитку підприємницьких компетентностей студентів. Більшості студентів важко вдавалося провести переговори з партнерами, зробити вигідні покупки, грамотно уявити функціонування бізнесу, провести рекламну кампанію.

За результатами проведеного аналізу, освітнього замовлення та запиту з боку самих студентів, нами було ухвалено рішення щодо розробки проекту, спрямованого на розвиток підприємницьких компетентностей майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

засобами інформаційно-комунікаційних технологій» ВП НУБІП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової.

Мета проекту полягає у розвитку у студентів коледжу виділених нами підприємницьких компетентностей за допомогою виявлення освітнього запиту та індивідуальних уподобань, використовуючи інтерактивні форми навчання. До таких форм входять: майстер-класи, тренінги, сюжетні та рольові ігри, творчі завдання, методи кейсів, саморефлексія.

Для успішної реалізації проекту було поставлено такі завдання:

– підвищення зацікавленості студентів у підприємницькій сфері діяльності;

– розробка програми заходів із застосуванням інтерактивних форм роботи;

– проведення серій заходів, спрямованих на розвиток підприємницьких компетентностей студентів;

– оцінка досягнутих результатів проекту за підсумками програми навчання студентів підприємницьким навичкам.

Цільовою аудиторією проекту є студенти ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової. Передбачалося залучення до проекту команди студентів, які беруть участь у програмі з навчання студентів підприємницьким навичкам. Проте, за підсумками опитування, було виявлено інтерес і в інших респондентів. Загалом нами було зібрано список із 37 студентів, які бажають брати участь у проекті, майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» засобами інформаційно-комунікаційних технологій».

Продуктом проекту виступає успішна реалізація проекту командою студентів ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової.

Досягнення очікуваних результатів у рамках діяльності проекту здійснюється за допомогою послідовних етапів її реалізації. Кожен етап характеризується певними процедурами, які відповідають за послідовність та ефективність проектної діяльності:

1. *Діагностичний* (оформлення освітнього запити).
2. *Коригуючий* (перетворення змісту заходів).
3. *Розвиваючий* (інтерактивна взаємодія з проведенням зворотного зв'язку).

4. *Аналітичний* (аналіз отриманих результатів).

3.2. Етапи експериментальної роботи

І етап. Діагностичний

На початковому етапі нами було виявлено дефіцити знань та вмінь студентів у створенні та реалізації підприємницьких проєктів у рамках занять міської програми з навчання студентів підприємницьким навичкам. Також предметом рефлексивного обговорення стала участь в економічній грі, внаслідок якої було виявлено недостатні знання у сфері підприємництва. Однак самі студенти показали інтерес до підприємництва та бажання розвивати підприємницькі компетентності. Цьому свідчить аналіз опитування, проведеного з метою переконання у необхідності реалізації проєкту.

Таким чином, на даному етапі виникає потреба ознайомитися з нормативно-правовою базою та прийнятими установками здійснення освітньої діяльності в ВП НУБіП України Бобрівський коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової. На підставі вивчених документів буде обґрунтовано програму заходів, що відповідає конкретним запитам цього закладу.

Виходячи з вищесказаного нами було визначено перелік діяльності першого етапу:

- провести опитування студентів на тему знань основ підприємницької діяльності та володіння підприємницькими компетентностями;

- здійснити змістовну конкретизацію підприємницьких компетентностей молоді. Для цього необхідно вивчити документацію на тему підприємництва, визначити методи розвитку підприємницьких компетентностей, що успішно проводяться зі студентами;

- вивчити існуючі програми розвитку підприємницьких компетентностей студентів, отримати досвід їх проведення та проаналізувати;

- на основі вивченого матеріалу розробити програму, в якій буде описано серію шести заходів, що відповідають розвитку певної підприємницької компетентності;

- надіслати на верифікацію розроблену програму керівництву ВП НУБіП України Бобрівський коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової на її проведення зі студентами;

- ознайомитись з нормативними документами, які стосуються

необхідного переліку роботи з студентами у межах освітньої установи;
 проходження інструктажів з техніки безпеки, знайомство зі
 структурою, керівництвом та педагогічним колективом ВП НУБіП України
 Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової.

II етап. Коригуючий

Перш ніж розвивати виявлені нами компетентності підприємця, необхідно
 насамперед залучити студентів до цієї діяльності. Залучення до реалізованого
 проекту передбачає поява мотиву у студентів до розвитку необхідних
 компетентностей. На цьому етапі починається формування смислового
 компонента навчання. Для того, щоб залучити студентів у навчальне
 середовище, необхідно використовувати інтерактивні форми взаємодії, що дасть
 їм можливість самовизначитися з необхідністю розвитку запропонованих
 компетентностей.

Після самовизначення студентів проводиться урахування їх
 індивідуальних запитів до розвитку підприємницьких компетентностей. У
 зв'язку з цим розроблена програма заходів адаптується під інтереси цільової
 аудиторії. Тим самим зазнає перетворення зміст заходів шляхом конкретизації
 занять у межах проекту.

III етап. Розвивальний

На даному етапі проводиться інтерактивна взаємодія з тими, хто
 навчається за допомогою застосування скоригованих під даний освітній запит
 заходів. Після закінчення кожного заходу проводиться зворотний зв'язок.

Цей етап реалізації проекту характеризується наступним виконанням дій:
 – провести вхідне та вихідне анкетування студентів для підтвердження
 актуальності виявленої проблеми і отримання результату (або відсутність
 результату);

- укласти домовленість про дати проведення серій заходів із
 представником закладу освіти;
- провести серію адаптованих заходів;
- створити діалог у соціальній мережі Facebook зі студентами для активної

комунікації, передачі необхідної інформації та обговорення організаційних моментів;

– супроводжувати команду студентів на заняття у межах програми з навчання студентів підприємницьким компетентностям та спостерігати за рівнем їх зростання як результату проведених заходів;

– після закінчення кожного заходу проводити рефлексно у вигляді заповнення заздалегідь підготовленого дидактичного матеріалу;

– проводити консультації з фахівцями коледжу щодо проекту, що реалізується студентами у рамках програми з навчання студентів підприємницьким компетентностям.

IV етап. Аналітичний

IV етап є заключним етапом реалізації проекту. На цьому етапі проводиться аналіз одержаних результатів. Проводиться вихідне анкетування студентів, яке порівнюється з вхідним анкетуванням виявлення результату (чи відсутність результату). Також після закінчення оцінюється отриманий продукт проекту, яким є успішність реалізації проекту, організованого в рамках навчання підприємницьким навичкам.

За підсумками кожного заходу проводиться аналіз дидактичних матеріалів щодо рефлексії студентів. На основі рефлексій розраховується у відсотковому співвідношенні частка тих, хто задоволений і вважає значущими заходи, що проводяться, аналізуються суб'єктивні думки студентів, беруться до уваги недоліки і бажані зміни.

Для успішного досягнення поставлених завдань проекту було поставлено організаційний план реалізації заходів, поданий у хронологічному порядку реалізації (Табл. 3.1).

Таблиця 3.1
Організаційний план реалізації заходів

№ п/п	Найменування заходів	Терміни реалізації
1.	Супровід студентів ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової на перше заняття програми з навчання студентів підприємницьким навичкам.	28 лютого 2023 р.
2.	Ознайомлення з нормативними документами, що належать до необхідного переліку роботи зі студентами у межах освітньої установи: Відомості про освітню організацію, закон «Про освіту», Методичні документи щодо забезпечення освітньої діяльності в ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової.	1 березня 2023 р.
3.	Проходження інструктажів з техніки безпеки, знайомство зі структурою, керівництвом та педагогічним складом ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової.	2 – 5 квітня 2023 р.
4.	Презентація проекту та узгодження дат планованої роботи з керівництвом ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової.	3 квітня 2023 р.
5.	Проведення опитування.	6 квітня 2023 р.
6.	Майстер-клас «Хто такий підприємець?».	14 квітня 2023 р.
7.	Проведення консультаційної зустрічі зі шкільною командою для підтримки розвитку їхнього проекту.	17 квітня 2023р.
8.	Рольова гра: «Майстер продажів».	21 квітня 2023 р.
9.	Тренінг «Управлінський поєдинок».	6 травня 2023 р.
10.	Проведення онлайн-консультації зі студентською командою для підтримки розвитку їхнього проекту.	8 травня 2023р.
11.	Майстер-клас «Мій проект».	13 травня 2023 р.
12.	Проведення консультаційної зустрічі зі студентською командою для підтримки розвитку їхнього проекту.	17 травня 2023 р.
13.	Мозковий штурм «Пошук клієнтів».	20 травня 2023 р.
14.	Кейс-стаді «Труднощі у проекті».	30 травня 2023 р.
15.	Проведення консультаційної зустрічі зі студентською командою для підтримки розвитку їхнього проекту.	2 червня 2023 р.
16.	Супровід команди студентів ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової на заключне заняття програми з навчання студентів підприємницьким компетентностям.	7 червня 2023 р.

НУБіП України

Досвід реалізації соціальних проектів дозволив успішно здійснити процес розроблення програм заходів. Протягом певного часу ми взяли участь у створенні та реалізації проекту «Сюжетно-рольові ігри «Smart games»», ідея

якого полягає у створенні майданчика для розширення знань студентів у галузі економіки, соціології та політики, покращення їх особистих якостей, знань та здібностей. З цим проєктом ми стали переможцями у конкурсі соціально-перетворювальних проєктів студентської молоді м. Бобровиці «Важлива справа». У рамках освітньої школи «Проекторіум» проходило навчання щодо створення та реалізації соціальних проєктів, за підсумками якого з командою стали переможцями у конкурсі проєктів на заключному заході. Спільно з одноклассниками реалізовували проєкт під назвою «Крок у майбутнє».

У рамках проєкту було придбано компетентності, необхідні для педагогічної діяльності у сучасних освітніх практиках.

Цей досвід реалізації проєктів дав можливість модифікувати їх для студентів ВПНУБІП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової, тим самим сприяючи виконанню замовлення закладу освіти.

Пропонуємо ознайомитись із розробкою матеріалів проведення заходів зі студентами. Окремо до кожного заходу було розроблено сценарій.

Обґрунтування форм реалізації проєкту, спрямованого на розвиток підприємницьких компетентностей студентів ВПНУБІП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової освітній стандарт має направлення на повноцінний та різнобічний розвиток особистості студента. У зв'язку з цим змінилися і вимоги щодо способів організації його проведення. Сучасні вимоги до освітньої діяльності передбачають разом з активною діяльністю студентів у процесі занять їх спрямованість на розвиток самоаналізу, самооцінки та самоконтролю. Тепер завдання полягає не тільки у донесенні знання до студента та активізації інтересу до свого предмета, а також у його навчанні ставити перед собою певні цілі, вміти створювати план дій щодо досягнення цих цілей та у здійсненні самоаналізу з виконаної роботи. Іншими словами, студент повинен вміти ставити навчальне завдання та вирішувати його самостійно.

Освітній стандарт має спрямованість на повноцінний та різнобічний розвиток особистості студента. У зв'язку з цим, змінилися і вимоги щодо

способів організації його проведення.

Таким чином, необхідно змінити метод навчання, де пріоритетна роль приділяється діяльності студентів. Досягнення нової освітньої мети передбачає використання сучасних та актуальних методів побудови навчальних занять.

Сам метод навчання визначається як спосіб взаємопов'язаної діяльності педагогів та студентів щодо вирішення завдань у освіті, вихованні та розвитку.

Згідно з освітнім стандартом, класифікують такі методи навчання:

Пасивний метод передбачає односторонню форму комунікації. Її суть полягає у передачі викладачем інформації на тему заняття та її подальшому відтворенні студентами. Основною дійовою особою і керуючим ходом заняття виступає викладач, а студент перебуває у ситуації, коли тільки слухає, ним займаючи позицію сприймання. Іноді одностороння розмова може порушуватися (наприклад, коли той, хто навчається, ставить питання або просить щось уточнити), і тоді виникає двостороння комунікація. Проте, з погляду сучасного підходу до педагогічної науки та ефективного засвоєння студентами навчального матеріалу пасивна освітня форма вважається неефективною.

По-перше, за даними педагогічних та соціологічних досліджень впливає, що від пасивної участі у процесі навчання знання не зберігаються і погано відтворюються через кілька місяців після проходження матеріалу. По-друге, односторонній спосіб комунікації здійснюється лише тому, що текст лектора є унікальним, проте сьгоднішні реалії є такими, що будь-яку інформацію можна знайти самостійно. Тому цей метод стає менш актуальним під час проведення запланованого заняття.

Активний метод характеризується формою багатосторонньої комунікації у освітньому процесі. Він має на увазі робочу активність кожного студента у освітньому процесі, а не тільки викладача і спрямований на передачу та засвоєння конкретного знання, вміння, навички. У процесі такого виду проведення заняття підвищується навичка спілкування. На відміну від пасивних методів, що передбачають авторитарний стиль взаємодії, активніші мають на

увазі демократичний спосіб проведення заняття [21].

Для реалізації сучасних актуальних вимог освіти необхідні нові форми навчання. Тому багато видатних педагогів сучасності пропонують проводити заняття з використанням інтерактивних методів навчання, які б змушували студентів активно взаємодіяти педагога та студентів.

Одним із ефективних методів навчання студентів підприємств на сучасному етапі є цілеспрямоване формування пізнавальної активності та самостійності студентів. Досягнення цього завдання можливе за допомогою використання інтерактивних методів навчання, заснованих на кооперації, діалозі

та співпраці всіх суб'єктів навчання. Використання різноманітних форм інтерактивного методу дозволяє залучити студентів до практичної діяльності, що виникає у реальних педагогічних ситуаціях [25].

Основний принцип інтерактивного підходу полягає у безпосередній взаємодії викладача та студентів, а також в активній взаємодії студентів між собою. При цьому необхідними умовами існування інтерактиву є:

- наявність мети, до виконання якої утворюється діалог,
- існування повної рівноправності при розподілі функцій, що

здійснюються в процесі вирішення задачі;

- обмін інформацією та ідеями, як з боку викладача, так і з боку студентів;
- високий рівень взаєморозуміння та поваги [13].

Таким чином, студент стає повноправним учасником освітнього процесу, його знання та досвід, накопичені протягом усього життя, є основним джерелом навчального пізнання. Викладач не дає відразу готових знань, проте спонукає учасників освітнього процесу до самостійного пошуку та виконує функцію помічника у роботі.

Інтерактивний спосіб навчання є активною формою проведення заняття і дозволяє вирішувати цілий спектр завдань: під час діалогової дії студенти навчаються критично мислити, приймати продумані рішення, розвивати комунікативні навички, у зв'язку з чим з'являється можливість змінювати форми навчальної діяльності. До того ж, такий спосіб навчання сприяє ефективному

заєвсно навчального матеріалу, життєві навички. Не мало важним у ході проведення інтерактиву є і робота в команді, що сприяє встановленню емоційних контактів, розвивається вміння дослухатися думки своїх товаришів і зважувати альтернативні думки [15].

Для проведення інтерактивної форми навчання під час занять студенти діляться попарно чи по групах, ними вивчаються і реалізуються дослідницькі проекти, проводяться творчі роботи, різноманітні рольові ігри, триває робота з документами і джерелами інформації.

Виділимо такі види проведення інтерактиву (рис. 3. 1):

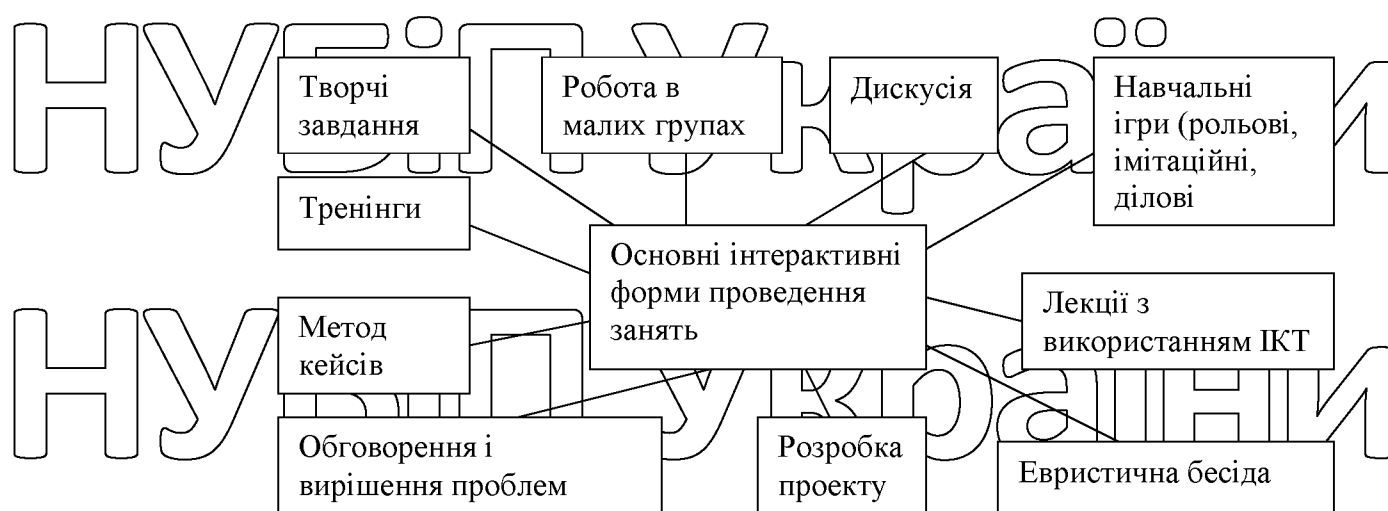


Рисунок 3. 1. Форми та методи інтерактивного навчання

Розробка проекту. Основне призначення методу проектів полягає у наданні студентам можливості самостійного набуття знань у процесі вирішення практичних завдань чи проблем, що потребує інтеграції знань із різних предметних областей. Процес створення проекту особисто значимий для студентів і оформлений у вигляді якогось кінцевого продукту.

Навчальні ігри (рольові, імітації, ділові та освітні ігри) – це розігрування учасниками групи сценки із заздалегідь розподіленими ролями на користь оволодіння певною поведінковою чи емоційною стороною життєвих ситуацій. Перевага цієї форми навчання в тому, що кожен із учасників може уявити себе в запропонованій ситуації, відчувати ті чи інші стани реальніше, відчувати наслідки

тих чи інших дій та прийняти рішення.

Мозковий штурм (Брейнстормінг). Цей метод активізує творче мислення всієї групи. Завдання полягає в тому, що потрібно вислухати всі версії з конкретної проблеми, не перебиваючи учасників спільного діалогу, після чого вибрати з них відповідні відповіді.

Дискусія як метод. Це інтерактивне навчання успішно застосовується в системі навчальних закладів на Заході, в останні десятиліття почала застосовуватися і в нашій системі освіти. Метод дискусії (навчальної дискусії) є «евристична бесіда, що вийшла з берегів». Сенс цього методу полягає в обміні

поглядами щодо конкретної проблеми. Це активний метод, що дозволяє навчитися обстоювати свою думку та слухати інших.

Творче завдання (особливо практичне і близьке до життя студентів) надає сенс навчання, мотивує студентів. Невідомість відповіді та можливість знайти своє власне «правильне» рішення, засноване на своєму персональному досвіді та досвіді свого колеги, друга дозволяють створити фундамент для співпраці, спілкування всіх учасників освітнього процесу, включаючи педагога.

Тренінг. Метод інтерактивного навчання, в процесі якого виконуються послідовні завдання, дії чи ігри, спрямовані на досягнення напрацювання та розвитку необхідної навички.

Евристична розмова («евристика» від гр. – знаходжу, шукаю, відкриваю) це колективне мислення чи розмова як пошук відповіді на проблему. У педагогіці цей метод прийнято вважати методом проблемного навчання (проблемно-пошукова бесіда).

Лекції – закріплення матеріалу (лекція-розмова, лекція-дискусія, лекція з розбором конкретних ситуацій, лекція із заздалегідь запланованими помилками, лекція-прес-конференція, міні-лекція). Ця форма проведення лекції була розроблена для розвитку у слухачів умінь оперативно аналізувати професійні ситуації, виступати в ролі експертів, опонентів, рецензентів, виокремлювати неправильну чи неточну інформацію.

Метод кейсів. Техніка навчання, яка використовує опис реальних

ситуації. Студенти повинні проаналізувати ситуацію, розібратися в суті проблем, запропонувати можливі рішення та вибрати найкращі з них. Кейси базуються на реальному фактичному матеріалі, або наближені до реальної ситуації [17].

У першому розділі нашої роботи ми згенерували перелік підприємницьких компетентностей, спрямований на їх розвиток у студентської молоді. До переліку входять такі компетентності:

- здатність формулювати власну бізнес-ідею та її основну мету;
- здатність до ефективної комунікації;

- здатність використовувати інформаційні ресурси, розпізнавати та аналізувати ринкові можливості;

- готовність та здатність застосування методів проектування у практичному житті;

- вміння пристосовуватися до нових умов;

- здатність створювати унікальний продукт та вміння його продавати.

Відповідно до кожної компетентності було розроблено програму заходу. Наприкінці зустрічі проводилась рефлексія з використанням різноманітних дидактичних матеріалів аналізу діяльності.

Послідовність проведення заходів була вибудована логічним шляхом залежно від програми проведення занять у рамках програми з навчання студентів підприємницьким навичкам, а також виходячи зі складності та готовності до наступної інтерактивної форми заходу.

I. Майстер-клас «Хто такий підприємець?»

Розвиток компетентності: здатність формулювати власну бізнес-ідею та її основну мету.

Перший захід передбачав залучення студентів до освітнього середовища.

Майстер-клас спрямований на ознайомлення студентів із портретом підприємця.

Завдання студентів запропонувати власні припущення щодо компетентностей, необхідних підприємцю для успішного ведення бізнесу та під час обговорення виявити перелік підприємницьких компетентностей. Також у ході майстер-класу

студентам пропонується описати власну бізнес-ідею та основну мету цього бізнесу. Програма майстер-класу проводилася у три етапи.

1. Початковий етап

Вітання. Самопрезентація та презентація реалізованого проекту.

Знайомство зі студентами за допомогою ігор на знайомства та закріплення знайомства.

2. Основний етап

Інтерактивна форма взаємодії:

– створення паперових літачків, на якому потрібно написати своє

Прізвище, Ім'я, та По-батькові учасника та його характерну відмінність від інших, тобто якості та вміння, якими він володіє;

– перекидання літачка наступному учаснику для подальшої з ним взаємодії;

– робота в парах: обговорення портрета підприємця, фіксування роботи на папері для представлення аудиторії;

– опис власної бізнес-ідеї та її основна мета.

3. Заключний етап

– презентація портрета підприємця;

– виступ із описом власної ідеї бізнесу, формулювання її мети;

– завдання додому: прописати грамотно свою бізнес-ідею і її основоположну мету;

– підбиття підсумків: формування переліку компетентностей підприємця;

– Гра «Моргалки».

Необхідні реквізити: комп'ютер, папір А4, ручки, фломастери, фліпчарт, папір для фліпчартів, стільці.

II. Програма рольової гри: «Майстер продажів»

Розвиток компетентностей: здатність створювати унікальний продукт та вміння його продавати.

Щоб уміти продавати, підприємець має вміти вирішувати проблеми потенційного покупця. Потенційні покупці можуть знати про ці проблеми, або

їм треба допомогти звернути на них увагу. Вміння продавати – найважливіша навичка для засновника стартапу.

Ігровий підхід у розвитку компетентностей здійснюється з метою формування та розвитку мовних навичок та умінь студентів. Особливість цієї форми навчання полягає в тому, що кожен із учасників може уявити себе в запропонованій ситуації, відчуті ті чи інші стани більш реально, відчуті наслідки тих чи інших дій та прийняти виважене рішення.

Хід гри: гра проводиться в 3 раунди, після кожного раунду ведучий фіксує виборг кожної команди. Той, хто отримав найбільше виручки, і стає переможцем у бізнес-грі.

Для початку потрібно поділити студентів на рівну кількість, попередньо знаючи, скільки в групі студентів. Кожна команда сідає за окремі столики. Вони обговорюють назву команди протягом 1-2 хв.

Ведучий починає гру. Студенти по черзі оголошують назву своєї команди, ведучий фіксує назву команд. Ведучий пояснює правила гри: «хлопці, у вас на столах лежать по 2 аркуші А4 та по одному фломастеру. Коли оголошу старт, вам необхідно буде створити який-небудь продукт, який на вашу думку принесе вам прибуток. Вам буде надано 3 хвилини для виготовлення продукції. Коли я скажу «час!» всі мають завершити діяльність. Після цього ви одразу йдете продавати свою продукцію потенційним покупцям (ведучий вказує студентам на покупців).

На продаж товару дано 5 хвилин. Коли я кажу, що продаж закінчено, ми з вами проводимо опитування скільки виручки ви отримали.

Продавши продукцію, ви отримаєте гроші, на які можна буде купити в магазині ще більше паперу, вже різних кольорів, ножиці, фломастери. Якщо вам не вистачатиме коштів, ви можете звернутися до банку та взяти кредит під відсотки (ведучий показує, де він знаходиться). «Ну що ж, почнемо».

Реквізит: ножиці, роздруковані гроші, фломастери, білий та кольоровий папір, олівці, клей.

III. Тренінг «Управлінський поєдинок»

Розвиток компетенцій: здатність до ефективної комунікації – вміння встановлювати зв'язки з іншими підприємцями, потенційними покупцями, співробітниками, довілцям. Компетентність оцінюється з позиції бізнес-процесів взаємодії компанії із зацікавленими учасниками ринку, а також з позиції розвитку персональної комунікабельності, вміння переконувати та досягати поставлених цілей комунікації. Підприємець повинен не тільки знати комунікативні технології, а й уміти їх застосовувати у заданому ситуацією контенті та грамотно інтерпретувати співрозмовника.

Управлінський поєдинок – це технологія, яка застосовується для розвитку, навчання та оцінки керівників та персоналу. «Управлінський поєдинок» є інтелектуальним публічним єдиноборством гравців у складі двох осіб, де кожен намагається показати свої навички у вирішенні запропонованої конфліктної ситуації в управлінні, виступаючи у різних ролях. Недостатньо лише досягти бажаного, найкращий результат полягає у збереженні доброзичливих стосунків із опонентом.

Після закінчення поєдинку спеціальні судді голосують за одного гравця, який здався йому виграшним. Свою позицію вони доводять, описую переваги, вдалі ходи або помилки того чи іншого учасника. Учасники мають хорошу можливість навчатися на суддівських коментарях.

Регулярні тренування в управлінських поєдинках передбачають отримання:

Навички переговорів та управління людьми.

Вміння бачити повну картину ситуації і приймати виважені рішення, навички переконання і вміння чути іншу людину дозволяють протистояти тиску і не піддаватися своїм емоціям.

Збереження відносин.

Набираючись досвіду на рівні відчуттів, з'являється розуміння, навіщо необхідно відкривати дорогу до життя і зберігати репутацію своєму опоненту, навіть якщо вони не мають рації, чому ми повинні оцінювати вчинки, а не саму особистість. І тоді з'являється відчуття, яким чином повага до свого опонента

сприяє побудові продуктивної розмови та допомагає досягти результату.

Свчасний зворотний зв'язок.

Наше життя змінюється, а водночас завдання та оточення. Отже, змінюються типи конфліктів. Всі ми ростемо і розвиваємося, а отже, старі

помилки змінюються на нові. Кожен поєдинок дає нам розгорнуту відповідь на такі запитання, як: «Чому власники висловили твоє рішення невдалим? У який момент керування розмовою перейшло до мого опонента? Чому ніхто не виявив бажання найняти мене на роботу?»

Тривалість переговорів знижується.

Усі досвідчені гравці говорять про це. Раніше побудова взаємозв'язку займала багато часу, проте, з застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій взаємодія вибудовується за лічені хвилини. Є чітка мета і тверезе бачення як своїх інтересів, так й партнера, відсутність зайвої боротьби у сукупності сприяє швидкому вирішенню конфлікту.

Розширення кругозору.

На рівні когнітивних почуттів з'являється розуміння, які інтереси має директор з фінансів, а якими менеджер з продажу тощо. На цьому рівні легко можна розпізнати різницю між різними видами бізнесу та форматами партнерства.

Економія емоцій та сил.

Майстри поєдинків уникають зайвих сварок та конфліктів, оскільки розуміють, що це безглузда трата часу.

Знайомства.

Управлінські поєдинки знайомлять із цікавими людьми, які бажають розвиватися в тому ж напрямку, щоразу прагнучи більшого успіху. У таких людей горять очі, разом вони одержують велику згуртовану успішну команду управлінців та стратегів компанії.

Технологія проведення управлінського поєдинку

В управлінських поєдинках існує 2 гравці опонента, секунданти до кожної команди, 9 суддів, глядачі та ведучий.

За жеребкуванням ведучий надає гравцям відповідний номер (1, 2). Поруч із кожним гравцем на ігровому столі ставиться картка з номером. Гравець під номером 1 призначає ролі (сказати, яку роль із ситуації гратиме він у першому раунді, яку роль – його партнер, гравець 2)

Час, а також право призначити ролі, переходить до гравця під номером 2 або після закінчення часу гравця 1, або якщо гравець 1 сам передає хід гравцю 2 до завершення свого часу.

Кожна сторона може вводити факти, про які нічого не сказано в ситуації.

Однак факти не повинні суперечити тому, що описано в ситуаціях, і тому, що вже було зафіксовано як факт раніше в діалозі цього раунду одним з гравців.

Секунданти – це помічники гравців. Кожного гравця – по одному секунданту.

Секунданти виконують три основні функції:

- допомога у підготовці до поєдинку;
- можуть зробити паузу – під час поєдинку секундант може взяти лише одну паузу. Для цього секундант голосно оголошує «Пауза», зупиняє годинник (може сам або за допомогою ведучого) і ставить їх у положення «на паузу». Далі обидві пари встають із-за столу, відходять на деяку відстань від нього і радяться.

Час паузи – 1 хвилини;

- може зробити протест проти опонента.

По завершенню часу обох гравців всі залишаються сидіти на своїх місцях в очікуванні голосування суддів та їх коментарів.

Судді оцінюють управлінську майстерність кожного учасника та віддають одному з них перевагу. Поєдинок оцінюють 9 суддів, поділених на 3 суддівські колегії по 3 судді в кожній: «Ті, що відправляють на переговори», «Наймаються на роботу», «Ті, хто довіряє власність».

IV. Майстер-клас «Мій проект»

Компетентність – готовність та здатність застосування методів проектування у практичному житті.

Ця компетентність пов'язана з умінням самостійно виявляти проблему,

знаходити шляхи та засоби її вирішення, формулювати цілі та завдання. А також дана компетентність включає здатність публічно представляти результати та оцінювати характер досягнутого просування, що дає великі можливості у розвитку та проектуванні свого професійного та життєвого шляху.

Дана форма надає студентам можливість самостійного набуття знань у процесі вирішення практичних завдань чи проблем, які потребують інтеграції знань із різних предметних галузей. Процес створення проекту особисто значимий для студентів і оформлений у вигляді якогось кінцевого продукту.

На початку заняття проводиться п'ятихвилинка, спрямована на підняття емоційного фону студентів. Після чого пропонується перегляд презентації, де студентам дається коротка інформація про проектну діяльність та її необхідність у житті.

Проект – це діяльність з досягнення результату, який раніше не був, обмежений за часом і з урахуванням певних ресурсів. Складається з опису конкретної ситуації, яка має бути покращена, та конкретних методів її модернізації.

Проекти застосовуються на будь-яких етапах організації, в яких можуть бути залучені як кілька осіб, так і кілька тисяч. Проекти можуть бути різними за тривалістю: деякі продовжуються менше місяця, а інші – довше за рік і більше. Проект може залучати один відділ організації, і може й виходити її межі.

Найузагальненіший варіант передбачає чотири основні фази життєвого циклу проекту, що реалізуються послідовно.

Етапи життєвого циклу проекту:

✓ *Концепція формування.* Головним результатом цієї фази є розробка концепції проекту, намагаємось відповісти на запитання – «Навіщо це робити?».

✓ *Розробка.* На цьому етапі відбувається формування команди проекту, розробляється основний зміст проекту, його структурне планування, укладання договорів із основними партнерами, презентація проекту, отримання схвалення від інвесторів на продовження робіт.

✓ *Реалізація.* Реалізація проекту, її детальне проектування та необхідні

технічні доопрацювання, забезпечення матеріально-технічного оснащення.

Завершення. На цій фазі досягаються кінцеві цілі проекту, проводиться підбиття підсумків, вирішення виявлених конфліктів та закриття проекту.

Структура опису проекту включає:

- назву;
 - опис проблеми (кожен проект – це задоволення чийхось потреб, або вирішення чийхось проблем);
 - мета проекту (навіщо я це роблю?);
 - завдання проекту (що потрібно зробити, щоб проект був успішним?);
 - зміст діяльності (які конкретні дії я маю зробити, щоб проект працював результативно);
 - термін реалізації проекту (коли саме я реалізую проект і за який термін?);
 - очікувані результати проекту (мають співпадати із завданнями проекту, зазвичай бувають кількісні та якісні);
 - ресурси проекту (що мені знадобиться для реалізації проекту? Інформаційні, адміністративні, людські, фінансові ресурси тощо);
 - кошторис витрат (скільки потрібно грошей і навіщо, прописується все: меблі, посуд, зарплата, оренда приміщення тощо);
 - можливі ризики проекту (де може піти щось не так?).
- На слайді прописано структуру проекту та зміст кожного пункту.

Після теоретичного матеріалу студенти діляться на групи по 3 особи.

Їм дається завдання: пропонується припустити, що вони Підприємці і вирішили створити свою власну справу. Їм необхідно прописати свою ідею у вигляді проекту з опором на слайд із структурою опису проекту на фліпчарті чи ватмані.

Після закінчення часу студенти презентують свій проект. Після закінчення проводиться рефлексія.

Реквізити: ватман чи фліпчарт 5 шт., маркери, інтерактивна дошка.

V. Мозковий штурм «Пошук клієнтів»

Компетентність: здатність використовувати інформаційні ресурси, розпізнавати та аналізувати ринкові можливості.

Підприємець, по суті, повинен уміти структурувати наявну інформацію та використовувати її при плануванні та реалізації своєї діяльності. У нього має бути розвинене вміння знаходити можливості, бачити вигідні для своєї справи переваги. Тому бізнес такого підприємця буде конкурентоспроможний.

Нами було використано таку форму інтерактивної взаємодії, оскільки вона активізує творче мислення всієї групи. Завдання мозкового штурму полягає в тому, що потрібно вислухати всі версії з конкретної проблеми, не перебиваючи

учасників спільного діалогу, після чого вибрати з них відповідні правильні відповіді. Метод мозкового штурму надзвичайно корисний у роботі у команді, оскільки генерація ідей, висування різних рішень проблемних ситуацій у сукупності сприяють швидкому пошуку відповідного рішення. У рамках проекту безпосередньо в роботі зі студентами ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової було розроблено 3 етапи:

I етап. Збір даних

Студенти сідають за комп'ютери.

Завдання: знайти у мережі Інтернет передбачуваних партнерів, цільову аудиторію та канали просування, реалізованого ними проекту у межах програми формування підприємницьких навичок.

II етап. Мозковий штурм

Студенти пропонують знайдені варіанти партнерства з компаніями (установами), цільовими аудиторіями та можливими каналами просування проекту, проводять їх аналіз та обирають найбільш ефективні засоби досягнення мети.

Отриманий результат оформлюють на ватмані, детально прописуючи аргументи вибору партнера, покупців та канали просування.

III етап. Заклучний

Студенти презентують отримані результати, у відповідь отримуючи зворотний зв'язок.

За підсумками проводиться рефлексія кожного учасника мозкового штурму.

Реквізити: комп'ютери, ватмани (3 шт), фломастери, листи А4, ручки.

VI. Кейс-стаді «Труднощі у проекті»

Компетентність: вміння пристосовуватись до нових умов.

Ця техніка навчання використовується для опису реальної проблемної ситуації. За правилами кейс-стаді, студенти мають проаналізувати ситуацію, розібратися в суті проблем, запропонувати можливі рішення та вибрати

найкраще серед них. Кейси базуються на реальному фактичному матеріалі, зміст

кейсів розробляється з урахуванням проблемних ситуацій проекту, реалізованого у межах міської програми з навчання студентів підприємницьким навичкам.

На початку заходу проводиться гра на підняття емоційного стану «Ніндзя».

Після студенти діляться на групи по 3 особи та сідають за столи. На столі в

кожній команді лежить текст з однією проблемною ситуацією (кейс). Вони

прочитують текст і за певний час мають оподосити свої пропозиції. Кейси були створені на основі реальних труднощів у реалізації проекту командою

Кейс 1

Команда з ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнвої розробляла проект «Дизайнерський мерч». Вони домовилися з однією компанією за пошиття принту. Запропонували їм ескіз малюнка, домовились про суму. У день X вони мали забрати готові принти.

Проте компанія, неправильно розрахувавши вартість витрат, вимагала з команди додаткову суму. Студенти не мали зайвої суми грошей і не знали, як вийти з ситуації.

Завдання: придумайте способи, як отримати принти у компанії, залишившись у добрих стосунках. Адже команда й надалі збиралася співпрацювати із нею. Які шляхи вирішення найвиграшніші?

Після закінчення рішення та висування способів досягнення мети, студентам дається другий кейс. Також дається час на його обмірковування, і по закінченню презентують свої напрацювання.

Кейс 2

Команда з ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової розробляла проект «Дизайнерський мерч». У ході реалізації проекту необхідно було каналами просування продати продукцію.

Проте, продажі йшли повільно і здебільшого за знайомством. Команда була засмучена і незабаром розпалася.

Завдання знайти способи возз'єднати команду і придумати ефективні методи підвищення попиту товар.

Під час вирішення двох кейсів команди, які реалізують проект, фіксують пропозиції, що сприяють подоланню проблем у проекті.

За підсумками проведення кейс-стаді учасники рефлексують подію.

Реквізити: листи А 4, столи, стільці, ручки, фліпчарт та папір для фліпчарту.

Таким чином, ми з'ясували, що найрезультативніше процес розвитку підприємницьких компетентностей студентів здійснюється за допомогою інтерактивних форм, які на практиці дають можливість студентам спробувати створити свій власний бізнес, знаходити для компаній виходи зі складних ситуацій, створювати бізнес-план, виховувати у собі громадянську культуру.

Нами були розроблені та апробовані заходи, що включають такі інтерактивні форми як тренінг, кейс-стаді з підприємництва, рольова гра, метод мозкового штурму, майстер-класи.

3.3. Оцінка розробленого проекту та досягнутих результатів

Для врахування компетентнісного підходу в процесі розвитку підприємницьких компетентностей студентів на підготовчому етапі проекту ми ознайомилися з нормативними документами, що належать до необхідного переліку роботи зі студентами в рамках освітньої установи, Законом України «Про освіту», методичною документацією щодо забезпечення освітньої діяльності в ВНУВіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової: Навчання основ фінансової грамотності, Збірник «Інноваційний економіці – інноваційний коледж».

ВД НУБіП України Бобрівський коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнвої – це освітня установа, яка працює в інноваційному режимі. Ця установа є некомерційною. Мета освітнього закладу полягає у наданні освітніх послуг, а також реалізація програм освітнього характеру державних освітніх стандартів.

У даному освітньому закладі реалізується програма діяльності «Побудова інноваційного освітнього середовища з використанням інформаційно-комунікаційних технологій». Ця програма визначила основні напрямки інноваційної діяльності мережевого педагогічного співтовариства та педагогічного колективу. Ця програма дозволила з легкістю здійснити домовленість щодо реалізації задуманого нами проекту.

Під час презентації проекту та узгодження дат запланованої роботи, представниками коледжу був проявлений великий інтерес та бажання співпрацювати. Ініціативу було підтримано і з того моменту над проектом розпочалася продуктивна реалізація.

Розроблені заходи передбачали інтерактивний метод навчання, тобто активне залучення студентів до взаємодії один з одним шляхом використання інформаційно-комунікаційних технологій. Така форма колективної діяльності дала сприятливий ефект:

- організація спільної діяльності, що активізує пізнавальні процеси;
- розподіл обов'язків та операцій;
- взаємне духовне збагачення учасників групи;
- обмін різними думками щодо способів вирішення проблеми;
- взаєморозуміння та взаємоповага кожного учасника заходу;
- ефективна комунікація;
- рефлексія, за допомогою якої встановлювалося ставлення студента до своїх дій, забезпечувалася адекватна корекція цих процесів.

Першим заходом, проведеним у рамках проекту, був майстер-клас «Хто такий підприємець?», у результаті якого студенти спільною працею сформували перелік компетентностей підприємця, навчалися формулювати

власну ідею для бізнесу, її мету та презентувати аудиторії. У процесі майстер-класу через відсутність досвіду студентів у формулюванні власних бізнес-ідей було видно складність їх грамотного формулювання, особливо мети діяльності.

Спільними зусиллями нам удалося коректувати формулювання учасників.

Проаналізувавши «Квітки», на пелюстках яких було описано результати проведеного майстер-класу, ми зробили висновок про успішність заходу. Усі учасники дали позитивні відгуки та чекали наступного заходу. Представляємо один із них:

«Тренінг, як на мене, пройшов добре. Спочатку було важко, не розумів чому мої варіанти не підходять. Але Ворвинець Вячеслав допоміг розібратися та вказав, що це так. Думаю, інші студенти також стали краще розуміти, що потрібно. За час, що залишився, ми змогли грамотно сформулювати саму бізнес ідею та її мету».

За підсумками першого заходу нам вдалося залучити студентів до освітнього проекту. Виходячи з інтересів та переваг студентів, ми розробляли подальші заходи.

Наступною формою навчання в рамках нашого проекту була рольова гра «**Майстер продажів**», проведена за допомогою використання інформаційно-комунікаційних технологій. У результаті включеного спостереження ми помітили, що учасники заходу були переповнені емоціями, вжилися у вибрані ролі та непогано справлялися зі своїми завданнями. Спочатку зануритися в ролі та отримати результати виявилось скрутним для багатьох студентів, але з кожним етапом ефективність збільшувалася, водночас і зростав дохід кожної команди. Учасники гри отримали велике задоволення від процесу та гарний досвід продажу своєї продукції. За підсумками гри студенти здійснили пробу вибудовування комунікації, вчилися вести переговори з іншими учасниками ринкових відносин та з кожним туром модернізували продукцію, що випускається. Відгук одного з учасників.

«Мені дуже сподобалася гра «Майстер продажів», яку Ворвинець Михайло провів. Правила гри були добре і доступно пояснені, тож проблем із

розумінням суті це виникло. З кожним етапом з'являвся все більший азарт, гра затягувала і ставала цікавішою та цікавішою. Особливо сподобався процес переговорів з іншими учасниками, проте були й складові у продажі продукції. Загалом гра була продуктивною, мною був набутий хороший досвід».

Після майстер-класу «Хто такий підприємець?» та гри «Майстер продажів» у рамках програми з навчання студентів підприємницьким компетентностям проводилося друге заняття, тема якого «**Що таке проблема проекту? Генерація проектних підприємницьких ідей**». На ньому студенти показали свою компетентність, вирішуючи поставлені завдання серед перших.

Команда волею легко описала ідею проекту і добре виступила на презентації цієї ідеї, з чого випливає, що проведені заходи в рамках нашого проекту, є ефективними.

За сюжетом тренінгу «**Управлінський поєдинок**» пропонується проблемна ситуація між двома сторонами, яку слід вирішити шляхом переговорів. Аналізуючи рефлексію студентів, можна дійти висновку про наявність інтересу до цієї технології. За її підсумками спостерігається різка вираженість сильних і слабких боків учасників та кращі ролі. У процесі спостереження ми виявили, що багатьом студентам досить важко переконувати та домовлятися з іншими людьми, тому ми плануємо надалі брати участь у практиці використання технології «Управлінського поєдинку». Представляємо відгук одного з учасників:

«Мені дуже сподобався цей тренінг. Він дуже цікавий і пізнавальний, тому що, як на мене, набуті знання будуть дуже корисні в майбутньому. Програма розроблена зрозуміло та захоплююче, тому було легко засвоїти матеріал, взятися у ролі та знаходити компроміс».

Далі за планом ми провели майстер-клас «**Мій проект**», у результаті якого студенти успішно здійснили спробу опису бізнес-ідеї в бізнес-проект. За допомогою цього вони здійснили структурування своєї ідеї, що допомогло їм виявити недоліки та необхідні дії для досягнення бажаного результату. Відгук одного з учасників:

«Загалом тренінг мені сподобався. Після заняття, навіть маючи сформовану бізнес-ідею, особисто для мене не було зрозуміло, як її виконати. У ході тренінгу ми зрозуміли, у чому була наша помилка. Сам тренінг пройшов легко, Михайло роз'яснював, якщо щось було незрозуміло. Наприкінці тренінгу з'явилося розуміння, як досягти нашої мети».

Під час проведення мозкового штурму «Пошук клієнтів» студенти активно шукали потенційних клієнтів та партнерів. Під час мозкового штурму було висунуто велику кількість пропозицій із чіткою аргументацією необхідності їх використання. У результаті було складено список потенційних

клієнтів та партнерів та покрокове виконання дій. За підсумками рефлексії команда студентів здобула ясність подальшої реалізації проекту, отримала гарний зворотний зв'язок. Відгук одного з учасників:

«Мозковий штурм пройшов цікаво! Ми шукали клієнтів для нашого проекту, це дуже допомогло. Також ми шукали партнерів, з якими надалі співпрацюватимемо. Михайло майстер своєї справи, з ним приємно здобувати знання. На мій погляд, у мене вже досить розвинулися компетенції за допомогою тренінгів».

Заключним заходом у програмі проекту був кейс-стаді «Труднощі у проекті». На ньому студенти шукали рішення із реальних проблемних ситуацій, що відбувалися з командою коледжу, яка брала участь у програмі з навчання студентів підприємницьким компетентностям. Було запропоновано різні варіанти виходу із ситуацій, деякі з яких були застосовані для вирішення проблеми.

Після закінчення кейс-стаді було проведено вихідне анкетування.

Обґрунтування рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх фахівців у сфері підприємництва було нами взято з дослідження С. Горобець [13].

Таблиця 3.2

Узагальнені констатувальні дані про зміну сформованості професійної компетентності майбутніх фахівців у сфері

підприємства (у %)

Рівень	Різниця, %
високий	+3,2
достатній	+2,1
середній	- 2
низький	- 3,4

За результатами узагальнення даних щодо зміни сформованості професійної компетентності в майбутніх підприємців побудуємо діаграму (рис

3.2):

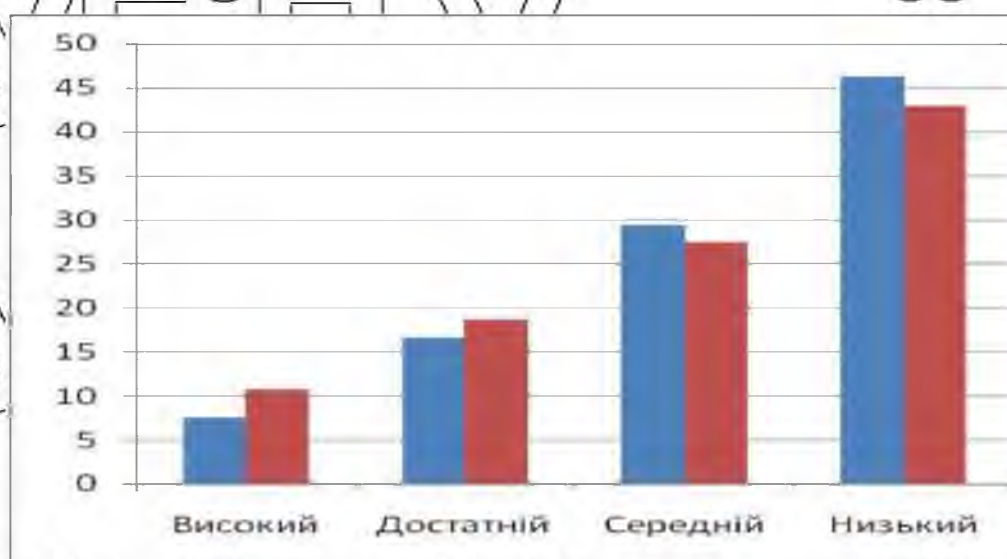


Рис. 3.2. Діаграма характеру зміни сформованості професійної компетентності майбутніх фахівців у сфері підприємства

Зіставивши отримані дані з вхідними, ми побачили помітні покращення у відсоткових співвідношеннях. Судячи з відповідей студентів, заходи, що проводяться в рамках проекту, дозволили їм дізнатися про різні види навчання, познайомитися з цікавими студентами інших груп, дізнатися про себе з іншого боку, отримати нові знання. Представляємо відгук одного з учасників проекту:

«Михайло запропонував взяти участь у заході, в ході якого, як мені пообіщали, я могла навчитися більш раціонально справлятися з різними труднощами. Я людина, яка вітає щось для себе нове, і мені здалося це дуже

привабивим. Чи мені це допоможе, та й взагалі, що я втрачаю? На початку, звичайно, було складно знайти вихід із запропонованої проблемної ситуації. Але незабаром я зі своєю командою зрозуміли, як усе влаштовано та як це вирішувати. А все це завдяки Михайлові та його цікавим тренінгам. Наприкінці

проходило вихідне анкетування. Усі заходи були доволі цікавими, я розвинула навички комунікації, роботи в команді, навчилася грамотно пропонувати різну продукцію. Хочу висловити щирю подяку, цей проект справді допоміг мені і, я впевнена, мої нові навички обов'язково стануть у нагоді в майбутньому. Від душі!».

Для підбиття результатів ефективності форм освітнього процесу було проведено вихідне анкетування, за підсумками якого 90% студентів вважають, що вони розвинули виділені нами підприємницькі компетентності. Усі учасники наголосили, що використання різних форм інтерактивного методу навчання стало найважливішою умовою, що сприятиме досягненню найбільших результатів. До таких форм увійшли: майстер-класи, тренінги, рольові ігри, мозковий штурм, методи кейсів, саморефлексія.

Продуктом нашого проекту стала його успішна реалізація, здійснена командою коледжу, у рамках програми навчання студентів підприємницьким компетентностям, зокрема майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Загалом у ній взяло участь 80 студентів коледжу. Протягом усього освітнього процесу нами здійснювався супровід команди студентів, проводилися консультації щодо розвитку їхнього проекту, а також допомога у виконанні завдань, які пропонуються в рамках цієї програми.

У процесі проходження програми команда показала на практиці володіння підприємницькими компетентностями, які у них були розвинені в проекті, що реалізується. Вони відрізнялися швидкістю та якістю виконання завдань. На завершення програми команди представили свої підприємницькі ідеї, зміст яких повинен був відображати короткий опис ідеї, завдання, розподіл обов'язків (Табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Короткий опис проекту команди коледжу

1.	Як називається ваш проект?	Дизайнерський прорив.
2.	Мета проекту?	Розробка та виготовлення єдиної форми, в якій студенти коледжу зможуть виїжджати на заходи.
3.	Завдання проекту?	а) Розробити дизайн футболок. б) Пошук та домовленості з друкарнями . в) Створення прототипу.
4.	Як розподілилися ролі у Вашій проектній команді?	Генератор ідей, Виконавець Відповідальний

Проект «Дизайнерський прорив» має на увазі створення для коледжу футболок з дизайнерським оформленням, з логотипом і назвою коледжу.

Студенти пройшлися з передбачуваною для випуску дизайнерською оформленою футболкою по групах коледжу та опитали, наскільки ідея подобається та чи має попит. Ідея отримала захоплені відгуки у опитуваних, багато хто підтримав ідею, в тому числі і викладачі коледжу. Тому команда прийшла з ідеєю до директора коледжу з пропозицією закупівлі цієї продукції.

Підсумком переговорів стало успішне замовлення директором коледжу футболок із дизайнерським принтом.

У процесі реалізації проекту студенти показали рівень володіння підприємницькими компетентностями. Вони досягли домовленості з одним із основних покупців продукції, прописали масштабний детальний план проекту, брали участь із ним у фестивалі проектних підприємницьких ідей під назвою «Планування кар'єри та життя».

Загалом для реалізації проекту були задіяні такі ресурси (Табл. 3. 4)

Таблиця 3. 4

Ресурси проекту

№	Ресурси	Зміст
---	---------	-------

1.	Матеріальні	Приміщення. Ноутбук 6 шт. Проектор 1шт. Фліпчарт 1шт. USB-флеш-накопичувач 1 шт. Білий папір А4 500 шт. Кольоровий папір А4 250 шт. Папір для фліпчарту 20 шт. Маркери 20 шт. Клей ПВА 5 шт. Клей-олівець 5 шт. Ножиці 5 шт. Ручки кулькові 40 шт. Колонки для ПК 2 шт. Папка планшет 1 шт.
2.	Людські	Автор проекту (1 чол). Науковий керівник (1 чол). Представник ВП НУБіП УКРАЇНИ Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової (1 чол). Студенти (37 чол).
3.	Інтелектуальні	Особисті організаторські та розумові здібності.
4.	Освітні	Ідеї для розробки програми заходів.

Очікувані результати проекту включають якісні та кількісні підсумки.

Кількісні результати проекту:

- проведено опитування;
- розроблено 6 програм заходів із застосуванням інтерактивних форм роботи та інформаційно-комунікаційних технологій;
- проведено 6 заходів, спрямованих на розвиток підприємницьких компетентностей студентів;
- залучено: ВП НУБіП України Бобровицький коледж економіки і менеджменту ім. О. Майнової;
- задіяно 37 учасників, майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»;
- проведено 4 онлайн-консультації з командою для підтримки розвитку проекту в рамках програми з навчання студентів підприємницьким компетентностям;

- проведено 4 супроводи на заняття програми з навчання студентів підприємницьким компетентностям;
- проведено 2 анкетування (вхідне та вихідне).

Якісні результати проекту:

- підвищення зацікавленості студентів у підприємницькій сфері діяльності;
- вміння формулювати власну бізнес-ідею та її основну мету;
- здатність до ефективної комунікації;
- вміння використовувати інформаційні ресурси, розпізнавати та аналізувати ринкові можливості;
- використання методів проектування у практичному житті;
- вміння пристосовуватися до нових умов;
- вміння створювати унікальний продукт та його продавати;
- проведено оцінку досягнутих результатів проекту за підсумками програми з навчання студентів підприємницьким компетентностям.

Подальший розвиток проекту передбачає:

- розширення цільової аудиторії (включення до проекту інших коледжів);
- розроблення програми заходів для студентів;
- пошук нових партнерів до реалізації проекту.

Висновки до розділу 3

Отже, за результатами спостереження, рефлексій та анкетування учасників можна зробити висновок про те, що освітній проект справді є ефективною технологією розвитку підприємницьких компетентностей студентів, зокрема майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», оскільки:

- понад 85% студентів виявили бажання створити власний бізнес;
- команда коледжу визнала значний вклад заходів, завдяки яким студенти змогли успішно реалізувати бізнес-ідею;
- представником коледжу було високо оцінено динаміку зацікавленості

студентів щодо участі у проєкті;

всі учасники були активними діячами у процесі проведених заходів

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВИСНОВКИ

Формування у студентів необхідного набору професійних компетентностей у майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» є найважливішим завданням, що сприяє розвитку практико- та проектно-орієнтованого мислення талановитих студентів та здійснення фундаментального розуміння всіма студентами системи підприємництва, а також практичні навички підприємницької діяльності. Навчання студентів основам підприємництва сприяє реалізації підприємницької ініціативи серед молоді, розвитку конкурентоспроможної особистості, лідерських якостей, соціальної відповідальності, сприяє професійному самовизначенню студентів.

На жаль, багато сучасних випускників коледжів, не володіють самостійністю та усвідомленістю свого професійного самовизначення, не повністю володіють знаннями та вміннями найбільш ефективного визначення свого подальшого трудового шляху, не володіють достатніми підприємницькими компетентностями, що сприяють становленню конкурентоспроможної особистості, зокрема й майбутніх фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

У зв'язку з цим нами було прийнято рішення створити проєкт з розвитку підприємницьких компетентностей студентів, як домінуючих компетентностей фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» який має змістовну гнучкість, що дозволяє відповідати певному освітньому запиту.

Метою кваліфікаційної роботи була розробка та апробація освітнього проєкту, орієнтованого на розвиток професійних компетентностей майбутніх фахівців у галузі підприємництво, торгівля та біржова діяльність. Для досягнення поставленої мети було виконано низку завдань.

По-перше, вивчення стану проблеми застосування інформаційно-комунікаційних технологій та формування відповідних їм компетентностей показало:

– є запропоновані моделі підготовки викладачів, де багато дослідників у

своїх роботах розглядають процес формування готовності до використання ІКТ у професійній діяльності та компетентності викладачів;

– на даному етапі інформатизації освіти в системі освіти виявлено недостатність відповідної системи підготовки в умовах коледжу та виникла об'єктивна необхідність у створенні та обґрунтуванні моделі формування ІКТ-компетентностей студентів коледжів.

Аналіз характеристик понять компетентності як знання, вміння та навички:

– працювати з цифровими технологіями та інструментами комунікації,

орієнтуватися в базі ІКТ, оцінити інформацію, створювати та керувати інформацією;

– моделювати власну професійну діяльність, проектувати роботу виробничого процесу для збільшення продуктивності праці та роботи колективу,

дозволив конкретизувати проблеми спеціальної інформаційної та комунікаційної підготовки, що потребує змін у педагогічних підходах до навчання.

По-друге, на основі проведеного аналізу науково-інформаційних джерел нами було проведено конкретизацію підприємницьких компетентностей. На основі вивчених пропозицій експертами варіацій необхідних компетентностей підприємця для ведення успішного бізнесу нами було скомпоновано та надало перелік компетентностей, що сприяє розвитку підприємницьких компетентностей студентів.

По-третє, вивчивши вітчизняний та зарубіжний досвід із розробки та реалізації програм, спрямованих на розвиток підприємницьких компетентностей студентів, ми провели аналіз їхньої ефективності. У результаті ми виявили, що описані програми з підприємницької діяльності студентів здійснювалися за допомогою використання інтерактивних форм і методів навчання, таких як проведення ігор (ділових, рольових), тренінгів та семінарів, метод кейсів. На підставі проведеного дослідження ми з'ясували, що використання різноманітних форм і методів інтерактивного навчання дозволяє залучити студентів до

практичної діяльності, що виникає у реальних педагогічних ситуаціях.

По-четверте, нами було розроблено проект, а також дано обґрунтування етапів та форм його реалізації. Проект складається з 4 етапів: діагностичний, коригуючий, розвиваючий, аналітичний.

У ході реалізації проекту запропоновані інтерактивні форми, кожна з яких відповідає принципам закладу освіти та відповідає рівню розвитку цільової аудиторії. Проект також наголошував на принципах соціального проекту, тобто в процесі заходів у студентів формувалися ціннісно-смыслові орієнтири.

По-п'яте, ми апробували розроблений проект за допомогою використання інформаційно-комунікаційних технологій та провели оцінку досягнутих результатів. У процесі апробації ми здійснювали включене спостереження за студентами. Після закінчення кожного заходу ми проводили рефлексію із зворотним зв'язком. На останньому заході в рамках проекту було проведено вихідне анкетування на виявлення відмінностей у порівнянні з початковим етапом володіння переліком підприємницьких компетентностей.

Під час занять, що проводяться в рамках програми з навчання студентів підприємницьким компетентностям, нами фіксувалися успіхи та недоліки у роботі над проектом. За підсумками занять нами проводився аналіз із метою оцінювання ефективності реалізованого проекту.

На підставі проведеної апробації всі учасники тією чи іншою мірою розвинули підприємницькі компетентності, про що свідчить аналіз вхідного та вихідного анкетування. Нами було зібрано рефлексивні описи студентів після кожного заходу, які підтверджують успішну реалізацію проекту. Продуктом проекту стала успішна реалізація проекту, який продовжує свій розвиток та масштабування.

Наша робота дозволяє підтвердити припущення про те, що успішність реалізації проекту формування підприємницьких компетентностей студентів визначається конкретизацією змісту занять зі студентами відповідно до виявлених освітніх запитів та індивідуальних уподобань.

У висновку зазначимо, що представлений у роботі проект також може бути

корисним педагогам та фахівцям, які працюють в установах середньої загальної освіти, які здійснюють формування підприємницьких компетентностей у здобувачів повної середньої освіти.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богоніс О. М. Модель формування економічної компетентності майбутніх молодших спеціалістів готельного та ресторанного сервісу в коледжі.

Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Педагогіка. Соціальна робота. 2017. Вип. 2. С. 29–33.

2. Болюбаш Н. М. Проблема формування професійної компетентності майбутніх економістів засобами мережевих технологій у педагогічній теорії та практиці. *Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Серія: Педагогіка.*

2012. Т. 199, Вип. 187. С. 48–54.

3. Болюбаш Н. М. Формування і розвиток професійних компетенцій майбутніх економістів при вивченні дисципліни «Комп'ютерного циклу».

Теорія і практика управління соціальними системами: філософія, психологія, педагогіка, соціологія. 2010. № 2. С. 81–87.

4. Боярчук Н. Модель формування професійної компетентності майбутніх економістів. *Педагогічні науки.* 2013. № 1. С. 85–95.

5. Верескля М. Р. Теоретичні та практичні аспекти формування професійної компетентності майбутніх фахівців з менеджменту економічної безпеки. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія: психологічна.* 2017. № 1. С. 80–87.

6. Вітер С. Вимоги до майбутніх фахівців економічного профілю та якості їх професійної підготовки в умовах сьогодення. *Молодь і ринок.* 2012. № 4. С. 149–153.

7. Вознюк О. В. Компетентність фахівця у світлі системно-фрактального підходу. *Професійна педагогічна освіта: компетентнісний підхід: монографія* / за ред. О. А. Дубасенюк. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. С. 371–386.

8. Герлянд Т. М. Компетентнісний підхід у підготовці майбутніх кваліфікованих робітників: проблеми та перспективи реалізації за сучасних умов. *Наукові записки. Серія: Педагогіка.* 2011. № 3. С. 129–133.

9. Гетало В. П. Проблеми модернізації навчального процесу в

економічних вищих навчальних закладах з урахуванням потреб малого бізнесу.

Педагогіка і психологія. 2011. № 3. С. 49–50.

10. Головань М. С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду. *Вища освіта України*. 2008. № 3. С. 23–30.

11. Головань М. Формування професійної компетентності майбутніх фахівців фінансового профілю в умовах європейської кредитно-трансферної системи. *Нова педагогічна думка*. 2012. № 1. С. 139–143.

12. Горкуненко П. Формування професійної компетентності викладача педагогічного вищого навчального закладу I–II рівнів акредитації в контексті загальноєвропейської інтеграції. *Нова педагогічна думка*. 2010. № 1. С. 15–21.

13. Горобець С. М. Формування професійної компетентності студентів економічних спеціальностей з використанням комп'ютерно орієнтованих технологій навчання: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Житомир, 2012. 23 с.

14. Гуревич Р. С. Теорія і практика навчання у професійно-технічних навчальних закладах: монографія. Вінниця: ДОВ «Вінниця», 2008. 410 с.

15. Демура І. В. Формування професійної компетентності студентів економічних спеціальностей у процесі фахової підготовки: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2010. 20 с.

16. Державна цільова соціальна програма «Молодь України» на 2021-2025 роки. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/579-2021-%D0%BF#n11>

17. Дябкова Л. М. Індивідуальний підхід у формуванні професійної компетентності майбутніх економістів: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2006. 20 с.

18. Єрмакова І. П.. Життєва компетентність особистості: від теорії до практики: наук.-метод. посіб. . Запоріжжя: ЦентрІОН, 2005. 649 с.

19. Житник Н. В. Організаційно-педагогічні умови підготовки бакалаврів економіки у коледжі II рівня акредитації: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Кривий Ріг, 2002. 23 с.

20. Закон України Про основні засади молодіжної політики. Відомості Верховної Ради України, 2021, № 28, ст. 233.

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-20#Text>

21. Кадемія М. Ю. Інформаційно-комунікаційні технології навчання: термінологічний словник. Львів: СПОЛОМ, 2009. 260 с.

22. Карпюк І. Ю. Вивчення проблеми формування професійної компетенції майбутніх спеціалістів у сучасній освіті. *Вісник НТУУ «КПІ». Серія: Філософія. Психологія. Педагогіка.* 2010. Вип. 1. С. 172–176.

23. Козловська І. М., Собко Я. М., Стечкевич О. О. та ін. Формування професійної компетентності майбутніх фахівців на основі інтегративного підходу: метод. реком. Львів: Сполом, 2012. 64 с.

24. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи. *Бібліотека з освітньої політики / за ред. О. В. Овчарук.* Київ: К.ІС., 2004. 112 с.

25. Крижанівська В. П. Особливості застосування особистісно зорієнтованих технологій навчання в підготовці майбутніх економістів у коледжах: дис. ... канд. пед. наук. Вінниця, 2009. 275 с.

26. Кулішов В. В. Підготовка майбутніх економістів європейського рівня. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ.* 2010. № 4. С. 118–119.

27. Курок О. О. Формування професійної компетентності майбутніх економістів. *Молодий вчений.* 2017. № 3. С. 776–779.

28. Лазарєв О. В. Професійна підготовка майбутніх фахівців аграрного профілю на засадах компетентнісного підходу. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології.* 2014. № 1. С. 209–218.

29. Лисак О. Б. Формування компетентностей майбутнього фахівця-економіста. *Соціум. Наука. Культура: матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Київ, 24–26 січ. 2012 р.).* <http://intkonf.org/lisak-ob-formuvannya-kompetentnostey-maybutnogo-fahivtsya-ekonomista/>

30. Люльчак С. Ю. Компетентнісний підхід до підготовки кваліфікованих робітників у ПТНЗ. *Інформаційно-комунікаційні технології в сучасній освіті: досвід, проблеми, перспективи: матеріали ІІ Міжнар. наук.-практ. конф.: в 2 ч. (Львів, 12–14 лист. 2012 р.).* Львів: ЛДУ БЖД, 2012. С. 208–211.

31. Макеимова Л. П. Організаційно-педагогічні засади забезпечення якості професійної підготовки майбутніх економістів заходами інформаційно-комунікаційних технологій. дис. ... канд. пед. наук. Кременчук, 2015. 296 с.

32. Манжос Е. О. Формування професійно-комунікативної компетентності майбутнього фахівця аграрної галузі. *Педагогічні науки*. 2016. Вип. LXXI, Т. I. С. 127–130.

33. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 400 с.

34. Момот Л. Діяльнісний компонент змісту освіти. *Освіта і управління*. 2004. № 2. С. 88–92.

35. Мороз В. Д. Проблеми підготовки молодших спеціалістів в Україні і Болонський процес. *Проблеми інженерно-педагогічної освіти*. 2001. Вип. 8. С. 12–19.

36. Нагаєв В. М., Шоев Н. Н. Концептуальні засади управління навчально-творчою діяльністю студентів. *Дмитренко Т. О., Ярецько К. В., Нагаєв В. М. та ін. Основи сучасної педагогіки: монографія*. Херсон: ПП «Вицемірський В. С.», 2016. С. 97–158.

37. Наконечна О. В. Робота наставника студентської групи у контексті формування професійної компетентності майбутніх фахівців. *Перспективні наукові дослідження – 2013: матеріали Міждунар. науч.-практ. Інтернет-конф. (Софія, 15–22 февр. 2013 р.)*. http://www.rusnauka.com/6_PNI_2013/Pedagogica/3_129585.doc.htm (дата звернення: 19. 11. 2023 р.).

38. Носач І. В. Навчально-методичний комплекс курсу інтегративних фахових дисциплін з економіки. Кременчук: АТК «Авіаосвіта», 2008. 128 с.

39. Овчарук О. В. Розвиток компетентнісного підходу: стратегічні орієнтири міжнародної спільноти. *Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: Бібліотека з освітньої політики / за ред. О. В. Овчарук*. Київ: К.І.С., 2004. С. 6–15.

40. Паньківч М. Моделювання ієрархічних систем. Львів: МЕТА, 1992. 114 с.

41. Пахотіна Н. К. Формування інформаційно-комунікаційної компетентності майбутніх фахівців з аграрних спеціальностей: дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2008. 268 с.

42. Петренко Н. П. Шляхи формування професійних компетенцій у студентів технікуму. *Соціум. Наука. Культура*: матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Київ, 24–26 січ. 2012 р.) <http://intkonf.org/petrenko-pr-shlyahi-reformuvannya-profesiynih-kompetentsiy-u-studentiv-tehnikumu/> (дата звернення: 20.11.2018).

43. Пехота О. М., Кіктенко А. З., Любарська О. М. та ін. Освітні технології: навч.-метод. посіб. / за ред. О. М. Пехоти. Київ: А.С.К., 2004. 256 с.

44. Підласий А. І. Оптимізація навчально-виховного процесу: педагогічні інновації. *Освіта і управління*. 1999. Т. 3, № 4. С. 59–68.

45. Погоріла Н. І. Педагогічні умови формування професійної компетентності майбутніх агротехніків у аграрних коледжах: автореф. ... канд. пед. наук. Глухів, 2018. 19 с.

46. Проект Концепції розвитку освіти до 2025 року. <https://osvita.ua/news/43501/>

47. Саблук О. О. Сутність підприємницької діяльності. *Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення*: матеріали Міжнар. наук. інтернет-конф. (Тернопіль, 5 лютого 2019 р.). Тернопіль, 2019. Вип. 35. С. 82–84.

48. Стандарт вищої освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємство, торгівля та біржова діяльність». <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/21/076-pidpriemn-torg.birzh-diyaln-bakalavr-1.pdf>

49. Стеблюк С. В., Староста В. І. Педагогічні умови економічної підготовки майбутніх фахівців сфери кооперації у коледжі: монографія. Ужгород: Говерла, 2017. 168 с.

50. Сучасні освітні технології у професійній підготовці фахівців аграрного

профілю: монографія / за ред. О. М. Джеджули, О. В. Солоної, Р. В. Будяк.
Вінниця: [б. в.], 2015. 214 с.

51. Шевчук О. Б. Система економічних ситуаційних завдань як засіб формування професійних компетенцій майбутніх фахівців фінансово-економічного профілю. *Науковий вісник Донбасу*. 2013. № 4. С. 1–22.

http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvd_2013_4_49/

52. Boyatzis R. E. *The competent manager: a model for effective performance*. New York: John Wiley & Sons, 1982. 328 p.

53. Darwin, Charles (1837). *Notebook B: (Transmutation of species)*. Darwin Online. CUL-DAR (2) Archived from the original on 8 February 2009. Retrieved 20 December 2008.

54. Education for Mobility. *WEEO Committee on Education and Training IDEAS*. 2006. No. 13. 104 p.

55. Haddadj S., Besson D. Introduction à la gestion des competences. *Revue française de gestion*. 2000. Janvier-février / P. 82–83.

56. Havrutenko L. The place and role of the special course «Business Planning» in the training of economic students. *Problemy nowoczesnej edukacji. Co teraz i co pyuniey*. Czestochowa: Wydawnictwo WSL, 2014. T. IV. S. 121–126.

57. Hnatek M. Entrepreneurial Thinking як Key Factor of Family Business Success. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2015. Vol. 181. P. 342–348.

58. Hutmacher W. Key competencies for Europe. Report of the Symposium (Berne, Switzerland 27–30 March, 1996). Strasburg: CDCC, 1997. 173 p.: https://archive.org/details/ERIC_ED407717 (last accessed: 19.10.2023).

59. Kirby D. A. *Entrepreneurship*. New York: McGraw-Hill Education, 2003. 333 p.

60. Phillippe K. A., Sullivan L. C. *National Profile of Community Colleges: Trends & Statistics*. 4th ed. Washington: Community College Press, 2005. 190 p.

61. Recommendation of European Parliament and of Council of 23 April 2017 on establishment of European Qualifications Framework для життєвого тривалого навчання / European Parliament and the Council. – 2017. – 111 p. –

URL: https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/council-eu_en (access date: 23.09.2023)

62. Schroder T. H., Raspe H. Der ärztliche Beruf vor alten und neuen Herausforderungen («new medical professionalism»). *Schleswig-Holsteinisches Arzteblatt*. 2006. No. 8. S. 32–35.

63. Mansfield R.S., McClelland D.C., Spencer L.M., Santiago J. (1987), The identification and assessment of competencies and other personal characteristics of entrepreneurs in developing countries, Final Report: Project No. 936-5314, Entrepreneurship and Small Enterprise Development, Contract No. D AN-5314-C-

OO- 3065-00. Washington, DC: United States Agency for International Development; Boston: McBer.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України