Міністерство освіти і науки України
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

САБЛУК ОЛЬГА ОЛЕКСАНДРІВНА

УДК 378.018.8:347.71-051(043.3)

ДИСЕРТАЦІЯ

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ АГЕНТІВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОЕКОНОМІЧНИХ КОЛЕДЖАХ

13.00.04 – теорія та методика професійної освіти

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата педагогічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ О. О. Саблук

Науковий керівник: Безлюдний Олександр Іванович, доктор педагогічних наук, професор

Умань – 2019

АНОТАЦІЯ

Саблук О. О. Формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата педагогічних наук за спеціальністю 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти». – Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань, 2019.

У дисертації вперше обґрунтовано педагогічні умови формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах (системна і постійна мотивація грунтовного оволодіння майбутніми фахівцями ціннісним ставленням до комерційної діяльності, оновлення змісту фахових дисциплін квазіпрофесійними завданнями для набуття системи професійних знань та компетентностей, включення студентів у професійну діяльність для формування професійних умінь через упровадження інноваційних форм і активних методів).

Розроблено модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічному коледжі, яка охоплює такі блоки: методологічно-цільовий (мета, завдання, підходи, принципи), змістово-технологічний (етапи, зміст, форми, методи), результативно-оцінний (методичний інструментарій, критерії, показники, рівні, результат).

Уточнено критерії сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах та їх показники: мотиваційно-ціннісний (наявність відповідних мотивів, потреб, розуміння значущості комерційної діяльності для самого себе і суспільства; професійні очікування від комерційної діяльності; позиція по відношенню до самого себе (визнання себе комерсантом), прагнення до саморозвитку та самовдосконалення як майбутнього професіонала тощо; систему цінностей, ціннісних орієнтирів (відповідальність перед споживачами і партнерами, почуття обов’язку, патріотизм) на основі яких формується здатність до комерційної діяльності);

когнітивно-компетентнісний (різноманітні професійні знання (повнота, глибина, міцність, систематизованість); самостійне вирішення професійних завдань і творче використання досвіду інших; сформованість складників професійної компетентності (спеціальної, навчально-пізнавальної, інформатичної, технологічної, комунікативної, особистісної)); особистісно-діяльнісний (сформованість загальнопрофесійних умінь (визначати стратегічні цілі діяльності та організовувати їх реалізацію; аналізувати ефективність професійної діяльності тощо), спеціальних (використовувати знання механізмів пізнавальних процесів у комерційній діяльності; застосовувати навички ділового спілкування; знаходити оптимальні стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях тощо) та особистісні якості (працьовитість, організованість, наполегливість, рішучість, сміливість, комунікабельність, внутрішня свобода і почуття власної гідності, самодисципліна, самостійність, відповідальність, цілеспрямованість, енергійність і наполегливість, старанність, витримка, здатність і готовність до ризику тощо).

На основі визначених критеріїв та показників схарактеризовано рівні сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах: високий, середній та низький.

На основі аналізу термінологічного апарату дослідження, а саме: «компетентність», «професійна компетентність», «комерційна діяльність», «агент комерційної діяльності», «підприємець» уточнено сутність ключових понять: «професійна компетентність майбутніх агентів комерційної діяльності» (інтегральна сукупність ділових і особистісних якостей фахівця, що володіє знаннями, вміннями, досвідом, достатніми для продуктивного виконання професійних функцій відповідно до прийнятих в суспільстві нормативів комерційної діяльності, конкурентоспроможного, що має сформоване мотиваційно-ціннісне ставлення до обраної професії, особистісний адаптований до соціуму тип професійної поведінки, готовність до професійної співпраці; вміє грамотно створювати свій позитивний професійний імідж і здатний до самовдосконалення), «формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах» (процес, який

спрямований на інтеграцію різних структур особистості, що утворюють складні констеляції, синергетичний ефект яких забезпечує мобілізацію ресурсів особистості й актуалізацію її зовнішньої і внутрішньої активності, що дозволяють усвідомити свої можливості, потреби, інтереси, здібності та особистісно-культурні смисли комерційної діяльності).

Удосконалено форми та методи професійної підготовки майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

Подальшого розвитку набули інтеграційні процеси формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах шляхом поєднання аудиторної та позааудиторної роботи.

Здійснено діагностику сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах, яка засвідчила низький рівень психологічної та соціальної зрілості студентів, а також базової загальнокультурної підготовки; обмеженість професійних і життєвих домагань, що виражається в їх неготовності до добровільного виконання зобов’язань, як особистих, так і заснованих на вимогах колективу; слабкою особистою відповідальністю за результати своєї діяльності і поведінки, низьким рівнем сформованості мотивів вибору професії, відповідно й ставлення до її отримання. Отримані дані свідчать про те, що студенти агроекономічного коледжу відчувають необхідність в практико-орієнтованих знаннях основ комерційної діяльності, що дозволять їм адаптуватися до майбутньої професії і мати чітке уявлення про свої обов’язки в обраній сфері діяльності.

Проведено констатувальний експеримент, результати якого засвідчили переважання низького рівня сформованості професійної компетентності та відсутність різниці між рівнями сформованості критеріїв професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності. Причинами цього є: неготовність студентів до набуття системи соціокультурних цінностей, зокрема до цінностей майбутньої спеціальності, недостатня практико-орієнтованість професійних знань, умінь, навичок, якостей агента комерційної діяльності,

негативний вплив соціального середовища, яке стимулює до швидкого розв'язання всіх ситуацій, що вимагають витримки, терпимості, довготерпіння.

Низький рівень сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності передбачалося підвищити за рахунок виявлення та впровадження необхідних педагогічних умов.

Реалізація першої педагогічної умови здійснювалася через упровадження спецсемінару «Професійна діяльність комерсанта», інноваційних форм (лекційно-практична, індивідуальна та самостійна робота, індивідуальне портфоліо, індивідуальні програми, творчі роботи студентів з особистісного і професійного самовдосконалення), активних методів (проектні завдання «Поняття імідж і індивідуальний стиль – різні, але чи існують одне без іншого?»; «Роль одягу як складової формування образу комерсанта», «Етапи створення гармонійного іміджу комерсанта», груповий проект «Безкорисна ініціатива комерсанта», метод мозкового штурму, заняття в ігровій формі, ситуаційне навчання).

Друга педагогічна умова реалізовувалася на основі оновлення дисциплін відповідними темами («Комерційна діяльність» та «Підприємницька діяльність» – загальна тема «Становлення і розвиток підприємництва в Україні»; «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність» та «Комерційне товарознавство» – «Суб'єкти комерційної діяльності та її види», «Цілепокладання», «Управлінські рішення»; «Психологія» (вибіркова дисципліна) та «Ринкові дослідження» – «Психологія продажів», «Увага», «Мотивація»; «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність» та «Комунікаційна діяльність» – «Культура підприємця», «Ділове спілкування», «Міжособистісне спілкування» тощо). Застосовано: інноваційні форми (лекції-бесіди, лекції-конференції, ток-шоу, круглі столи, підготовку есе), активні методи (діалог, ситуації пошуку нових життєвих смислів, стратегій поведінки, ситуації створення програми саморозвитку і самовдосконалення, накопичення первинного досвіду, вирішення конфліктних ситуацій, оцінок, подій, індивідуально-творчі завдання, ділові ігри

«Твоя ідеальна роль у команді», «Катастрофа», «Відкрий свою справу», «Цілепокладання», професійна ситуація «Домашній лікар», проблемний метод «Толерантна особистість у спілкуванні і професії», проект «Як вплинуть мої особистісні якості на становлення мене як професіонала?», вправи «Машина часу», «Тайм-менеджмент», «Мої головні стресори», «Складання реклами»).

Для реалізації третьої педагогічної умови використано інноваційні форми позааудиторної роботи: Дні і тижні фахівця, професійні декади відділень, зустрічі з практичними працівниками і роботодавцями; професійні клуби, «Ярмарки знань», психологічні тренінги, перегляд відеофільму; використано активні методи (особистісно-розвивальні ситуації, створення електронного портфеля, ділові ігри «Економічні дебати», «Тридцять три нещастя в побудові професійної кар'єри», проекти «Консультант у торговому залі», «Аналіз ринку вакансій по місту Гайсин», «Побудова професійної кар'єри», виробничі завдання і ситуації).

Ефективність педагогічних умов доведено результатами формувального експерименту: сформованість професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за усіма критеріями у студентів ЕГ знаходить на високому рівні, КГ – середньому, виявлено зміну рівнів сформованості професійної компетентності студентів КГ із низького на середній, у ЕГ із низького на високий. Результати дослідження свідчать про динамічні позитивні зміни показників сформованість професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності експериментальних груп під впливом запропонованих нововведень.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у розробці та впровадженні у освітній процес агроекономічних коледжів: методики діагностування рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності, авторських навчальних програм, спрямованих на формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності та реалізацію навчально-методичного забезпечення:

оновлення змісту дисциплін «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність», «Комерційне товарознавство», «Ринкові дослідження», «Комунікаційна діяльність»; активізації практичної спрямованості аудиторної та позааудиторної роботи майбутніх агентів комерційної діяльності для отримання професійних знань, умінь і навичок, накопичення та передачі професійного досвіду.

Матеріали дослідження можуть бути використані у освітньому процесі агроекономічних коледжів при викладанні фахових дисциплін, спецсемінарів для підготовки майбутніх агентів комерційної діяльності; у процесі подальшого розвитку стратегій формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

Ключові слова: підготовка, агенти, майбутні фахівці, агенти комерційної діяльності, майбутні агенти комерційної діяльності, агроекономічний коледж, професійна компетентність, формування професійної компетентності.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1. Саблук О. О. Вимоги до майбутніх агентів комерційної діяльності в аспекті професійної діяльності. *Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету.* Умань, 2017. Вип. 1. С. 330–340.
2. Саблук О. Підготовка майбутніх агентів комерційної діяльності засобами інформаційних технологій. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми.* Київ – Вінниця: Планер, 2018. Вип. 51. С. 123–127.
3. Саблук О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. Миколаїв: МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2018. № 1(10). С. 74–79.
4. Саблук О. О. Модель формування професійної компетентності майбутніх

агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Педагогічні науки.* Миколаїв, 2018. № 4(63). С. 132–137.

5. Саблук О. О. Ієрархія понять «компетентність» та «професійна компетентність» у сучасних дослідженнях. *Балканско научно обозрение.* 2018. № 1. С. 9–14.
6. Саблук О. О. Когнітивно-компетентнісний критерій сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. Суми: Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2018. № 10(84). С. 156–167.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

7. Саблук О. О. Комерційна діяльність як складова підприємництва. *Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі:* збірник тез доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 1 грудня 2018 р.): у 6 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2018. Ч. 1. С. 49–50.
8. 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.
9. Саблук О. О. Мотиваційно-ціннісне ставлення студентів-економістів до комерційної діяльності. *Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів:* матеріали IV Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Кривий Ріг, 21 січня 2019 р.). Кривий Ріг: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2019. С. 199–201.
10. Саблук О. О. Інноваційні форми та активні методи формування професійних умінь у майбутніх агентів комерційної діяльності. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права:* матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 26 січня 2019 р.): у 7 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 4. С. 22–23.

ABSTRACT

O. Sabluk Formation of professional competence of future agents of commercial activity in agroeconomic colleges – Qualification scientific work on the rights of the manuscript.

Dissertation for the degree of a candidate of pedagogical sciences, specialty 13.00.04 “Theory and methodology of vocational education”. – Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna, Uman, 2019.

In the dissertation the pedagogical conditions for the formation of professional competence of future agents of commercial activity in agroeconomic colleges were grounded for the first time (systematic and constant motivation of thorough mastery by prospective specialists of value attitude to commercial activity, updating of the content of professional disciplines by quasi-professional tasks for gaining a system of professional knowledge and competencies, inclusion of students in professional activity for the formation of professional skills through the introduction of innovative forms and active methods).

The model of formation of the professional competence of future agents of commercial activity in the agroeconomic college, which covers the following blocks: methodological and target (purpose, tasks, approaches, principles), content-technological (stages, content, forms, methods), productive-evaluative (methodical toolkit , criteria, indicators, levels, result).

The criteria for the formation of professional competence of future agents of commercial activity in agroeconomic colleges and their indicators are specified: motivational-value (availability of appropriate motives, needs, understanding of the significance of commercial activity for themselves and society, professional expectations from commercial activity, a position towards oneself (recognition of oneself as a merchant), the desire for self-development and self-improvement as a future professional, etc. values, value orientations (responsibility to consumers and partners, sense of duty, patriotism) on the basis of which the ability to commercialize); cognitive competence (various professional knowledge (completeness, depth, strength,

systematisation); independent solution of professional tasks and the creative use of the experience of others; awareness of their capabilities in the professional and personal spheres, the formation of components of professional competence (special, educational, cognitive, informatics, technological, communicative, personal)); personal-activity (formation of general professional skills (to determine the strategic goals of the activity and to organize their implementation, to analyze the effectiveness of the activities carried out, etc.), special (use knowledge of the mechanisms of cognitive processes in commercial activity, apply business communication skills in business, find optimal behavior strategies in conflict situations etc.) and personal qualities (diligence, organization, persistence, determination, courage, fastness, communicability, inner freedom and self-esteem, self-discipline, independence, responsibility, purposefulness, vigor and perseverance, diligence, endurance, ability and willingness to risk, etc.).

Based on certain criteria and indicators, the levels of the formation of professional competence of future agents of commercial activity in agroeconomic colleges are characterized: high, medium and low.

On the basis of the analysis of the terminological apparatus of the study, namely: “competence”, “professional competence”, “commercial activity”, “agent of commercial activity”, “entrepreneur”, the essence of key concepts is defined: “professional competence of the future agent of commercial activity” (integral totality business and personal qualities of a specialist possessing knowledge, skills, experience sufficient for productive performance of professional functions in accordance with the standards of commercial activity adopted in society, a competitor capable of having a motivated and valuable attitude towards the chosen profession, a personality adapted to the society type of professional behavior, readiness for professional cooperation, able to correctly create his positive professional image and capable of self-improvement), “the formation of professional competence of future agents of commercial activity in agroeconomic colleges”.

The forms and methods of professional training of future agents of commercial activity in agroeconomic colleges are improved;

The integration processes of forming the professional competence of future agents of commercial activity in agroeconomic colleges have been further developed through a combination of classroom and non-auditing work.

Diagnostics of the formation of professional competence of future agents of commercial activity in agroeconomic colleges, which showed a low level of psychological and social maturity of students, as well as basic general cultural training; the limited professional and life claims, which is expressed in their unwillingness to voluntary fulfillment of obligations, both personal and based on the requirements of the team; weak personal responsibility for the results of their activities and behavior, the low level of formation of the motives of the choice of profession, and, accordingly, attitude to its receipt. The obtained data testify that students of agroeconomic college feel the need for a practical knowledge-based basis of commercial activity that will allow them to adapt to the future profession and have a clear idea of their responsibilities in the chosen field of activity.

A confirmatory experiment was conducted, the results of which showed the predominance of low level of the formation of professional competence, and there is no difference between the levels of formation of criteria of professional competence of future agents of commercial activity. The reasons for this are: the students' unpreparedness to acquire a system of socio-cultural values, in particular to the values of the future specialty, lack of practical orientation of professional knowledge, skills, skills of the agent of commercial activity, negative impact of the social environment, which calls for the rapid resolution of all situations that require exclusion, tolerance, longsuffering.

The low level of professional competence of future agents of commercial activity was supposed to be increased by identifying and implementing the necessary pedagogical conditions.

Implementation of the first pedagogical condition was carried out through the introduction of a special seminar “Professional activity of the merchant”, innovative forms (lectures, practical, individual and independent work, individual portfolio,

individual programs, creative work of students on personal and professional self-improvement), active methods (project objectives “concept image and individual style – different, but are there one without the other?”, “the role of clothing as a component of shaping the image of the merchant”, “stages of creating a harmonious image of the merchant and "group project" useless initiative merchant” method of brainstorming sessions in the form of games, case studies).

The second pedagogical condition was realized on the basis of updating of disciplines with corresponding themes (“Commercial activity” and “Entrepreneurship” – the general theme “Formation and development of entrepreneurship in Ukraine”, “Commercial activity”, “Entrepreneurship” and “Commercial goods” – “Business entities and their types”, “Targeting”, “Management decisions”; “Psychology” (selective discipline) and “Market research” – “Psychology of sales”, “Attention”, “Motivation”; “Commercial activity”, “Business activity” and “Communication activity” – “Culture of the entrepreneur”, “Business communication”, “Interpersonal communication” etc.). Applied: innovative forms (lectures, conversations, lectures, conferences, talk shows, round tables, essay preparation); active methods (dialogue, situations of finding new life meanings, behavior strategies, situations of developing self-development program and self-improvement tests, accumulation of initial experience, solving conflict situations, assessments, events, individual and creative tasks, business games “Your ideal role in a team”, “Catastrophe”, “Open your case”, “Goal setting”, professional situation “Home doctor”, problem method “Tolerant person in communication and profession”, project “How will my personal qualities affect my becoming a professional?”, Exercises “Time machine”, “Time management”, “My main stressors”, “Ad Formation”).

For the implementation of the third pedagogical condition, extra-curricular work is used for non-auditing work: days and weeks of a specialist, professional decades of departments, meetings with practitioners and employers; professional clubs, “Knowledge fairs”, psychological trainings, video viewing; active methods used (personal development situations, creation of an electronic portfolio, business games

“Economic debates”, “Thirty-three misfortunes in building a professional career” projects “Consultant in the trading floor”, “Analysis of the vacancy market in the city of Haysin”, “Construction professional career”, production tasks and situations).

Effectiveness of pedagogical conditions is proved by the results of the forming experiment: the formation of professional competence of future agents of commercial activity according to all criteria of the students of the EG is at a high level, the KG – the average, the change in the level of formation of the professional competence of students of KG from low to medium, in the EG from low to high. The results of the study indicate a dynamic positive changes in the indicators of the formation of professional competence of future agents of commercial activity of experimental groups under the influence of the proposed innovations.

The practical significance of the research results obtained is the development and implementation of the educational process of agroeconomic colleges: methods for diagnosing the levels of the formation of professional competence of future agents of commercial activity; the development of author’s training programs aimed at the formation of professional competence of future agents of commercial activity and the implementation of teaching and methodological support: updating the content of disciplines “Commercial Activity”, “Entrepreneurship”, “Commercial Goods”, “Market Research”, “Communication Activities”, activation practical orientation of auditor and non-auditing work of future business agents for obtaining professional knowledge, skills and abilities, accumulation and professional experience.

Materials of research can be used in the educational process of agroeconomic colleges in the teaching of professional disciplines, special seminars for the preparation of future agents of commercial activity; in the process of further development of strategies for the formation of professional competence of future agents of commercial activity in agroeconomic colleges.

Key words: training, agents, future specialists, agents of commercial activity, future agents of commercial activity, agroeconomic college, professional competence, formation of professional competence.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1. Саблук О. О. Вимоги до майбутніх агентів комерційної діяльності в аспекті професійної діяльності. *Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету*. Умань, 2017. Вип. 1. С. 330–340.
2. Саблук О. Підготовка майбутніх агентів комерційної діяльності засобами інформаційних технологій. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми*. Київ – Вінниця: Планер, 2018. Вип. 51. С. 123–127.
3. Саблук О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. Миколаїв: МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2018. № 1(10). С. 74–79.
4. Саблук О. О. Модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Педагогічні науки.* Миколаїв, 2018. № 4(63). С. 132–137.
5. Саблук О. О. Ієрархія понять «компетентність» та «професійна компетентність» у сучасних дослідженнях. *Балканско научно обозрение.* 2018. № 1. С. 9–14.
6. Саблук О. О. Когнітивно-компетентнісний критерій сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. Суми: Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2018. № 10(84). С. 156–167.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

7. Саблук О. О. Комерційна діяльність як складова підприємництва. *Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі:* збірник тез доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 1 грудня 2018 р.): у 6 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2018. Ч. 1. С. 49–50.

8. 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.
9. Саблук О. О. Мотиваційно-ціннісне ставлення студентів-економістів до комерційної діяльності. *Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів:* матеріали IV Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Кривий Ріг, 21 січня 2019 р.). Кривий Ріг: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2019. С. 199–201.
10. Саблук О. О. Інноваційні форми та активні методи формування професійних умінь у майбутніх агентів комерційної діяльності. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права:* матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 26 січня 2019 р.): у 7 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 4. С. 22–23.

ЗМІСТ

ВСТУП ……. 17
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ АГЕНТІВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОЕКОНОМІЧНИХ КОЛЕДЖАХ …… 24
1.1. Стан проблеми формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах …… 24
1.2. Сутність та змістова характеристика ключових понять дослідження …….. 43
1.3. Вимоги до майбутнього агента комерційної діяльності в аспекті професійної діяльності …….. 65
Висновки до першого розділу ……... 83
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ АГЕНТІВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОЕКОНОМІЧНИХ КОЛЕДЖАХ …… 87
2.1. Аналіз стану формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах …… 87
2.2. Критерії, показники та рівні сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах …….. 99
2.3. Організація та проведення констатувального експерименту ……. 125
Висновки до другого розділу …… 153
РОЗДІЛ 3. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ АГЕНТІВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОЕКОНОМІЧНИХ КОЛЕДЖАХ ……. 156
3.1. Модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах …….. 156
3.2. Обґрунтування та реалізація педагогічних умов формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах …….. 172
3.3. Узагальнення результатів дослідно-експериментальної роботи ……... 200
Висновки до третього розділу ……... 227
ВИСНОВКИ …… 231
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ …….. 237
ДОДАТКИ ……... 271

ВСТУП

Актуальність теми. Зміни, що відбуваються в економіці країни, входження України до загальноєвропейського і світового освітнього простору вимагають інновацій в освітній політиці. Важливим концептуальним положенням оновлення змісту освіти є компетентнісний підхід, мета якого – забезпечення якості підготовки фахівців.

Стратегічний національний пріоритет підготовки кваліфікованих фахівців на основі компетентнісного підходу відображено в «Білій книзі національної освіти в Україні» (2010), Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій» (2011), Стратегії розвитку державної молодіжної політики на період до 2020 року (2012), Національній стратегії розвитку освіти України на період до 2021 року (2013), «Концепції розвитку освіти України на період 2015–2025 років» (2014), Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» (2015), Європейських стандартах і рекомендаціях для гарантії якості вищої освіти (ESG) (2015), Державній цільовій соціальній програмі «Молодь України» на 2016–2020 роки (2016), Законах України «Про професійний розвиток працівників» (2012), «Про вищу освіту» (2014), «Про освіту» (2017) та інших нормативно-правових документах.

Орієнтація на компетентністний підхід чітко визначена у працях українських Н. Бібік [16], О. Богоніс [18], Н. Болюбаш [21], Т. Герлянд [50], В. Гетало [52], М Головань [53], П. Горкуненко [56], І. Демура [71], І. Доброскок [77], М. Кадемія [104], О. Кошук [130], Т. Лаврухіна [145], О. Лазарєв [147], С. Левківська [151], Л. Лісовська [153], С. Люльчак [160], О. Овчарук [195], Л. Омельченко [197], О. Паржницький [208], В. Петрук [219], О. Пометун [229], І. Родигіна [251], І. Стаднійчук [278], С. Трубачева [291], В. Федина [295], М. Чаплак [310], В. Ягупов [325] та зарубіжних А. Ахмадалієв [9], Н. Веселовська [37], Е. Зеєр [92], І. Зимня [94], А. Ківа [109], В. Козирєв [121], О. Лєбедєв [150], А. Нікітіна [187], Л. Паніна [204], О. Патрова [210], Дж. Равен [244], Г. Селевко [268], Ю. Татур [288], А. Хуторський [308], R. Boyatzis [328], G. Cheetham [329], J. Coolahan [330], N. Gangani [336], S. Haddadj [338], H. Halash

[340], W. Hutmacher [342], O. Nordhaund [345], R. White [352], J. Winterton [353] науковців. Дослідники одностайні в думці, що компетентнісний підхід полягає в підготовці високоосвічених фахівців, конкурентоспроможних у своїй професійній сфері.

Проблеми створення єдиного інформаційного простору України, євроінтеграція країни вплинули на реструктуризацію ринку праці і поставили як одне з першочергових завдань перед системою освіти – завдання підготовки фахівців до професійної діяльності в умовах трансформаційних змін.

Зростаючі вимоги до якості підготовки фахівців зумовлені низкою причин. По-перше, створення і впровадження сучасних технологій, зокрема інформаційних, в різні сфери діяльності вимагають від фахівця додаткових знань, умінь і навичок. По-друге, виникнення суміжних галузей в освіті призводить до необхідності підготовки фахівця широкого профілю, з великим кругозором і умінням вирішувати складні комплексні завдання.

Перехід до ринкової економіки змінив попит на фахівців традиційного профілю, які готувалися закладами освіти зокрема, менеджерів, маркетологів, аудиторів тощо. У штатних розкладах комерційних структур з’явилися посади менеджерів з продажу, менеджерів із закупівлі товарів, менеджерів зі збуту, менеджерів з реклами тощо. У той же час нові ринкові умови торгової діяльності потребували підготовки універсального типу комерційного працівника – ініціативного, підприємливого.

Сучасні українські та зарубіжні вчені зробили суттєвий внесок в розкриття такого феномена, як підприємництво, комерційна діяльність й підготовки майбутніх фахівців до цих видів діяльності (А. Агеєв [2], О. Ажимова [3], Г. Васильєв [32], Б. Воробйов [44], Ф. Газизулін [47], Ю. Гуняков [66], Л. Дашков [69], О. Загіка [85], І. Кирцнер [111], Дж. Келлі [108], С. Когутенко [114], С. Кожушко [115; 116], М. Коростелін [126; 125; 127], Р. Коуз [129], Т. Крамаренко [132; 133], О. Куклін [137], В. Лаптєв [149], Є. Максимов [161], Г. Матукова [166], Н. Молоткова [172; 173], Л. Осинова [200], Ф. Панкратов [205], Ф. Половцева [226; 227], О. Попова [231], В. Правдюк [234], О. Радько [247], Т. Фурман [301], І. Харченко [304], Т. Хащенко [305], Т. Хопкинс [306],

О. Шмерко [317], О. Щербак [322], Т. Яворська [324] та ін.). У наукових дослідженнях акцентовано увагу на практичній непідготовленості фахівців до організації комерційної діяльності. Це є основним фактором, що визначає соціальне замовлення на підготовку фахівців в галузі організації комерції.

Аналіз наукових джерел та досвід практичної роботи дозволили констатувати, що проблема формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах до теперішнього часу глибоко не розглядалася і обумовлена низкою суперечностей між:

– соціальним замовленням на майбутнього фахівця комерційної діяльності і можливістю агроекономічних коледжів реалізувати його;
– існуючими стереотипами комерційної діяльності та вимогами роботодавців до професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності;
– необхідністю підготовки майбутніх агентів комерційної діяльності та недостатнім рівнем їх професійної компетентності.

Отже, недостатня розробленість проблеми у теорії й практиці зумовили вибір теми дослідження – «Формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах».

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дослідження обраної проблеми здійснювалося відповідно до основних напрямів та завдань наукової теми кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини «Теоретичні та методичні основи інтелектуалізації як інноваційної складової економічного розвитку регіонів» (номер державної реєстрації № 0115U002178). Тему затверджено вченою радою Уманського державного педагогічного університету (протокол № 3 від 28.12.2016).

Мета дослідження – теоретично обґрунтувати й експериментально перевірити педагогічні умови формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

Гіпотеза дослідження. Формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах відбуватиметься

більш ефективно в разі дотримання таких педагогічних умов: системної і постійної мотивації грунтовного оволодіння ціннісним ставленням до комерційної діяльності, оновленням змісту фахових дисциплін квазіпрофесійними звданнями для набуття системи професійних знань та компетентностей, включенням студентів у професійну діяльність для формування професійних умінь через упровадження інноваційних форм і активних методів.

Відповідно до мети й гіпотези визначено такі **завдання дослідження**:

1. Проаналізувати стан розробленості проблеми в науковій літературі, розкрити зміст і уточнити сутність ключових понять дослідження.

2. Уточнити критерії, показники та рівні сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

3. Здійснити діагностику процесу формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

4. Розробити та апробувати модель, теоретично обґрунтувати й експериментально перевірити педагогічні умови формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

Об'єкт дослідження – підготовка агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

Предмет дослідження – педагогічні умови формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: *теоретичні* – аналіз наукових джерел із проблеми дослідження, що дало змогу визначити його об'єкт, предмет, мету, сформулювати завдання, уточнити сутність понять «професійна компетентність майбутніх агентів комерційної діяльності», «формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах»; *емпіричні* – бесіда, спостереження, опитування, анкетування, педагогічний експеримент: констатувальний – для визначення вихідного стану сформованості професійної

компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах; формувальний – для перевірки ефективності педагогічних умов формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах; *статистичні* – методи математичної статистики для визначення достовірності отриманих результатів.

Експериментальна база дослідження. Дослідно-експериментальна робота здійснювалася в Верхівському сільськогосподарському коледжі Вінницького національного аграрного університету, Іллінецькому державному аграрному коледжі, Чернятинському коледжі Вінницького національного аграрного університету. На різних етапах дослідження у ньому взяли участь 477 студентів та 28 викладачів.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що:

– *вперше* обґрунтовано педагогічні умови (системна і постійна мотивація грунтовного оволодіння ціннісним ставленням до комерційної діяльності, оновлення змісту фахових дисциплін квазіпрофесійними звданнями для набуття системи професійних знань та компетентностей, включення студентів у професійну діяльність для формування професійних умінь через упровадження інноваційних форм і активних методів) та розроблено модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах, яка охоплює такі блоки: методологічно-цільовий (мета, завдання, підходи, принципи), змістово-технологічний (етапи, зміст, форми, методи), результативно-оцінний (методичний інструментарій, критерії, показники, рівні, результат);

– *уточнено* сутність ключових понять дослідження: «професійна компетентність майбутніх агентів комерційної діяльності», «формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах»; критерії (мотиваційно-ціннісний, когнітивно-компетентнісний, особистісно-діяльнісний) та рівні їх сформованості (високий, середній, низький);

– *удосконалено* форми та методи професійної підготовки майбутніх

агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах;

– *подальшого розвитку набули* інтеграційні процеси формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах шляхом поєднання аудиторної та позааудиторної роботи.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у розробці та впровадженні у освітній процес агроекономічних коледжів: методики діагностування рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності, авторських навчальних програм, спрямованих на формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності та реалізацію навчально-методичного забезпечення: оновлення змісту дисциплін «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність», «Комерційне товарознавство», «Ринкові дослідження», «Комунікаційна діяльність»; активізації практичної спрямованості аудиторної та позааудиторної роботи майбутніх агентів комерційної діяльності для отримання професійних знань, умінь і навичок, накопичення та передачі професійного досвіду.

Матеріали дослідження можуть бути використані в освітньому процесі агроекономічних коледжів при викладанні фахових дисциплін, спецсемінарів для підготовки майбутніх агентів комерційної діяльності; у процесі подальшого розвитку стратегій формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

Результати дослідження ***впроваджено*** в освітній процес Верхівського сільськогосподарського коледжу Вінницького національного аграрного університету (довідка № 16 від 28.01.2019), Іллінецького державного аграрного коледжу (довідка № 71/1 від 18.02.2019), Чернятинського коледжу Вінницького національного аграрного університету (довідка № 80 від 1.03.2019).

Апробація результатів дисертації. Основні положення і результати дослідження обговорювалися на науково-практичних конференціях, семінарах різного рівня: *міжнародних* – «Вища освіта в медсестринстві: проблеми і перспективи» (Житомир, 2018), «Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми»

(Київ-Вінниця, 2018), «Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі» (Полтава, 2018), «Актуальні проблеми сучасної науки» (Харків-Відень-Берлін-Астана, 2019); Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення (Тернопіль, 2019), «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права» (Полтава, 2019), «Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів» (Кривий ріг, 2019); *всеукраїнських* – «Вища освіта в медсестринстві та економічні проблеми і перспективи» (Житомир, 2015), «Сучасні освітні технології в освітньо-виховному процесі» (Вінниця, 2018); *регіональних* – «Економічні аспекти розвитку медичних коледжів регіону» (Вінниця, 2016).

Результати дослідження обговорювалися на засіданнях кафедри педагогіки та освітнього менеджменту та звітних наукових конференціях Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини (2016–2018).

Публікації. Основні результати дослідження викладено в 10 одноосібних публікаціях автора із них: 6 статей відображають основні наукові результати (1 – у зарубіжному фаховому виданні), 4 апробаційного характеру.

Структура та обсяг дисертації. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел (354 найменувань, зокрема 27 іноземною мовою), 44 таблиць, 6 рисунків, 11 додатків на 65 сторінках. Загальний обсяг роботи становить 335 сторінок, з них 222 сторінки – основний текст.

РОЗДІЛ 1.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ АГЕНТІВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОЕКОНОМІЧНИХ КОЛЕДЖАХ

1.1. Стан розробленості проблеми формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах

Модернізація освіти передбачає необхідність формування нової системи універсальних знань, умінь і навичок, здатностей до розуміння і усвідомлення свого соціального і професійного буття; вміння бачити цілісну картину професійної праці, прогнозувати її результативність, ефективно здійснювати планування і моделювання своєї діяльності.

Стратегія реформування освіти проголошує компетентнісний підхід як одне із важливих концептуальних положень оновлення змісту освіти. В матеріалах стратегії підкреслюється, що в понятті компетентнісного підходу закладена ідеологія інтерпретації змісту освіти, який формується «від результату» («стандарт на виході») [282].

Орієнтація на освоєння узагальнених знань, умінь і способів діяльності на основі компетентністного підходу визначена у працях українських та зарубіжних вчених (А. Ахмадалієв [9], Н. Бібік [16], Н. Болюбаш [21], І. Демура [71], Е. Зеєр [92], І. Зимня [94], М. Кадемія [104], О. Лазарєв [147], О. Лєбедєв [150], С. Левківська [151], О. Овчарук [120], Л. Омельченко [197], В. Петрук [213], О. Пометун [229], Дж. Равен [244], І. Родигіна [251], Г. Селевко [268], І. Стаднійчук [278], Ю. Татур [288], А. Хуторський [308], М. Чаплак [310], В. Ягупов [325], R. Boyatzis [328], S. Haddadj [338], H. Halash [340], W. Hutmacher [342], O. Nordhaund [345], R. White [352], J. Winterton [353] науковців.

Актуальним завданням, на думку К. Михасюка, є формування такої моделі поведінки студента, за якої його роль змінюється від пасивного засвоєння знань до науково-дослідницької, активної та самоосвітньої діяльності [170, с.14].

Так вважає і О. Яковенко. Автор доводить, що за допомогою компетентнісного підходу у вищій освіті можна подолати розрив між знаннями студентів і їх практичною діяльністю. Він дає можливість погодити очікування суспільства (передусім, роботодавців), викладачів і студентів. Визначення цілей вищої освіти з позицій компетентнісного підходу означає опис можливостей, які можуть набути студенти в результаті освітньої діяльності [327, с. 26].

Автор розглядає компетентнісний підхід у вищій освіті через організацію освітнього процесу, в якому метою навчання студентів виступає набуття сукупності професійних компетентностей [327, с. 27].

І. Стаднійчук вважає, що компетентнісний підхід сприяє перенесенню акцентів з поінформованості суб'єктів навчання на їх уміння використовувати інформацію для вирішення практичних проблем, робить спрямованість навчання студентоцентрованим тощо [279, с. 23].

Компетентнісний підхід дозволяє будувати освітній процес з урахуванням багатопрофільності та багаторівневості й реалізовувати ідеї безперервності, інтеграції, інтенсифікації, стандартизації, індивідуалізації освіти, що забезпечують кожному члену суспільства можливість підвищувати свою кваліфікацію, розширювати коло професійних знань та умінь. У перспективі це допоможе задовольнити освітні запити різних верств населення, потреби споживачів освітніх послуг відповідно до сучасних вимог [209, с. 210].

Дослідники переконані, що компетентнісний підхід найбільш глибоко відображає модернізаційні процеси, які мають місце в усіх країнах Європи:

– компетентнісний підхід пов'язаний із замовленням працедавців на компетентних фахівців (Н. Веселовська [37], Н. Петренко [217]);

– обговорення компетентнісного підходу стосовно його специфічних уявлень та інтерпретацій занурено в особливий освітній контекст, який заданий тенденціями вітчизняної освіти за останні десятиліття, а саме: втратою єдності і визначеності освітніх систем, формуванням нового ринку праці та пов'язаного з ним ринку освітніх послуг; варіативністю і альтернативністю освітніх програм, зростанням конкуренції і комерційного фактора в діяльності системи ПТО; зміною функції держави в освіті: від тотального контролю і планування – до

загальної правової регуляції відносин суб'єктів ПТО; перспективою інтеграції вітчизняної ПТО та економіки, загалом з міжнародною, передусім європейською, системою поділу праці (Т. Герлянд [50, с. 131]);

– використання компетентнісного підходу вимагає оновлення змісту навчальних дисциплін відповідно до запланованого результату навчання, варіативності освітніх програм, форм і технологій навчання, висуває певні вимоги використання методів навчання та організації навчальної і виробничої діяльності (О. Паржницький [209, с. 210]);

– компетентнісний підхід у широкому розумінні полягає в засвоєнні майбутніми спеціалістами теоретичних знань і використання цих знань для вирішення конкретних практичних завдань, які виникають у професійній діяльності (І. Стаднійчук [278, с. 162]);

– компетентнісний підхід, спрямований на оволодіння майбутнім фахівцем компетенціями, потенціалом, здібностями до стійкої життєдіяльності в умовах сучасного багатофакторного соціально-політичного, ринково-економічного, інформаційно і комунікативно насиченого простору (М. Головань [53, с. 139], Г. Селевко [270, с. 138]);

– компетентнісний підхід обумовлює методи організації навчально-виробничого процесу та способи оцінювання успішності учнів у процесі професійної підготовки (О. Загіка [87, с. 28]);

– основою компетентнісного підходу є орієнтація трудової (навчальної) діяльності на результати, які є значущими для неї (О. Патрова [210, с. 6]);

– уведення компетентністного підходу в професійну освіту економістів суповоджується зміною освітньої парадигми (технічних засобів, сукупності переконань, цінностей тощо) тощо (І. Зимня [93, с. 9]);

– компетентнісний підхід у підготовці спеціалістів полягає у прищепленні і розвиненні у студентів сукупності ключових компетенцій, які визначають їх успішну адаптацію у суспільстві (І. Карпюк [107, с. 174]);

– компетентнісний підхід висуває на перше місце не інформованість майбутнього фахівця, а вміння вирішувати проблеми, що виникають у таких ситуаціях: а) у пізнанні й поясненні явищ дійсності; б) під час освоєння сучасної

техніки й технології; в) у взаємовідносинах між людьми, в етичних нормах, при оцінці власних учинків; г) у практичному житті при виконанні соціальних ролей громадянина, члена родини, покупця, клієнта, глядача, жителя населеного пункту, винахідника; д) у правових нормах і адміністративних структурах, у споживчих і естетичних оцінках; е) при виборі професії й оцінці своєї готовності до навчання у професійному навчальному закладі, коли необхідно орієнтуватися на ринку праці; є) при необхідності вирішувати власні проблеми: життєвого самовизначення, вибору стиля і способу життя, способів вирішення конфліктів (О. Лазарєв [147, с. 215]).

Отже, компетентнісний підхід передбачає не просто «нарощування обсягу» знань, а отримання різнобічного досвіду діяльності; цей підхід не заперечує традиційний, а доповнює його, включаючи як обов'язковий елемент суб'єктність студента. У рамках реалізації компетентнісного підходу навчання студентів має сприяти розвитку здібностей вирішувати не тільки виробничі завдання, а й мислити по-новому, бути мотивованими на досягнення результату, проявляти ініціативу і відповідальність. Вважаємо, що в ідеальній моделі компетентнісного підходу результат освіти принципово залежить не тільки від запропонованого ззовні змісту, а й від особистісних характеристик студента, розвиток яких, дозволять йому бути успішним у суспільстві.

Аналіз досліджень доводить, що в основі компетентнісного підходу – формування й розвиток професійної компетентності майбутніх фахівців. Так, І. Стаднійчук досліджує проблему формування технічної компетентності техніків-механіків у процесі професійної підготовки в аграрних коледжах [279], К. Михасюк – процес формування професійної компетентності майбутніх бухгалтерів у процесі навчально-виробничої практики в коледжах економічного профілю [170], С. Бас вивчає проблему формування предметної компетентності у процесі навчання вищої математики студентів економічних спеціальностей [14], П. Пахотіна досліджує питання формування інформаційно-комунікаційної компетентності майбутніх фахівців з аграрних спеціальностей [211], О. Лазарєв – проблему формування професійної комунікативної компетентності майбутніх фахівців аграрного профілю на засадах компетентнісного підходу [148],

О. Яковенко – процес формування професійної компетентності майбутніх економістів у процесі практичної підготовки [327], С. Горобець – питання формування професійної компетентності студентів економічних спеціальностей з використанням комп'ютерно орієнтованих технологій навчання [59], Т. Фурман – проблему формування професійної компетентності у майбутніх фахівців економіки та підприємництва у процесі вивчення економічних дисциплін [301], С. Гренадерова – питання формування компетентності професійного самовдосконалення студентів коледжу (на матеріалі проектної діяльності) [63], Н. Іванова – процес формування професійної компетентності студентів економічних спеціальностей установ середньої професійної освіти [98] тощо.

У всіх дослідженнях є висновок про те, що компетентнісний підхід спрямований на формування професійної компетентності як сукупності інтегрованих знань, вмінь, здатностей, якостей особистості.

Наші висновки підтверджує І. Карпюк, який зазначає, що вимоги роботодавця до випускників висуваються не тільки і не стільки у форматі «знань», скільки в таких дефініціях способів діяльності, як «уміння», «здатність», «готовність». Отже, мова йде про особливі освітні результати системи професійної освіти, у рамках яких знання виступають необхідною, але недостатньою умовою досягнення затребуваної якості професійної освіти, тобто мова йде про професійну компетентність [107, с. 172].

Процес становлення компетентного фахівця у своїх суттєвих рисах, на думку С. Горобець, повинен бути особистісно спрямованим та орієнтованим на основні сфери реалізації особистості, а саме: сферу суб'єкта, взаємодію з іншими людьми, діяльність, пізнання [59, с. 11].

Задекларована проблема знайшла відображення в рамках інших підходів, зокрема: формування професійної компетентності майбутніх фахівців на основі інтегративного підходу (І. Козловська [118]), компетентність фахівця у світлі системно-фрактального підходу (О. Вознюк [41]), педагогічне наукове дослідження у контексті цілісного підходу (І. Зязюн [97]), проблеми особистісно орієнтованого навчання у вищих навчальних закладах (І. Бех [15], А. Коробченко [124], О. Дубасенюк [241]), діяльнісний підхід у формуванні інформаційної культури

майбутніх економістів (М. Коляда [119]), основні принципи системного та синергетичного підходів в освіті (В. Гребнєва [62] тощо).

Тож реалізація компетентнісного підходу залежить загалом від усього освітнього середовища, в якому особистість набуває професійної компетентності та особистісних якостей професіонала, зокрема в економічній та аграрній сферах.

Аналіз педагогічних досліджень свідчить про те, що науковцями розкрито різні аспекти проблеми формування професійної компетентності майбутніх фахівців економічних спеціальностей (Л. Андрухів [6], Н. Баловсяк [12], Н. Болюбаш [21], М. Вачевський [33], М. Верескля [36], С. Вітер [40], Л. Гаврутенко [45], В. Гетало [52], С. Горобець [58], Л. Гребнєв [61], І. Демура [71], Н. Житник [82], Н. Жукович-Дородних [84], Т. Красікова [134], В. Кулішов [138], О. Курок [140], О. Лисак [152], І. Носач [192], Л. Отрощенко [202], О. Падалка [203], Н. Почерніна [232], Т. Поясок [233], В. Стасюк [280], Т. Сукаленко [283], Н. Трішкіна [290], Т. Шахматова [313], Н. Шевченко [315] та ін.). У загальному дослідники ввважають, що формування професійної компетентності зумовлене необхідністю підготовки фахівців нової формації у різних сферах економіки відповідно до змін і вимог світової ринкової економіки, які, в свою чергу, забезпечують конкурентоспроможність на ринку праці, успішність у професійній самореалізації та кар’єрне зростання.

Основні стратегічні завдання та вимоги до підготовки майбутніх економістів відображені в Законах України «Про споживчу кооперацію в Україні» (1992, зі змінами 2012 р.), «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» (2007), Концепції розвитку економічної освіти в Україні (2004), Національній рамці кваліфікацій України (2011), Стратегії інноваційного розвитку України на 2012–2020 рр. (2012) та в інших державних нормативних документах, у яких наголошується об’єктивна потреба у кардинальному реформуванні процесу підготовки майбутніх фахівців різних галузей, зокрема економічної галузі. «Саме від рівня професійної компетентності економіста залежать оптимальність прийнятих рішень, строки реалізації актуальних економічних програм та планів і, відповідно, результативність господарської діяльності» [327, с. 3].

Л. Гаврутенко у дослідженні «Формування професійних вмінь майбутніх молодших спеціалістів економічного профілю у процесі вивчення фахових дисциплін» характеризує вимоги до їх підготовки, оскільки за недосконалого законодавства робота підприємств та організацій дуже ускладнюється як об'єктивними економічними законами, так і недосконалістю роботи самого підприємства. Фірми функціонують для отримання прибутку і тому від молодших спеціалістів вимагають готовності виконувати професійні дії, які базуються на чіткому розрахунку, глибоких знаннях та аналізі економічної ситуації [46, с. 36].

Досліджуючи педагогічні умови економічної підготовки майбутніх фахівців сфери кооперації у коледжі С. Стеблюк, В. Староста довели, що в умовах ринкових відносин, реструктуризації економіки змінюються засади підготовки майбутніх фахівців економічного спрямування, зокрема сфери кооперації [281, с. 4].

Разом з тим, як доводять автори, традиційна система підготовки майбутніх молодших спеціалістів у коледжі не забезпечує виконання вказаних вище вимог через властиві їй інформаційно-репродуктивні методи навчання, які і досі домінують у процесі навчання. У сучасних умовах такі методи хоча і мають право на існування, проте не відповідають зміненим вимогам до якості підготовки майбутніх молодших спеціалістів. Їхні педагогічні можливості зводяться до підготовки репродуктивних виконавців. Вони не забезпечують формування належною мірою професійних вмінь, пізнавальної активності, самостійності в роботі. Адже саме ці якості є одними з основних, які характеризують готовність молодшого спеціаліста до професійної діяльності і гарантують її успішність [46, с. 38].

Н. Банайтис серед вимог до компетентності фахівця економічного профілю визначає сформованість його професійно важливих якостей. Крім того, на думку автора, зміст підготовки в умовах ринку праці визначається сьогодні не тільки державним замовленням, а й замовленням недержавного сектора, громадських об'єднань, які використовують працю кваліфікованих економістів. Новій структурі суспільства і економіки потрібні нові методики професійної

освіти, створення нових продуктів освіти, нових видів освітніх послуг для задоволення потреб студентів економічного профіля [13, с. 3].

З ними не погоджується В. Крижанівська, яка доводить, що у системі вищої економічної освіти метою навчання є формування високого рівня інтелекту студента, а розвиток його особистісних якостей є завданням другорядним. Такий підхід автор вважає помилковим, оскільки оволодівши значним багажем економічних знань, оцінити їх значущість здатна лише розвинена особистість, яка орієнтується на високі цінності та ідеали. Саме тому викладання дисциплін в економічних коледжах має бути спрямованим не лише на оволодіння студентами деяким обсягом знань, умінь і навичок, а й на розвиток психічних, фізичних, інтелектуальних, етичних й інших сфер особистості [136, с. 196].

На двоїстий характер вимог до професійних якостей фахівця вказує Н. Почерніна і вважає, що вони, з одного боку, мають забезпечувати особисту конкурентоспроможність людини на ринку праці, а, з іншого боку, слугувати запорукою прогресивних змін у сфері економічних відносин на рівні окремого підприємства, галузі, регіону чи країни в цілому. У свою чергу, формування професійних якостей майбутніх економістів та їх реалізація у практичній площині залежить від сформованості їх професійної компетентності [232, с. 236].

Аналіз змісту професійної підготовки фахівців економічної галузі у різних типах вищих навчальних закладів дав можливість А. Загородній стверджувати, що зміст освіти не завжди відповідає специфіці професійної освіти; новітні тенденції в теорії та практиці навчання не завжди враховуються, що у свою чергу вимагає постійного вдосконалення та оновлення навчальних програм та планів [88, с. 161].

На думку С. Вітер, вирішити питання у сфері економіки можна тільки з допомогою поступового накопичення певного «багажу» знань [39, с. 142].

До вимог будь-якого працівника Н. Трішкіна в умовах реформування економіки, відносить елементарні знання. Зокрема до змісту кваліфікації фахівця торговельно-економічного профілю вона відносить: економічні знання та правові і соціальні питання. Адже підприємець потрапляє в умови, коли, з одного

боку, його професійно-технічні знання повинні забезпечити якість і продуктивність професійної діяльності, а з іншого – комерційна кваліфікація має допомагати йому в пошуках місць докладання знань і вмінь на ринку [290, с. 195].

Тому, як переконують М. Вачевський [33], С. Вітер [39], до властивостей фахівця у сфері економіки мають належати маркетингові знання [39, с. 144].

Для досягнення поставленої мети модернізації освіти, на думку Н. Фіголь, необхідно вирішити такі завдання: мотивувати роботодавця до включення у процес формування соціального замовлення, провести аналіз зовнішнього середовища коледжу і зпрогнозувати кінцеві результати освіти у вигляді професійних компетентностей пропонованих державою, роботодавцем, коледжем і студентами коледжу, здійснити аналіз внутрішнього соціально-педагогічного середовища коледжу (визначення реальних результатів освіти, зокрема освітніх, соціальних та професійних компетентностей студентів), включити у моніторинг процесу професійної освіти коледжу встановлення відповідності критеріїв і параметрів конкурентоспроможності критеріїв і параметрів якості професійної освіти майбутніх фахівців – випускників коледжу, внести до змісту і організаційних форм освітнього процесу і методи навчання корективи, спрямовані на приведення компетентності випускників до вимог роботодавця і стандарту освіти [296, с. 76].

Як вважає С. Вітер, постає головне завдання для вищої освіти сьогодні – створювати необхідні умови для набуття майбутніми спеціалістами необхідних компетентностей, навчити молодь творчо та ефективно взаємодіяти в міжособистісних відносинах і досягати статусу конкурентоспроможних фахівців та повноправних, компетентних громадян як у професійних ситуаціях, так і соціальному контексті [40, с. 130].

Ми підтримуємо думку Л. Дарбасової щодо того, що вся система організації праці у вищій школі повинна бути спрямована на розвиток у студентів самостійності як принципу життєдіяльності майбутнього фахівця, найважливішого критерію розвитку його творчої активності у пізнанні, праці та спілкуванні [68, с. 36].

На підготовку майбутніх фахівців сфери економіки у коледжах,

формування у них економічної компетентності звертає увагу С. Вітер. Автор вважає, що саме підготовка молодших спеціалістів має адресне призначення і найбільш точно відповідає реальним потребам економіки. За змістом освіти випускники коледжів відрізняються від фахівців іншого кваліфікаційного рівня ґрунтовною практичною підготовкою, яка у поєднанні з фундаментальними і спеціальними знаннями відводить майбутньому фахівцю освітньо-кваліфікаційного рівня молодший спеціаліст роль практичного реалізатора досягнень сучасної науки, техніки і технологій в усіх сферах економічної діяльності [40, с. 131].

Для удосконалення процесу формування професійної компетентності майбутніх фахівців економічної галузі у коледжах науковці пропонують ряд заходів: забезпечувати наступність у змісті і формах професійної підготовки фахівців за освітньо-кваліфікаційними рівнями (молодший спеціаліст, бакалавр) (Т. Красікова [134, с. 16]); перетворювати освіту на пріоритетну галузь державної політики і життєдіяльності суспільства, з потребою реформування всієї системи освіти, створення нового економічного механізму управління навчальними закладами, що передбачено законодавством України про освіту, положеннями Болонської декларації (О. Падалка [203, с. 1]); формувати не тільки комплекс фахових знань, умінь та навичок, а розвивати творчу активність особистості та її здатність шукати і знаходити шляхи вирішення проблем (Н. Тувакова [292, с. 478]), створити умови, які нададуть можливість розвивати особистість майбутнього організатора виробництва та вдосконалювати його професійно-економічну діяльність з урахуванням специфіки такої галузі, як сільське господарство (Л. Лісовська [153, с. 309]).

Вивчення стану економіки ринку праці та ринку освітніх послуг дозволило зробити висновок, що для забезпечення зайнятості та працевлаштування необхідно готувати конкурентоспроможних, висококваліфікованих випускників, формувати інтегровані знання, вміння і навички високого рівня професіоналізму і кваліфікації, розвивати ціннісні орієнтації, культурологічну діяльність.

Ці процеси відображені у законодавчих документах (Концепції реформування і розвитку аграрної сфери та науки (2011), Постанові Кабінету Міністрів України «Про підготовку фахівців для роботи в сільській місцевості»

(2016), в документах Міністерства освіти і науки України, Міністерства праці і соціальної політики та ін. В останні роки в країні відчувається нестача кваліфікованих фахівців практично в усіх сферах господарської діяльності. «У зв'язку з падінням престижності сільськогосподарської праці, значним зниженням в суспільній свідомості рейтингу аграрних професій помітно скоротилася кількість студентів коледжів аграрної сфери» [286, с. 17].

Зокрема в зв'язку з економічними перетвореннями в агропромисловому виробництві відбуваються докорінні зміни. Йде не перший рік реформ в агропромисловому комплексі. Все це пов'язано зі зміною функцій села в виробничо-економічній, соціально-культурній та побутовій сферах, зростанням міжгалузевих зв'язків, зміною структури сільськогосподарського виробництва. Сільське господарство країни з величезними земельними ресурсами і досить розвиненою інфраструктурою не забезпечує повною мірою населення продуктами харчування.

«Проблемною» сферою для реформ Н. Сучкіна вважає сільське господарство. Це, на її думку, не в останню чергу зумовлено якістю підготовки фахівців для роботи в цьому секторі економіки, істотним зниженням припливу молоді на роботу в сільське господарство. Явно відстає від вимог сучасного індустріального аграрного виробництва якість підготовки працівників АПК, що підтверджують численні дослідження, оцінки керівників і спеціалістів сільського господарства [286, с. 3].

Щоб збільшити виробництво продукції, за дослідженням Л. Дарбасової, користується високим попитом підвищення мотивації праці сільськогосподарських товаровиробників, при передачі їм у власність землі, техніки та іншого майна. В даний час на селі наявний реальний власник, утворюється фермерський сектор. І тому, в нових умовах потрібне забезпечення майбутньої трудової діяльності студентів, адекватної змінам, що відбуваються на селі, насичення її творчим елементом, а також забезпечення високої мобільності спеціалістів сільського господарства [68, с. 45].

Професійну підготовку майбутніх фахівців аграрного профілю, зокрема в аграрних та агроекономічних коледжах, формування у них професійної

компетентності досліджували науковці (С. Амеліна [4], Л. Дарбасова [68], О. Джеджула [285], С. Іванюта [100], А. Кидалінська [110], О. Кошук [131], А. Кучер [141; 142], О. Лазарєв [146; 148], В. Лозовецька [154], П. Лузан [158], Е. Манжос [163], Д. Мельничук [167], В. Мирось [169], В. Нагаєв [181; 182], М. Панов [206], П. Пахотіна [211], Н. Погоріла [223; 224], О. Попова [231], Г. Румянцева [252], М. Самаріна [265], В. Свистун [267], І. Стаднійчук [279], Н. Сучкіна [286], О. Таканова [287], С. Уваров [293], Н. Фіголь [296], Л. Філіпович [297], В. Ягупов [326]). Науковці наголошують на упровадженні компетентнісного підходу в освітній процес аграрних закладів освіти та засвідчують, що питання підготовки майбутніх фахівців переноситься у площину цього підходу [146].

О. Лазарєвим доведено, що сутність компетентнісного підходу в підготовці майбутніх фахівців аграрного профілю полягає у визначенні результату професійної освіти, що передбачає формування здатності майбутнього аграрія діяти у різних професійних ситуаціях компетентно, мобільно, гнучко, виявляти бажання і здатність постійно вдосконалюватись [148, с. 8].

До особливостей закладів аграрної освіти П. Пахотіна відносить: значний відсоток жителів сільської місцевості – студентів аграрних вищих навчальних закладів; велику масову частку фахівців аграрних спеціальностей серед випускників вищих навчальних закладів України – 5 % (за даними Статистичного інституту ЮНЕСКО); нагальну необхідність інтенсифікації сільського господарства та впровадження інноваційних технологій, якими, зокрема є ІКТ, у сільськогосподарське виробництво [211, с. 7].

Беручи до уваги те, що аграрний сектор є системоутворюючим, формує продовольчу безпеку та забезпечує розвиток сільських територій, підготовка конкурентоспроможного людського капіталу для роботи в аграрному виробництві та для розвитку країни в цілому має бути лейтмотивом при подальшому впровадженні системного навчання фахівців [265, с. 72].

Соціально-економічні та педагогічні передумови формування пізнавальної самостійності студентів сільськогосподарських закладів освіти досліджувала Л. Філіпович. На її думку, соціально-економічними передумовами є: нестабільна

економічна ситуація, низький рівень життя, соціально-економічні труднощі, що призводять до плинності кадрів на селі, відтоку професійних, кваліфікованих фахівців; сільська молодь протягом всього терміну навчання в школі і у виші виконує сільськогосподарські роботи на пришкільній ділянці і в домашньому підсобному господарстві, тому навички сільської праці виявляються корисними при вступі в доросле життя; при виборі місця подальшого навчання велика частина сільських випускників не виїжджає далеко за межі свого регіону. До педагогічних передумов, які необхідно враховувати при формуванні пізнавальної самостійності студентів сільськогосподарського вишу, автор віднесла: недостатній рівень освіти випускників сільських шкіл з деяких предметів, застарілу матеріально-технічну базу, застарілий бібліотечний фонд, нестачу кваліфікованих учителів [297, с. 34–35].

У процесі дослідження М. Пановим запропоновано систему показників для оцінки рівня кадрового потенціалу сільського господарства. До найбільш значущих автором віднесено: демографічне навантаження; число кваліфікованих кадрів масових професій (механізатори і робітники тваринництва); число керівників і головних фахівців сільгосппідприємств з вищою професійною освітою; число керівників середньої ланки, які систематично підвищують свою кваліфікацію; число осіб з вищих і середніх професійних навчальних закладів, що залишилися працювати в системі АПК після розподілу [206, с. 66].

З усього вище сказаного випливає, що необхідна стратегія комплексного вирішення вищезазначених проблем, яка дозволить, з одного боку, вирішити перераховані проблеми, а з іншого – врахувати соціально-культурний статус сільської школи, національні та демографічні особливості регіонів, накопичений позитивний досвід і традиції сільської освіти.

Аналіз тенденцій, що домінують в галузі аграрної освіти, переконує, що сучасні вимоги до якості підготовки фахівців аграрного сектора змушують переосмислити її цілі, цінності, зміст, технології, форми, методи і засоби навчання.

У зв’язку з цим особливої актуальності в сфері державної освітньої політики набуває проблема професійної підготовки фахівців-аграріїв, формування

у них ціннісного ставлення до професійної діяльності. Вирішення масштабних соціально-економічних завдань, що стоять перед сільським господарством, багато в чому залежить від професіоналізму випускників аграрних (агроекономічних) коледжів.

Динамічний розвиток системи освіти агроколеджів істотно стримується недостатньо оперативним реагуванням педагогічної науки на потреби сучасної професійної освіти, відставанням її в науково-методичному забезпеченні модернізації процесу професійної підготовки студентів-аграріїв.

У XXI столітті потрібний свіжий погляд на проблеми професійної освіти, що обумовлено зростанням соціально-політичної стабільності у суспільстві, затвердженням в економічних відносинах ринкових механізмів, розвитком у сільськогосподарському виробництві багатоструктурної економіки. Нові соціально-економічні та історико-культурні умови буття людини вносять істотні зміни в практику організації професійної освіти молоді, вимагаючи пошуку нових підходів у забезпеченні якості підготовки майбутніх спеціалістів-аграріїв.

Поповнення спеціалістами сільського господарства майже повністю йде за рахунок підростаючого покоління, – зазначає П. Осіпов, – яке має більш високий рівень освіти, ніж старше покоління, має можливість отримати різнобічну спеціальну підготовку через систему неперервної професійної освіти [201, с. 47].

Виняткова роль у сільському господарстві належить людині, яка має володіти певними соціальними і навіть психологічними якостями. Науковці не тільки вказують на необхідність підприємницького підходу в сільському господарстві, а наголошують на необхідності враховувати особливості функціонування підприємств галузі [235, с. 15].

Роль особистісного фактора у сільському господарстві зростає багаторазово з кількох причин.

По-перше, сільське господарство є постачальником продуктів харчування і його сталий розвиток є гарантом забезпечення населення країни продовольством.

По-друге, сільське господарство є системоутворюючою структурною ланкою всього АПК, тобто є тією базовою ланкою, від якої залежить як діяльність переробних підприємств, так і розвиток промислових підприємств,

що постачають сільське господарство ресурсами.

По-третє, роль особистісного фактора обумовлена природно-біологічними особливостями галузі, де економічні закони розвитку суспільства переплітаються з біологічним законами розвитку рослин і тварин, з технічними законами і без втручання людини з певними навичками, здібностями, ініціативою і творчим підходом відновлювальні процеси ефективно здійснювати неможливо [231, с. 48].

В умовах невизначеності ринкових відносин сільгоспвиробник просто зобов'язаний бути підприємцем, оскільки будь-яке його рішення має бути пошуковим, заснованим на точному розрахунку, ініціативним, твердим, гнучким, виправданим.

Необхідні принципово нові підходи до системи професійної підготовки кадрів. Необхідною стає підготовка професійних маркетологів, менеджерів, фахівців з ціноутворення, кон'юнктурі ринку, з реклами та просування продуктів.

У соціальному аспекті вирішення завдань реформ вимагає створення масового прошарку агентів сільськогосподарського виробництва, особисто зацікавлених у результатах своєї праці і підвищенні ефективності виробництва [293, с. 12].

Сільське господарство є однією із сфер ринкової економіки, де малий бізнес є домінуючим і його розвиток розглядається як шлях формування конкурентного середовища. У сучасних умовах цей бізнес має певні особливості, пов'язані як з розміром, так і тим, що до його основних суб'єктів у галузі належать різні організаційні форми господарювання: особисті селянські та фермерські господарства, фізичні особи – підприємці. У сільському господарстві України постає об'єктивна необхідність ведення всіх видів бізнесу – малого, середнього і великого. Менталітет селянина, властивий українцям був частково втрачений за роки колективного господарювання. Тому є категорії людей за психологічним складом, які продуктивно працюють у колективі, або ж можуть працювати ефективно тільки одноосібно, чи сімейно. Отже, повинні існувати різні форми сільськогосподарського виробництва: від дрібних

особистих селянських господарств до великих сільськогосподарських підприємств [324, с. 3].

Основною вимогою до вищої аграрної освіти за сучасних умов є орієнтація її на розвиток особистості фахівця аграрної галузі, здатного успішно вирішувати загальновиробничі та вузькопрофесійні (фахові) проблеми в їх взаємозв'язку [326, с. 321].

Підготовка висококваліфікованих фахівців сільськогосподарського виробництва, здатних творчо вирішувати складні проблеми сьогодення, розглядається як один із вирішальних важелів подолання економічної кризи в Україні та виходу сільського господарства на рівень високорозвинених країн світу [181, с. 137].

Концептуальні схеми процесу формування кадрового потенціалу пов'язані зі створенням інноваційної системи вищої аграрної освіти, розвитком наукових напрямів і шкіл, створенням моделі взаємодії аграрних освітніх закладів, бізнесу і держави, формуванням багаторівневого освітнього середовища в аграрній сфері [285, с.6].

На рівні перспективних заходів, що сприятимуть забезпеченню якісної підготовки фахівців сільського господарства доцільним вважаємо: забезпечення ранньої спеціалізації та вибірковості (уведення з першого-другого року навчання професійно орієнтованих та спеціальних дисциплін); спрямування циклів соціально-економічних дисциплін у бік обраної спеціальності; посилення практичного компоненту кожного блоку дисциплін і, зокрема, професійно-зорієнтованих; активне впровадження інформаційних технологій (використання соціальних сервісів, масмедіа технології, освітні Інтернет-платформи тощо); активізація міжнародного співробітництва у галузі аграрної освіти; активне залучення до наукових розробок студентської молоді; реалізація аграрної освіти у контексті міжнародно-визнаної концепції «Освіта упродовж життя» [285, с. 15].

До підготовки фахівців агропромислового комплексу нині ставляться нові вимоги, одна з яких – формування таких ґрунтовних знань, які максимально сприяли б інтелектуальному розвиткові особистості, освоєнню нею цілісною системою знань, зорієнтованих на щонайбільший розвиток майбутнього аграрія,

його нахилів, уподобань, соціальну, національну і професійну зрілість [285, с. 164].

Постійно враховуючи вимоги ринку праці у навчальному процесі, удосконалюючи професійну компетенцію з професій для сільського господарства в закладах профтехосвіти, ми забезпечимо неперервний процес навчання фахівців, які будуть мати успіх на ринку праці, а також перепідготовку дорослого населення, проведення консультацій, семінарів, курсів та надання інших послуг початкуючим підприємцям і бажаючим розпочати малий бізнес [114, с. 434].

Отже, із вищевикладеного слідує, що аграрна і економічна освіта розв'язують спільне завдання – підготовку фахівців високої кваліфікації для всіх галузей народного господарства.

Аналіз соціально-економічних умов, що склалися за останні два десятиліття, і результатів досліджень вчених-економістів показав, що подальше формування ринку праці та ринкових відносин неможливо без розвитку і вдосконалення малого та середнього підприємництва. Саме ці форми господарювання створюють сприятливі умови для оздоровлення економіки, оскільки розвивається конкурентне середовище, створюються додаткові робочі місця, активніше йде структурна перебудова, розширюється споживчий сектор. Малий бізнес є невід'ємним елементом сучасної ринкової системи господарства, без якого економіка і суспільство в цілому не можуть нормально існувати і розвиватися. У всьому світі мале підприємництво виступає сьогодні як одна з рушійних сил економічного і науково-технічного прогресу і головного роботодавця у всіх галузях економіки. Малим бізнесом прийнято вважати підприємництво, що спирається на діяльність малих підприємств, індивідуальних підприємців.

Розвиток підприємництва веде до насичення ринку товарами і послугами, до підвищення експортного потенціалу, кращого використання місцевих ресурсів. Малі підприємства можуть створюватися в будь-якому секторі економіки у відповідь на незадоволені потреби населення, що є їх відмінною і важливою особливістю. Все це сприяє тому, що для великого числа людей (і в першу чергу для молоді) підприємницька діяльність стає привабливою. Все це вимагає від системи професійної освіти здійснення систематичної і цілеспрямованої роботи з підготовки студентської молоді до підприємницької

діяльності і в умовах вищої школи [161, с. 3].

Підприємницьким кадрам на сучасному етапі розвитку ринкових відносин бракує компетентності, досвіду і культури, психологічної стійкості роботи в ризикових ситуаціях, викликаних труднощами кризового перехідного періоду [304, с. 3].

У зв'язку з тим, що комерційна активність «синтезується» у підприємницькій діяльності, постає питання про підготовку комерсанта, який у ринковій економіці стає центральною фігурою торгового бізнесу, оскільки виконує функції керівництва торговим процесом, регулювання господарських зв'язків із закупівлі і продажу товарів з постачальниками і покупцями, формування оптимального асортименту, організації реклами товарів, обслуговування покупців. Це універсальний фахівець торгової справи, від роботи якого залежить ефективність роботи підприємства [172, с. 336].

Перехід до ринкової економіки викликав активне прагнення молоді до практичної участі в комерційній діяльності. Протепроцес здійснюється досі безсистемно, не надаючи позитивного впливу ні на розвиток виробництва, ні на становлення особистості. Цивілізоване і активне формування ринкових відносин в умовах вітчизняної економіки можливо за наявності соціальної категорії людей, що володіють здатністю до комерційної діяльності, економічними знаннями і ринкової культурою діяльності [3, с. 20].

Аналіз наукової літератури з теми дослідження показав, що за останні роки проведено цілий ряд досліджень з окремих аспектів зазначеної проблематики (О. Ажимова [3], Л. Дашков [69], О. Загіка [85], Дж. Келлі [108], С. Когутенко [114], С. Кожушко [115; 116], М. Коростелін [125; 126], Р. Коуз [129], Т. Крамаренко [133], О. Куклін [137], В. Лаптєв [149], Є. Максимов [161], Г. Матукова [166], Н. Молоткова [173], Л. Осинова [200], Ф. Панкратов [205], О. Попова [231], В. Правдюк [234], О. Радько [247], Т. Фурман [301], І. Харченко [304], Т. Хащенко [305], О. Шмерко [317], Т. Яворська [324] та ін.).

На думку С. Кожушко, суспільству потрібен фахівець з комерційної діяльності, компетентний у здійсненні професійної взаємодії, який ставиться до неї як до особистісної цінності, володіє культурою й технологіями взаємодії,

майстерно використовує вербальні, невербальні й комп'ютерні засоби комунікації, вміє долати бар'єри взаємодії, спрямований на оновлення власного досвіду професійної взаємодії [116, с. 50].

У той же час ринкові умови потребують підготовки комерційного працівника нового універсального типу – ініціативного, самостійного, підприємливого комерсанта широкого профілю. Затребуваність комерсанта в сучасних умовах надзвичайно широка – в комерційних, збутових і маркетингових службах підприємств різних форм власності [173, с. 4].

Результати цих досліджень визначають і виявляють проблеми і протиріччя у підготовці студентів до комерційної діяльності, в яких як закономірність простежується тенденція відсутності моделі формування професійної компетентності майбутнього агента комерційної діяльності.

Проблема менеджера (комерсанта) у зарубіжній літературі розробляється в світлі концепції лідерства. Одне з найбільш представницьких досліджень останніх років щодо визначення найбільш актуальних менеджерів проведено Джоном Сусманом. Він обстежив ефективних менеджерів у більшості штатів США і створив профіль американського менеджера. Менеджер, на його думку, прагне до досягнення високих результатів у діяльності, яких він досягає за допомогою цілісності, творчого підходу і відповідальної поведінки, високо мотивований на досягнення, орієнтований на людей, що його оточують [243, с. 90].

У зарубіжній літературі, що вивчає комерційну діяльність, як об'єкт дослідження виступають розвинені товарообмінні відносини, забезпечені потужною інфраструктурою та інституційної правовою базою. Закономірності та механізми функціонування комерційної діяльності в вищеназваному середовищі не можуть бути без критичного осмислення їх використання в умовах транзитивної економіки. У роботах вітчизняних економістів не розкриті з достатньою науковою обґрунтованістю сутність і зміст, принципи і функції, об'єкти і суб'єкти, механізми функціонування відносин комерційної діяльності. Поза наукових інтересів залишаються і методологічні проблеми комерційної діяльності.

Важливість комерційної діяльності й обумовлюється тим, що саме в товарному обігу насамперед складаються нові економічні відносини, відпрацьовуються ринкові механізми розвитку економіки [66, с. 46].

Обговорюється, проте менш активно, про що свідчить кількість публікацій, абсолютно нове явище, пов'язне зі становленням ринкової економіки і зміною характеру обміну, комерційна діяльність. Увагу вчених зосереджено на вивченні її різноманітних питань: ролі і функцій, організації господарських зв'язків, формуванні асортименту, управлінні товарними запасами, вдосконаленні операцій закупівель і збуту, особливостей експортно-імпортних операцій та інших.

Дослідження і досвід практичної роботи показують, що, оскільки підготовка фахівців даного профілю ведеться порівняно недавно, програми підготовки вимагають перегляду і доопрацювання з позицій відповідності вимогам економічних, соціальних, політичних і культурних процесів у сучасному суспільстві.

Отже, аналіз сучасної системи професійної освіти, зокрема в галузі підготовки фахівців комерції, показав, що існуюча система не в повній мірі забезпечує конкурентоспроможність фахівців в сфері комерції і товарознавства на ринку праці; з метою підвищення рівня освіти необхідно орієнтувати освітній процес на формування професійної компетентності фахівця; вимагає значного перегляду структура і зміст професійної підготовки фахівця комерції з урахуванням вимог сучасного ринку праці та орієнтації на зростаючі потреби економіки.

1.2. Сутність та змістова характеристика ключових понять дослідження

Аналіз стану розробленості проблеми дослідження показав, що в якості основних одиниць оновлення змісту освіти та її результатом розглядаються компетентності, які розкриваються через: поняття, вид діяльності (організаційно-методична діяльність, діяльність особистості або професійно-практична діяльність тощо), рівень професіоналізму, різні професійні характеристики, властивості, наповнені предметним змістом тощо.

Послідовно зупинимося на кожній позицій.

У довідковій та науковій літературі можна виділити два основних рівня у визначенні поняття «компетентність»:

– офіційний, що визначає юридично закріплене коло повноважень організації або посадової особи;

– неофіційний, який обумовлює авторитет людини в тій чи іншій сфері пізнання або діяльності, що залежить від особистісних характеристик людини, її знань, умінь, навичок, як спеціальних, так й загальних.

До першого рівня відносяться трактування поняття «компетентність» у нормативно-законодавчих документах, зокрема Законі України «Про вищу освіту» [236, ст. 1], комплексі нормативних документів для розроблення складових системи стандартів вищої освіти [123], національному освітньому глосарії вищої освіти [186].

До другого, неофіційного рівня у визначенні поняття «компетентність» відносяться: довідково-словникова література (словник «Професійна освіта» [240], енциклопедія освіти [81], словник іншомовних слів [274], великий тлумачний словник української мови [35], сучасний тлумачний словник української мови [284], педагогічна енциклопедія [212], великий тлумачний словник російської мови [23]), світова освітня практика (документи Міжнародної комісії Ради Європи [331]) та наукова література (Г. Гузєєва [65], О. Загіка [87], М. Кадемія [104], В. Правдюк [234], І. Стаднійчук [278], О. Шмерко [318], R. Boyatzis [328], O. Nordhaund [345] та ін.).

Аналіз і узагальнення досліджень, що проводяться у Західній Європі з проблеми ключових конструктів, показує, що загальноприйнятого їх визначення немає. До них відносять ключові кваліфікації (Німеччина), базові навички (Данія), ключові навички (Великобританія). Аналіз пропонованих структур і перелік цих конструктів показує, що одні з них відносяться до компетентності – широкої загальноосвітньої, політичної і метакультурної обізнаності, інші – позначають здатності у галузі виконання широкого спектру узагальнених дій – компетенцій, треті – характеризують соціально-професійні якості, яких навчають і працівників. Як вважає Н. Іванова, все різноманіття нових

інтеграційних одиниць освіти можна звести до трьох груп: компетентності, навчально-пізнавальні та соціально-професійні якості (або метаякості) [98, с. 14].

За дослідженням В. Горової, у світовій освітній практиці поняття «компетентність» виступає в якості «вузлового», оскільки об'єднує інтелектуальну й навичкову складові освіти; керується ідеологією інтерпретації освіти, що формується від результату («стандарт на виході»); вбирає в себе низку однорідних і близькоспоріднених знань і вмінь, що відносяться до широких сфер діяльності [60, с. 181].

Аналіз напрацювань науковців (Е. Зеєр [91], Дж. Равен [244], Г. Селевко [268], А. Хуторський [309]), які стояли біли витоків компетентнісного підходу показав, що у цьому понятті автори поєднують відповідні знання і здібності, особливі предметні навички, способи мислення, здатність до здійснення практичних дій, готовність до діяльності, відповідальність за свої дії, що «передбачає не стільки наявність у майбутнього фахівця значного обсягу знань і досвіду, скільки вміння актуалізувати накопичені знання і вміння у потрібний момент, використовувати їх у процесі реалізації професійних функцій [91, с. 49].

Сучасні дослідники (С. Бас [14], М. Головань [53; 54], П. Горкуненко [56], С. Горобець [58], Л. Дибкова [76], О. Жосан [214], І. Карпюк [107], О. Лебєдєв [150], Н. Морева [176], О. Овчарук [120], Н. Трішкіна [290] та ін.) поняття «компетентність» розкривають дещо ширше, як:

– особистісне утворення, що формується зі знань, умінь та навичок, отриманих у процесі навчання та пропущених крізь призму особистісних якостей людини, збагачених її досвідом та вбудованих у систему цінностей задля ефективної мотивації певної діяльності, зокрема професійної [14, с. 15];

– інтегративну особистісну якість, яка дозволяє людині достойно самореалізуватися у діяльності і спілкуванні [107, с. 173];

– здатність людини виконувати: а) професійні обов'язки на основі отриманих під час професійної підготовки у вищих навчальних закладах теоретичних знань і практичних умінь; б) складні завдання та певні дії шляхом мобілізації психологічних ресурсів [145, с. 170];

– сукупність загальної і спеціальної професійної освіти людини;

необхідних знань, умінь, практичних навичок та виробничого досвіду для виконання у даних організаційно-технічних умовах певних видів діяльності визначеної складності [64, с. 93];

– результативно-діяльнісна характеристика освіти у контексті підготовки молодих людей, необхідна і достатня умова для досягнення результату професійної діяльності [209, с. 209].

Як вважає В. Нагаєв, компетентність повинна відповідати певним напрямам (галузям) професійної діяльності людини і мати структурно-функціональну побудову у вигляді моделей компетентності фахівців [182, с. 115].

Отже, у науці «компетентність» – це характеристика володіння знаннями, що дозволяють судити про що-небудь, висловлювати вагому, думку, обізнаність, грамотність в певній галузі. Саме знання дозволяють судити про що-небудь. Крім цього, компетентність – це законно прийнята здатність особи здійснювати певні акти або дії у конкретних умовах. Тоді доводиться говорити про коло повноважень. На підставі даних трактувань, компетентний (належний, відповідний, здатний) – це той, хто знає, розуміється на певній галузі фахівець, має право за своїми знаннями робити або розв’язувати будь-що.

У дослідженнях психологів (Е. Зеєр [92], Н. Іванова [98], Н. Самарук [266], А. Смірнов [276], Т. Хащенко [305]) компетентність розуміється не просто як якийсь зовнішній рівень умінь і знань фахівця, а як система знань, умінь, навичок, здібностей, що забезпечують продуктивну реалізацію алгоритму діяльності, як складна інтегральна характеристика, що має, поряд із зовнішніми параметрами (якість отриманого продукту діяльності фахівця), систему внутрішніх, психологічних за змістом параметрів професійної діяльності.

У найзагальнішому сенсі можна сформулювати, що компетентність (як і професійний спосіб життя) виступає, по суті, не структурою або рівнем розвитку, а якістю психічних процесів. Системні властивості людської психіки не випливають з пам’яті, мислення, моторики або особистості, а, навпаки, самі їх задають (як мета визначає характеристики системи рухів, спрямованих на її досягнення).

Більш глибокий аналіз поняття «компетентність» показав, що її можна трактувати виходячи з концепції розвитку, яка відводить людині роль суб'єкта соціальних змін і впливів, здатної усвідомити складну динаміку процесів розвитку і впливати на їх хід. Виходячи з багатогранності розвитку, здібності, знання і вміння, необхідні людині для активної участі у різних видах діяльності, повинні бути також різноманітними. Вони охоплюють не тільки сферу матеріального виробництва і споживання, а й такі аспекти, як збереження традицій і культурної самобутності, якість комунікацій і взаємодії окремих людей і груп, творче використання дозвілля, забезпечення і збереження доброго здоров'я (морального, психологічного, фізичного). Поняття компетентності передбачає сукупність фізичних та інтелектуальних якостей людини і особливостей, необхідних для самостійного і ефективного вирішення життєвих ситуацій, для створення гармонійних умов конструктивної взаємодії з іншими.

Важливо зазначити, що сутнісні характеристики професійної компетентності фахівця не можна розглядати ізольовано, оскільки вони носять інтегративний, цілісний характер, є продуктом професійної підготовки у цілому, що є значущим для цілей нашого дослідження.

На основі проведеного аналізу можна виділити різні характеристики поняття «компетентність»: 1) компетентність підвищує ефективність вирішення якогось завдання або виконання якої-небудь дії, 2) вона вбирає в себе як знання, вміння, навички, певний рівень розвитку різних здібностей, які в сукупності і забезпечують високі результати, так і професійне самоставлення, яке описується в термінах самооцінки, рівня домагань і самоефективності, 3) компетентність має досить чіткі «зовнішні» межі (їх, можна прокреслити, спираючись на коло завдань, доступних для вирішення, чи набір «робочих» ситуацій), 4) у феномені компетентності можна розрізнити «зовнішню» і «внутрішню» сторони. «Зовнішні» прояви мають прагматичний характер, «внутрішні», навпаки, пов'язані з задоволенням певної потреби: бути компетентним. Якщо існування подібного мотиву в чистому вигляді викликає певні сумніви, то задоволення потреб в досягненні, самоактуалізації і деяких інших цілком очевидно, 5) часто розвинена компетентність пов'язана з володінням певною «професійною» мовою і набором

будь-яких спеціальних уявлень або «схем», зокрема про самого себе.

Феномен компетентності не має суто виконавської або навчальної форми. Він пов'язаний з необхідністю самостійно виконувати завдання або долати проблеми. Подібний «проблемний» характер компетентності визначає її нижню межу, відрізняючи від моторних навичок, з одного боку, і від вирішення навчальних завдань, з іншого. Можна констатувати, що знання, вміння і досвід визначають компетентність людини, здатність же мобілізувати ці знання, вміння і досвід в конкретній соціально професійній ситуації обумовлює компетентність освіченої і професійно успішної особистості.

Отже, під *компетентністю розуміємо наявність знань про різні аспекти життя людини (змістовні узагальнення теоретичних і емпіричних знань, представлених у формі понять, принципів, змістотвірних положень)*, *навичок творчого оволодіння інтелектуальним і фізичним інструментарієм, здатності взаємодіяти з іншими людьми у різних ситуаціях, враховуючи конфліктні, що особливо важливо при підготовці конкурентоспроможного фахівця*.

Аналіз досліджень психологів і педагогів щодо розумінні терміну «компетентність» показав, що практично всі дослідники зосереджують увагу на виконанні майбутніх функцій, майбутньої роботи, майбутньої діяльності, що потребує розгляду цього поняття у поєднанні із майбутньою професією.

Як стверджує М. Болюбаш, професійна компетентність – це інтегрованість людини у професійну діяльність [20, с. 89].

Питання професійної компетентності розглядаються в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених в останні двадцять років. Проте сучасні підходи і трактування професійної компетентності досить різні (результат професійної підготовки, готовність до професійної діяльності, професіоналізм, якості фахівця, сукупність взаємозалежних характеристик особистості (знання, вміння, навички, досвід), здатність до адекватних поведінкових реакцій, що проявляються в різноманітних виробничих ситуаціях, компетенції), залежно від того, яку характеристику дослідник обрав за основу.

Отже, з одного боку, професійна компетентність – це інтегральний критерій якості професійної освіти, професійної діяльності, а з іншого боку,

властивість особистості, для якої характерні висока якість виконання професійних функцій, культура праці і міжособистісних комунікацій, вміння ініціативно і творчо вирішувати професійні проблеми, а також володіння багатоплановими аспектами діяльності, готовність до підприємливості та прийняття управлінських рішень, до адаптації в нових умовах діяльності.

Відповідно одні автори (О. Джеджула [285]; В. Правдюк [234], С. Стеблюк [281]) професійну компетентність визначають як інтегративну якість особистості, що є результатом професійної педагогічної підготовки, найважливішою умовою її ефективності [234, с. 272].

Друга група науковців (А. Деркач [74], Т. Лаврухіна [145], Е. Манжос [163], А. Маркова [164], О. Паржницький [209], О. Яковенко [327] та ін.) доводять, що професійна компетентність визначає рівень професіоналізму особистості [163, с. 129], може мати узагальнений характер, притаманний професіоналу взагалі або з певного класу (підкласу, групи) професій [327, с. 49], або як головного когнітивного компоненту підсистеми професіоналізму особистості й діяльності [74], формує професійну особистість, визначає ключові елементи, якими має оволодіти особистість відповідно до професійного напряму підготовки майбутнього фахівця [145, с. 171].

Проте науковці вказують на відмінності професійної компетентності від професіоналізму. Так, А. Деркач вважає, що у компетентності переважає когнітивний (професійні знання, набуті за рахунок авторитетності певних дій) та нормативний компоненти (визначає коло повноважень та впливає на форми поведінки й професійні ставлення) [74].

Паржницький О. доводить, що професійну компетентність не можна ототожнювати із професіоналізмом (особливо із професіоналізмом особистості), оскільки вона є необхідною умовою його досягнення. На його думку, професійна компетентність є важливою характеристикою якості підготовки фахівця та передумовою ефективності його професійної діяльності. Професійна компетентність є загальнонауковою категорією, проте у різних науках у розуміння її сутнісних характеристик вкладається свій зміст, що обумовлено як завданнями відповідної науки, так і специфікою власне тієї чи іншої професійної

діяльності [209, с. 210].

Третя група дослідників (Н. Болюбаш [20], Л. Гаврутенко [46], В. Петрук [219], С. Стеблюк [281], Ю. Татур [288] та ін.) визначають професійну компетентність як готовність особистості до професійної діяльності через отримані знання, уміння й досвід та сформовані професійні якості відповідно до соціальних потреб [46, с. 43], як один із складників готовності до конкретного виду професійної діяльності [20, с. 91].

Вдалим є порівняння професійної компетентності та готовності до професійної діяльності, здійснене М. Коростеліним, який вважає, що готовність створюється людиною індивідуально у процесі творчого розвитку здібностей, спочатку під час професійного навчання у вищому закладі освіти, а потім у реальному житті [127, с. 66].

Четверта група науковців (Н. Болюбаш [20], С. Горобець [59], С. Гренадерова [63], О. Курок [140], Ф. Половцева [226], І. Стаднійчук [278] та ін.) за основу трактування професійної компетентності обрала поєднання професійного досвіду та особистісних компетентностей (креативності, готовності до постійного саморозвитку, самовдосконалення) [59, с. 10], якості людини як особистості, так і професіонала, зокрема: єдність особистісного прийняття професії, досвіду, сукупності знань і умінь, креативних здібностей, самостійності, адекватної самооцінки, емоційно-вольової регуляції й інтенції до саморозвитку [63, с. 21], розкриття особистістю своєї власної активності та індивідуальності [278, с. 162].

Цією групою науковців професійна компетентність розглядається через аналіз педагогічно значущих характеристик, якостей фахівця, які забезпечують ефективне виконання поставлених перед ним завдань.

До п’ятої групи відносяться публікації (С. Гончаренко [55], М. Кадемія [104], І. Карпюк [107], В. Кремень [81], К. Михасюк [170], О. Паржницький [209], О. Яковенко [327] та ін.), які пов’язують професійну компетентність, у першу чергу, із знаннями, вміннями, навичками й досвідом та здатністю застосовувати їх для виконання професійних функцій [327, с. 45], сукупністю взаємозалежних характеристик особистості (знань, умінь, навичок, способів

виконання діяльності, досвіду практичного використання знань і вмінь, характеристик мислення, що забезпечують здатність приймати ефективні рішення, діяти раціонально тощо), що необхідні для ефективного виконання завдань професійної діяльності [209, с. 210], розв'язання різних проблем, завдань на основі наявного досвіду, знань і цінностей [104, с. 39].

Аналіз розглянутих вище визначень, дозволяє виділити основні характеристики компетентного фахівця – це людина обізнана, що є визнаним знавцем в будь-якому питанні, авторитетною, повноправною, що володіє колом повноважень, здатностей.

Шоста група дослідників (С. Вітер [40], Л. Гаврутенко [46], М. Головань [53], Г. Гузєєва [65], С. Пелипчук [215], А. Хуторський [122] та ін.) розглядає професійну компетентність через здатність до дій: здатність фахівця розв'язувати професійні завдання [215, с. 173], здатність діяти в різноманітних виробничих ситуаціях [46, с. 43], здатність до досягнення більш якісного результату праці [53, с. 140].

Дослідники ототожнюються професійну компетентність із універсальними способами дій, які дозволяють людині розуміти ситуацію, досягати результатів в особистому і професійному житті, які визначають продуктивність (якість, результативність) не тільки в рамках конкретної професії, а набагато ширше – в багатьох професіях, а також дозволяють вирішувати багато проблем і завдань у повсякденному житті, в різних ситуаціях.

Найбільшу групу складають погляди вчених (С. Вітер [40], О. Загіка [85; 87], С. Молчанов [174], О. Паржницький [209], О. Шмерко [318] та ін.) на професійну компетеність, яка складається із множини ключових та професійних компетенцій [87, с. 48], обсягу компетенцій [174], сукупності компонентів (компетенцій) [318], володіння всіма потрібними компетенціями [40, с. 131].

Вважаємо, що безпосередній інтерес до вивчення категорії «компетентність» продиктований необхідністю «приміряти» до сучасної вітчизняної педагогічної дійсності нові базові одиниці професійної сфери, під якими в світовій освітній практиці розуміють ключові компетенції – як спочатку задані вимоги (норми) до освітньої підготовки, а компетентність розцінюється як вже сформована сукупність

якостей і мінімальний досвід по відношенню до діяльності у заданій сфері.

Аналіз розглянутих вище визначень групами науковців дозволяє потрактовувати *«професійну компетентність» як характеристику фахівця для виконання професійної діяльності, обумовлену глибокими професійними знаннями, вільним володінням змістом своєї праці, а також відповідністю цієї праці професійно важливим якостям особистості, зокрема професійним умінням, здатності практичного їх використання в професійній діяльності, виконанні професійних функцій.*

Таке трактування понять «компетентність», «професійна компетентність», пов'язне з системним баченням категорії «компетентність агентів комерційної діяльності», яка формується у студентів агроекономічних закладів освіти, що викликає необхідність дослідження її розробки і інструментів оцінки.

З урахуванням аналізу існуючих у вітчизняній і зарубіжній науці (А. Бажин [11], Н. Болюбаш [21], Л. Дибкова [76], Н. Іванова [98], В. Козирєва [121], К. Михасюк [170], І. Носач [192], А. Смірнов [276], Н. Трішкіна [290], Г. Чередніченко [311] та ін.) досліджень професійну компетентність можна уточнити для фахівців економічного та аграрного профілів.

При аналізі професійної компетентності економістів необхідно враховувати взаємозв'язки і взаємодії різноманітних «внутрішніх» чинників діяльності (потенціал особистості, досвід, вміння, особистісно-ділові, професійно важливі якості), а також існуючі «зовнішні» умови (статус, престиж, рівень професійної підготовки та ін.), що впливають на діяльність професіонала.

Слід зазначити, що володіння професійною компетентністю економіста стосується фахівців, що володіють вже достатнім життєвим професійним досвідом. Очевидно, що студент – випускник коледжу не може повністю їй відповідати. У його професійній компетентності, як правило, присутні лише її основи у вигляді сукупності знань, але відсутній досвід самостійної практичної діяльності.

Тому, як вважають А. Бажин [11], Н. Іванова [98] професійну компетентність економіста можна уявити як якісну характеристику особистості фахівця, яка включає систему науково-теоретичних знань, в зокрема

спеціальних знань в сфері економіки, професійних умінь і навичок, досвіду, наявність стійкої потреби у тому, щоб бути компетентним економістом, готовність до професійного росту і вдосконалення [11, с. 40; 98, с. 110].

В основі підготовки економіста лежить оволодіння функціональними професійними знаннями, які дозволяють формувати у майбутніх фахівців цілісне уявлення про діяльність в галузі економіки. Тому студент повинен опановувати як програмним, так і додатковим матеріалом, що дозволить підвищити його загальну ерудицію, інформованість у різних сферах економіки і зробить його компетентним фахівцем [98, с. 40].

У зв’язку із підготовкою агентів комерційної діяльності до роботи, зокрема аграрному секторі розглянемо трактування науковцями професійної компетентності майбутніх фахівців аграрної сфери (А. Зуєва [96], О. Кошук [130], О. Лазарєв [148], Е. Луговська [156; 157], В. Нагаєв [182], І. Стаднійчук [279] та ін.).

Так, у дослідженні О. Лазарєва, професійна компетентність майбутнього фахівця аграрного профілю визначена як інтегративна якість, яка проявляється в готовності та здатності до фахової комунікації і базується на знаннях, уміннях, досвіді встановлення ділових контактів та реалізації професійної комунікативної стратегії [148, с. 8].

Фахово-компетентним техніком-механіком агропромислового виробництва Е. Луговська вважає такого фахівця, який здатний творчо вирішувати виробничі проблеми; кваліфіковано виконує усі види фахової діяльності; уміє знаходити й реалізовувати ефективні шляхи вирішення виробничих завдань, має здібності до саморозвитку і самоосвіти, володіє високим рівнем мотивації та прагне до підвищення рівня власної фахової компетентності [157].

Професійна компетентність фахівців аграрної сфери, за визначенням В. Нагаєва, є інтегративним утворенням, яке забезпечує ефективність здійснення творчої професійної діяльності у системі виробничих відносин та передбачає усвідомлене розуміння цінності творчого компоненту професійної діяльності, опанування когнітивним компонентом, уміннями і навичками управління та самоуправління для збагачення змісту творчого професійного досвіду [182, с. 118].

Узагальнення результатів дослідження наукових джерел та уточнення професійних вимог до майбутніх фахівців аграрної сфери дало змогу з'ясувати, що для дослідження професійної компетентності має істотне значення як, якою мірою взаємодіє і взаємопов'язане у процесі компетентного виконання діяльності, те що є основою самовизначення суб'єкта: професійні знання, вміння, навички, працездатність, креативні здібності, здатність до співпраці, ціннісно-мотиваційна сфера, інтелектуальні особливості.

Якщо відповідність встановлено, то можна стверджувати про компетентність, якщо є неузгодженість, тобто реальний результат не збігається або значно відрізняється від ідеального, визначеного в меті, то це свідчить про некомпетентність фахівця. Кожен працівник компетентний у тій мірі, в якій виконана ним робота відповідає вимогам, що висуваються до кінцевого результату його професійної діяльності. На нашу думку, самооцінка, оцінка або вимірювання результату діяльності – єдиний спосіб розкрити наявність компетентності. Проте, якщо виникають життєві ситуації, в яких людині недостатньо досвіду, знань або умінь, то професіонал починає винаходити нові способи діяльності, як інженер, адаптувати наявний у нього особистий досвід іншої діяльності до ситуації, що склалася.

Розглядаючи компетентність фахівців як інтегративну, цілісну характеристику професійної діяльності, необхідно зафіксувати її діяльні контексти.

Перший контекст компетентності – це покликання, правомірність професійної діяльності. Тобто компетентність розглядається як здатність і можливість, готовність, професійне самовизначення, право і значення суб'єкта реалізувати свої знання, вміння, досвід у сфері діяльності. Другий контекст компетентності – це визнання, усвідомлення суб'єктом і оточуючими людьми істинності результатів його професійної діяльності, яке виражається у довірі до авторитету фахівця. Компетентність виступає як цілісна характеристика, містить в собі «зворотний» аналітичний процес (рефлексію) результату діяльності.

Компетентність фахівців визначається не тільки рівнем їх професійної підготовки. На думку Т. Фурмана, який досліджував професійну компетентність майбутніх фахівців економіки та підприємництва, компетентність має включати

систему наукових економічних вмінь фахівця (методи економічного аналізу та статистики, фінансовий менеджмент, бухгалтерський облік і законодавство), здатність адаптувати їх у професійну діяльність (менеджмент, маркетинг, фінансовий аналіз, аудит, бухгалтерія), ціннісних орієнтацій, мотивів діяльності, інтегрованих показників культури (мови, стилю, спілкування, ставлення до себе та своєї професійної діяльності, до суміжних галузей знань), а також наявність стійкої готовності до професійного зростання [301, с. 173].

Дотично до проблеми нашого дослідження О. Загіка розглядає професійну компетентність майбутнього агента з постачання через навички продавця, товарознавця, логіста та його готовність до підприємницької активності тощо [87, с. 55].

У нашому дослідженні приймаємо ці висновки за нормативні вимоги до професійної компетентності агента комерційної діяльності, формування якої є провідним завданням підготовки компетентного фахівця у агроекономічних коледжах.

Компетентність майбутнього фахівця може бути реалізована в діяльності тільки у тому випадку, якщо у нього є можливість і здатність рефлексивно використовувати інноваційний потенціал, творчо змінювати або адаптувати сформовані раніше засоби діяльності під новий зміст, або способи самої діяльності.

Відзначимо, що професійна компетентність майбутніх агенті комерційної діяльності, яка проявляється як інтегральна системна властивість суб’єкта є цілісністю, тільки тоді, коли включає характеристику суб’єкта у професійній діяльності: його покликання і визнання результатів діяльності через фіксовану довіру, думку соціума і наявний авторитет професіонала – взяті ізоморфно разом. Взаємна відповідність, або ізоморфність, фіксується на різних рівнях узагальнення однаково – як відповідність результату і мети професійної діяльності.

Для того, щоб потрактувати ключове поняття «професійна компетентність майбутніх агентів комерційної діяльності» маємо звернутися до визначення термінів «підприємець», «підприємництво», «підприємницька діяльність», «комерсант», «комерція», «комерційна діяльність».

Харченко І. доводить, що підприємець – це тип підприємливої особистості, змістом якої є автономне прийняття і виконання рішень з пошуку і використання нових можливостей ринку в умовах особистого фінансового ризику з метою отримання високого комерційного результату [304, с. 33].

Підприємцем Є. Максимов вважає людину певного особистісного складу, яка у своєму прагненні до отримання прибутку самостійно обирає спосіб економічної діяльності, несе майнову відповідальність за свої результати і на першому етапі своєї діяльності об’єднує функції власника капіталу, управлінця та працівника [161, с. 33].

Сучасний підприємець трактується В. Радаєвим як синтетична фігура, що поєднує цілий набір різних функцій: фінансист (джерело капіталу); винахідник технічної або організаційної ідеї (джерело нового знання); експерт у галузі економіки, юриспруденції, теорії організації (джерело організаційної схеми); менеджер, який керує підприємством (джерело управлінських технологій) [246, с. 110].

Уваров С. виділяє такі аспекти поняття «підприємець»: 1) особиста економічна зацікавленість у результатах діяльності, отримання прибутку і максимізація доходу як головна мета діяльності (можливо, не єдина); 2) підприємець має волю, є господарем свого підприємства, проте діяльність підприємця залежить від суспільства і домінуючих норм поведінки [293, с.74].

Термін «підприємець» застосовується тільки для вузької групи власників, які особисто керують своїми підприємствами.

В залежності від основної сфери роботи майбутнього агента комерційної діяльності виділяють кілька її видів – підприємницьку, комерційну, фінансову тощо. Підприємництво науковці розглядають в двох аспектах: підприємництво як головна рушійна сила ринку економіки, гарант задоволення потреб споживачів.

Перший аспект розглядають А. Агєєв [2], М. Вебер [34], Л. Дашков [69], О. Попова [231], Й. Шумпетер [320]. Так, О. Попова вважає, що підприємництво, як економічна категорія, є системою економічних відносин за особливою формою організованої системи господарювання, в якій головним суб’єктом є підприємці, що здійснюють комбінацію факторів виробництва на основі самостійної,

ініціативної, новаторської, ризикованої, соціально-економічної відповідальності з використанням ринкових регуляторів діяльності, з метою отримання максимально можливих доходів та задоволення суспільних потреб [231, с. 39].

Дашков Л. пропонує таке визначення «підприємництво є творчою, економічною діяльністю, спрямованою на забезпечення максимального прибутку на основі розвитку підприємництва, пошуку та реалізації новаторських ідей, здійснення різноманітних нововведень та оволодіння перспективними факторами розвитку, знаходження нових сфер застосування капіталу, ринку продажу і більш досконалих способів обслуговування споживачів, готовності подолати опір середовища і йти на виправданий ризик задля досягнення поставленої мети [69, с. 150].

Вебер М. трактував підприємництво як особливий цивілізаційний феномен та розглядав його в русі концентрації раціоналізації як загальносвітового процесу. Найбільш важливими ознаками такої підприємницької діяльності німецький соціолог вважає: 1) орієнтацію на товарний ринок; 2) юридично оформлене відділення підприємства від домашнього господарства та 3) раціональну бухгалтерську звітність [34, с. 49].

Відповідно до концепції ідеальних типів М. Вебер конструює ідеальний тип підприємця, відзначаючи у ньому такі риси, як: діловитість, результатом і вираженням якої є отримання прибутку законним шляхом, діяльність у рамках своєї професії, прилежність, пунктуальність, справедливість, цінність, смак до азарту та ризику, пошук нових ідей, енергія, воля і наполегливість.

На відміну від М. Вебера, І. Шумпетер і Ф. Хейк вивчали підприємництво з соціологічної точки зору та заклали основи міждисциплінарного підходу до аналізу названого феномена.

На думку І. Шумпетера, підприємницька діяльність – це реалізація нових комбінацій факторів виробництва або різноманітних нововведень. Далі він стверджує, що статус власника абсолютно не обов’язковий для підприємця. Втім, він не уточнює, що конкретно має на увазі: право і статус повного суб’єкта, людини, що об’єднує у своїй особі всі три функції власності – володіння, розпорядження та використання або право та статус приватного власника.

І, нарешті, І. Шумпетер створює «загальний образ» підприємця, якому властиві такі риси, як: перевага волі над інтелігентом, особливий виборчий та реалістичний погляд на речі, здатність йти вперед наодинці, не боятися невизначеності та спротиву, здатність впливати на других людей тощо [320, с. 185].

Вищевказані науковці вважають підприємництво особливістю менталітету деяких індивідів, і в цьому сенсі пропонують його розуміти як покликання, а людей які його мають, але практичною підприємницькою діяльністю не займаються, оцінюють як потенційних підприємців.

До другого аспекту відносяться праці Є. Максимова [161], Ф. Хайєк [302], І. Харченка [304]. Є. Максимов вважає підприємництво самостійною, ініціативною діяльністю окремих громадян або груп громадян, яку вони здійснюють на свій страх та ризик, під свою майнову відповідальність і спрямоване, переважно, на одержання економічної вигоди у вигляді прибутку [161, с. 33]; діяльністю людини, що вміє ризикувати, схильна до інновацій, детального прогнозування та аналізу, швидкого прийняття рішень та уміє керувати людьми та процесами [304, с. 58]; характеристикою поведінки, у якій ця поведінка відрізняється пошуковим стилем [302, с. 14].

Ця науковців доводить, що підприємництво – це особливий вид професійної діяльності, і особи, які ним систематично займаються, відносяться до особливої соціальної групи – професійних підприємців.

Узагальнюючи дослідження окремих учених у галузі підприємницької діяльності, вважаємо за необхідність виділити три компоненти підприємництва. Особистий компонент є особливою продуктивною силою, суб’єктом та фактором підприємницького типу виробництва. Економічна сутність підприємця може бути визначена так: суб’єкт господарювання – це суб’єкт, який особливим способом поєднує фактори виробництва на основі самостійної, творчої, ініціативної, новаторської та ризикової діяльності під свою відповідальність (соціальну, фінансову, моральну) з метою вилучення максимально можливих прибутків і задоволення суспільних потреб. Економічна сутність підприємництва полягає в отриманні підприємницького прибутку, надприбутку на підставі ризикованого інноваційного процесу виробництва та реалізації продукції, що є

основою розвитку підприємництва. Організаційно-управлінський компонент – це модель господарської діяльності, виробничої структури суб'єкта підприємницького типу та системи його управління.

Є. Максимов вважає підприємництво особливим видом трудової діяльності, під якою розуміє доцільну діяльність, спрямовану на отримання прибутку, яка заснована на самостійній ініціативі, відповідальності й інноваційній підприємницькій ідеї [161, с. 27].

Суть підприємництва полягає в адекватній оцінці потенційної прибутковості справи у поєднанні з найбільш вигідним розподілом ресурсів і прийняттям оптимальних рішень у двох основних сферах: пошук способів задоволення потреб і використання можливостей ринкового механізму [304, с. 25].

Основний мотиваційний регулятор підприємницької діяльності – підтримка балансу між виграшем і ризиком. Він пов'язаний з домінуванням цільової установки на прибуток, непередбачуваністю результатів інноваційних процесів, участю у бізнесі особистого капіталу підприємця, повним право вільно діяти і відповідальністю тільки перед собою. Іншими словами, підприємець – це швидше не професія, а тип особистості [304, с. 26].

Все сказане – свідчення того, що підприємницька діяльність, перш за все це діяльність людини, яка вміє ризикувати, схильна до інновацій, детального прогнозу і аналізу, швидкому прийняттю рішень і вмінням керувати людьми і процесами.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що підприємництво, будучи частиною ринкової системи і підкоряючись її законам і принципам, в той же час стає її найважливішим елементом, ядром, що робить істотний вплив на всю економічну систему.

Отже, чітко визначається роль підприємництва, яку можна розглянути в двох аспектах: перший – підприємництво є головною, рушійною силою ринкової економіки, гарантом задоволення попиту споживачів, другий – підприємництво, домагаючись комерційних успіхів, створює передумови для підвищення матеріального рівня життя людей і добробуту суспільства в цілому.

На підставі наявних про підприємництво наукових даних можна зробити висновок про те, що підприємництво як вид економічної діяльності має складну

детермінацію, основу якої становить самодетермінація його суб'єкта як суб'єкта життєдіяльності та професійного розвитку, що дозволяє здійснити своєму суб'єкту його прагнення до саморегуляції і самореалізації за допомогою економічної активності відповідно до життєвих планів.

Отже, *підприємництво – це організація економічної, виробничої та іншої діяльності, що приносить підприємцю прибуток.*

Підприємництво означає організацію промислового підприємства, ферми, торгового підприємства, підприємства обслуговування, банку, адвокатської контори, видавництва, дослідницького закладу, кооператива тощо. З усіх цих видів підприємницької діяльності тільки торгова справа в чистому виді є комерційною діяльністю. Таким чином, комерція повинна розглядатися як одна з форм (видів) підприємницької діяльності.

Поняття «комерція» (від лат. «*commercium*» – торгівля). У сучасній літературі є безліч визначень поняття «комерція» (Г. Васильєв [32] С. Дем'яненко [70], Кеннет Дж. Эрроу [108], С. Кожушко [115], Р. Коуз [129], Д. Норт [191], Д. Хайман [303], Т. Хопкінс [307] та ін.): в одному випадку вона означає торгівлю, в іншому – торгові процеси. Комерційна діяльність пов'язана з другим поняттям торгівлі – торговими процесами у напрямі здійснення актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку.

Отже, існують значні розбіжності в його тлумаченні. Не вдаючись в більш детальний аналіз тієї чи іншої точки зору, можна виділити такі категорійні позицій. Комерційна діяльність – це вид торгового бізнесу, який лежить в основі будь-якої цивілізованої ринкової економіки; торгівля, торгові процеси щодо здійснення актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку.

Вся складність, очевидно, в різних аспектах аналізу цього поняття. Але більшою мірою автори схильні у комерційній діяльності вбачати процеси купівлі-продажу товарів з метою задоволення потреб населення і отримання прибутку, з чим не можна не погодитися.

Проте критерієм правильності наукового визначення предмета дослідження є, як відомо, здатність описати основні узагальнення сутності проблеми. Якщо перевірити зазначені вище визначення за даним критерієм, то

стає очевидним, наскільки невизначено і неповно представлена у них сутність комерційної діяльності.

По-перше, навряд чи буде правильним бачити у ній процеси купівлі-продажу товарів, що здійснюються виключно підприємствами галузі торгівлі. У ракурсі взятого нами критерію очевидно, що у цьому випадку комерційна діяльність звужується до такої міри, що не залишається місця, наприклад, обміну фінансовими, юридичними послугами, результатами інтелектуальної роботи. Є і ринки праці, землі фондових інструментів, нерухомості. У результаті не залишається місця комерційним підприємствам інших галузей. Іншими словами, реальне величезне поле комерційної діяльності знаходиться за рамками цього визначення.

По-друге, розуміння під нею сфери товарного обігу означає змішування різних категорій. Остання – це поле, простір, на якому відбуваються процеси купівлі-продажу.

По-третє, не відповідають нашому критерію спроби розкрити поняття комерційної діяльності, наприклад, через професійні вимоги і етикет ділової людини, які не є атрибутом виключно комерційної діяльності та виходять далеко за її межі.

Як видно, визначення комерційної діяльності в основному зводяться до обмеження або розширення її рамок. Це – важливо, але ще більш значущим показником її є сутність.

Отже, у вузькому сенсі – це отримання і збут (продаж) товарів, у широкому розумінні – це підприємницька діяльність у торговій сфері.

Проте таке широке тлумачення комерційної діяльності не узгоджується із підходом до комерції як торгового процесу по здійсненню актів купівлі-продажу товарів.

Простий перепродаж товарів з метою отримання прибутку є по суті, на думку Ф. Панкратова, спекулятивною угодою, що не представляє собою корисної комерційної діяльності (шляхетного бізнесу) [205, с. 186].

Вихідною посилкою визначення комерційної діяльності, на нашу думку, є той безперечний факт, що розвиток будь-якого суспільства неможливий без

відтворюючих господарських зв'язків. У ринковій економіці функцію їх формування виконують, зокрема, процеси купівлі-продажу. У цьому ракурсі вони постають як сукупність відносин між продавцем і покупцем, кожен з яких переслідує свої економічні інтереси. Реалізація останніх неможлива без налагодження зв'язків між ними. При продажу їх стосунки полягають у тому, що продавець, прагнучи отримати прибуток, повинен постійно віддавати свій товар, отримуючи натомість грошовий або товарний еквівалент. При купівлі – покупець оплачує отриманий товар. Це дозволило Ю. Гунякову зробити висновок про те, що комерційна діяльність – це сукупність відносин з приводу купівлі-продажу [66, с. 88].

При цьому суб'єкти прагнуть знайти кращі способи і засоби координації цих відносин з метою підвищення їх ефективності. Тому, аналіз комерційної діяльності повинен показати, яким чином вони здійснюються.

Комерційна діяльність за своєю економічною суттю забезпечує зміну власників: товар продавця стає власністю покупця, натомість покупець на еквівалентній основі передає свій товар (частіше у грошовій формі) продавцю. Відбувається зміна відносин привласнення, володіння, користування, розпорядження (власності). Без цього, без зміни власника у процесі руху товарів не було б купівлі-продажу. Комерція є особливою діяльністю по зміні власників товарів, що реалізуються [66, с. 90].

Отже, сутність комерційної діяльності становить сукупність а) відносин між продавцями і покупцями і б) відносин з обслуговування товарів: продуктів для обміну, грошових коштів, інформації.

Для акту купівлі-продажу торговому підприємцю необхідно здійснити оперативно-організаційні і господарські операції, зокрема вивчення попиту населення і ринку збуту товарів, перебування постачальників і покупців товарів, налагодження з ними раціональних господарських зв'язків, транспортування товарів, рекламно-інформаційну роботу зі збуту товарів, організацію торгового обслуговування тощо [173, с. 5].

За характером виконуваних функцій процеси, що здійснюються у торгівлі, можна розділити на два основних види:

– комерційні (або торгові, пов’язані з купівлею і продажем товарів);

– виробничі (або технологічні, пов’язані з рухом товару в сфері обігу).

Крім комерційних і виробничих процесів у торгівлі виконуються додаткові торгові послуги (доставка товарів, установка куплених технічно складних товарів вдома у покупців, прийом замовлень у покупців тощо).

З цього випливає, що комерційна діяльність підприємства – поняття більш широке, ніж проста купівля-продаж товару, тобто комерційна діяльність – це система специфічних відносин з приводу взаємовигідної купівлі-продажу товарів, що об’єктивно формують загальну форму зв’язку агентів ринкової економіки. Складовими елементами цієї системи є трансакції, відносини обміну товарами і відносини обміну правами власності.

Комерційна діяльність завершує процес товарного виробництва, від неї залежить кінцевий результат роботи організації. Через комерційну діяльність здійснюється зв’язок організації з кінцевими споживачами її продукції і послуг. Комерційні служби працюють з конкретним товаром, постачальником і покупцем, і функціонують, поки є необхідність і можливість продати товар або послугу.

Комерційна діяльність передбачає вирішення завдання збуту вже виробленого конкретного продукту. Для цього на ринку товарів і послуг повинен бути досягнутий баланс інтересів продавця і покупця. Для продавців (підприємців) вигодою є дохід, отриманий від угоди, а для покупців – товар (послуга), який найкращим чином задовольняє потребу.

Отже, комерція – це діяльність, яка здійснюється приватними особами, підприємствами з отримання природних благ, з виробництва або придбання та продажу товарів або надання послуг в обмін на інші товари, послуги або гроші до взаємної вигоди зацікавлених осіб або організацій.

Наші дослідження дозволяють визначити поняття *комерційної діяльності як короткочасну, ініціативну, самостійну діяльність фахівця або їх об’єднань щодо зміни та гуманного перетворення соціокультурних цінностей суспільства на свій ризик і відповідальність для отримання прибутку у процесі перепродажу товарів і послуг*.

Очевидно, вищезазначені трактування поняття «підприємець»,

«підприємницька діяльність», «комерційна діяльність» у певній мірі характеризують поняття «комерсант», яке розглядається у більш вузькому сенсі, тобто приналежність професії до сфери комерції, забезпечення виробництва матеріалами, сировиною, комплектуючими, послугами тощо.

Комерсант – це перш за все організатор. Організувати – означає визначити мету, знати фінансові та матеріальні ресурси і вміти використовувати їх для досягнення цілей. Організатор повинен уміти формулювати завдання, доводити їх до безпосереднього виконавця і контролювати виконання [173, с. 13].

Вважаємо, що *агент з комерційної діяльності – це фахівець, який володіє достатнім рівнем знань, вмінням трансформувати їх в інноваційні технології, володіє методологією розробки стратегії комерційної діяльності (займається приватною торгівлею, здійснює торгове підприємництво), вміє працювати в колективі, має навички самостійного отримання знань і підвищення кваліфікації, володіє моральними цінностями.*

Отже, професійна компетентність майбутніх агентів комерційної діяльності – інтегральна сукупність ділових і особистісних якостей фахівців, що володіють знаннями, вміннями, досвідом, достатніми для продуктивного виконання професійних функцій відповідно до прийнятих у суспільстві нормативів комерційної діяльності; конкурентоспроможних, що мають сформоване мотиваційно-ціннісне ставлення до обраної професії, особистісний адаптований до соціуму тип професійної поведінки, готовність до професійної співпраці, вміють грамотно створювати свій позитивний професійний імідж і здатних до самовдосконалення.

З огляду на вищезазначені терміни розкриємо ключове поняття дослідження «формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах».

На думку Н. Погорілої, формування професійних компетентностей спрямоване на розвиток особистості, формування її професійної активності, самостійності та гнучкості, що забезпечуватиме високий рівень загальної і професійної культури, завдяки якому можливо буде співвіднести свої професійні домагання і пропозиції на ринку праці, розв’язувати нетипові професійні

завдання [224].

Н. Болюбаш [20], О. Загіка [87], М. Коростеліним [127], О. Лазарєв[148, с. 9] під формуванням професійної комунікативної компетентності майбутніх фахівців аграрного профілю розуміють процес становлення інтегративної якості майбутнього аграрія, що виражається готовністю та здатністю до фахової комунікації [148, с. 9].

На основі аналізу вищезазначених трактувань науковцями термінів «компетентність», «професійна компетентність», «підприємницька діяльність», «комерційна діяльність», «агент комерційної діяльності» подано визначення поняттю *«формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах» під яким розуміємо послідовний та неперервний процес, який спрямований на інтеграцію різних структур особистості, що утворюють складні констеляції, синергетичний ефект яких забезпечує мобілізацію ресурсів особистості і актуалізацію її зовнішньої і внутрішньої активності, що дозволяють усвідомити свої можливості, потреби, інтереси, здібності і особистісно-культурні смисли комерційної діяльності.*

1.3. Вимоги до майбутніх агентів комерційної діяльності в аспекті професійної діяльності

Потреба у розробці нових теоретичних і практичних підходів до розв’язання проблеми формування та розвитку конкурентоспроможного кадрового потенціалу назріла давно і вимагає не тільки вивчення світового досвіду у цій галузі, а й швидких і досить ефективних форм реагування на нові ринкові виклики і нові реалії.

Питання підвищення конкурентоспроможності фахівців на ринку праці обумовлене підвищенням вимог роботодавців до рівня їх кваліфікації. Розвиток виробничих технологій призвів до істотної зміни кваліфікаційних вимог до працівників. Зміни у сфері виробничих технологій зумовлюють необхідність формування у фахівця особливих професійних знань, умінь і навичок,

властивостей, якостей і здібностей, що забезпечують його професійну мобільність, компетентність і соціальну захищеність.

Отже, підвищення якості підготовки майбутніх фахівців, зокрема агроекономічної сфери необхідно співвіднести з потребами розвитку економіки, сільського господарства і суспільства у цілому як зовнішніми передумовами і професійно особистісними потребами фахівців, так і передумовами внутрішніми.

С. Вітер вважає, що фахівці аграрної сфери мають володіти комплексом професійних знань, умінь та навичок, що відповідають інтенсифікації виробництва, передовим досягненням науки і техніки [39, с. 141].

Аналіз сучасного ринку праці дозволив Н. Івановій сформулювати загальні вимоги до спеціаліста: базова теоретична підготовка, що дозволяє освоювати суміжні спеціальності, практична підготовка, що дозволяє працювати в разі потреби за робітничою професією, вміння працювати з комп'ютерною технікою, використовувати її у сфері професійної діяльності, застосовувати інформаційні технології, навички ділового спілкування, вміння налагодити ділові контакти; професійна готовність до зміни виду та характеру професійної діяльності [98, с. 56].

Тісне спілкування передбачає високий рівень загальної культури фахівця. Це: уміння поводитися в товаристві; знайомство з культурно-історичними особливостями своєї країни та інших країн; знайомство з основами сервісного обслуговування; уміння одягатися; уміння поводитися за столом тощо [290, с. 197].

Загальні вимоги до особистості майбутнього фахівця подані у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Загальні вимоги до особистості майбутнього фахівця

Якості особистості	Характеристика якості
Професійна компетентність	Наявність професійних знань і умінь, професійна мобільність, навички швидкої адаптації до умов виробництва.
Соціальна зрілість	Дисциплінованість, відповідальність, самостійність, організованість, ініціатива, евристичний характер мислення, соціальна мобільність.
Загальна культура	Знання основ світової культури, справедливість, милосердя, законослухняність, чесність, чуйність, совісність.

Аналіз змісту професійної компетентності та вимог до особистості дозволив визначити її роль і місце у формуванні фахівця агроекономічного профілю.

На формування і розвиток професійної компетентності впливають сукупність таких чинників, як індивідуальні психофізіологічні особливості особистості (вроджені особливості нервової системи, анатомічні особливості будови організму тощо), соціальне середовище (система соціально-економічних відносин, освітнє середовище освітньої установи та природне середовище, референтні групи), власна активність особистості (самоосвіта, самовиховання, саморозвиток [98, с. 76].

Професійна компетентність можлива не лише при наявності відповідних знань, умінь, навичок, сформованості внутрішнього світу особистості, потреб, установок, професійних орієнтації і мотивів діяльності, уявлень про себе, свої професійні й особистісні якості, а також результати власної діяльності, але і має сформовані переконання, світогляд, ідеали, прагнення, інтереси, здібності, спрямовані на саморозвиток і самоактуалізацію [98, с. 68].

В умовах ринку необхідно забезпечити кожному соціальну захищеність у вигляді повноцінної, широкої, пристосованої до постійно змінюваних умов ринку професійної освіти. Так, наприклад, при професійній підготовці майбутнього економіста слід чітко уявляти, чим характеризується його професійна компетентність, оскільки від рівня його професійної компетентності залежать терміни реалізації економічних планів, раціональність прийнятих рішень і, відповідно, результативність господарської діяльності.

Іншими словами, проявляючи економічну активність, підприємливість, у мінливих соціально-економічних умовах особистості необхідно вміти реалізовувати свій життєвий потенціал в іншій площині громадських робіт, виконуючи функції «вільного носія» соціальних послуг, а отже, виступати суб’єктом діяльності на ринку праці [204].

Професійна підготовка майбутніх фахівців аграрного профілю має свою специфіку, яка пов’язана з тим, що більшість із них є представниками сільської молоді. Такі студенти позитивно вирізняються спостережливістю, увагою до

деталей, близькістю до природи, і разом з цим повільністю та глибиною реакцій на подразнення. Вони володіють великим запасом конкретних уявлень, але мова їх менш літературна, засмічена діалектизмами, словниковий запас обмежений [147, с. 213].

Сучасний компетентний фахівець аграрного профілю має вміти логічно, чітко й адекватно висловлювати свою думку; правильно формулювати запитання; володіти апаратом аргументування; займати активну позицію під час виробничих нарад, обговорень, «круглих столів», диспутів, семінарів; виступати з пропозиціями; знаходити адекватні прийоми професійного спілкування зі співробітниками й колегами різного ієрархічного рівня; здійснювати виступи перед аудиторією, робити презентації; володіти мовленнєвим етикетом [147, с. 213].

Процес формування професійної компетентності майбутнього фахівця фінансового профілю М. Головань розглядає через етапи: перший – орієнтований на розвиток загальних та загальноекономічних компетенцій в контексті майбутньої професійної діяльності, другий – студент «занурюється» у професійні задачі, третій – становлення професійно-орієнтованих компетенцій на основі розвитку загальних та загально професійних, четвертий – розвиток спеціальних компетенцій [53, с. 142].

Харченко І. прийшла до висновку, що для ефективної підприємницької діяльності студента недостатньо тільки надати йому можливість отримати, виробити комплекс знань, умінь і навичок у галузі підприємницької діяльності, необхідно у навчальному закладі створити середовище, яке включатиме підприємницьке середовище (спілкування з підприємцями), консалтингове середовище (консультування провідних викладачів), інвестиційне середовище (вихід на потенційних інвесторів бізнес-проектів, участь у конкурсах інвестиційних проектів), інформаційне середовище (вільний доступ до інформаційних баз даних) [304, с. 79].

Аналіз вимог ринку праці до майбутнього фахівця аграрної та економічної сфер дав можливість розкрити вимоги до професії агента комерційної діяльності, підготовка до якої здійснюється у агроекономічних коледжах (додаток А).

Професія комерсанта сьогодні стає все більш популярною. Якщо раніше людей, що займаються комерційною діяльністю, називали «купцями», сьогодні вони – професіонали у галузі торгівлі. Основним завданням комерсанта є доставка товару клієнту та своєчасне якісне надання послуг.

Діапазон роботи комерсанта в сучасних умовах надзвичайно широкий – в комерційних, збутових і маркетингових службах підприємств різних форм власності, роздрібних і оптових підприємствах, фірмах, акціонерних товариствах, спільних торгових підприємствах, експортно-імпортних конторах, організаціях і підприємствах споживчої кооперації тощо [205, с. 192].

Залежно від діяльності компанії, в якій працює комерсант, специфіка його роботи може сильно відрізнятися. Комерсант повинен добре знати і вміти аналізувати ринок, грамотно планувати діяльність компанії, щоб складати хорошу конкурентоспроможність.

Комерсант в ринковій економіці формує оптимальний асортимент товарів, здійснює контроль якості виробів, організовує рекламу товарів і обслуговування покупців.

У комерційній діяльності виділяють три основних компоненти: виробництво продукції; комерція (торгівля); комерційне посередництво (іноді асоціюють зі спекуляцією).

Від комерційної діяльності потрібна адекватна реакція на зміни ринкової ситуації, що сприяє стійкому стану торгового підприємства на ринку. Не менш важливим моментом є й орієнтація на покупця. Торгове підприємство будь-якої форми власності існує для споживачів і завдяки споживачам. Отже, вся увага і засоби комерційної діяльності повинні бути спрямовані на реалізацію побажань і запитів покупців.

Всі ці види діяльності взаємопов’язані і виконуються в певній послідовності.

Основними завданнями комерційної діяльності в торгівлі є залучення в товарообіг продукції підприємств різних форм власності, в першу чергу вітчизняних виробників. Тому комерційні працівники повинні добре знати не тільки свій економічний район, а й інші райони, географію розміщення

виробництва, природних ресурсів тощо. Вони також повинні знати асортимент виробів, що випускаються підприємствами регіону, за можливістю відвідувати виробничі підприємства, брати участь у роботі бірж, виставок, ярмарків, оптових ринків, стежити за рекламними оголошеннями в ЗМІ, каталогами, проспектами; здійснювати професійне консультування зацікавлених осіб і клієнтів щодо споживчих властивостей товару, гарантійного і післягарантійного обслуговування.

Отже, комерційна діяльність майбутніх комерсантів здійснюється на основі принципів, які відображають вимоги об'єктивних (загальних, спільних, специфічних) законів, що визначають дії її суб'єктів. До них віднесено принципи, які відображені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Принципи комерційної діяльності

Економічні закони	Принципи	Механізми дії принципів
Закон прибутку	Цільова спрямованість комерційної діяльності: максимізація прибутку	Визначення стратегії фірми Розробка довгострокових і короткострокових цілей, складання «дерева цілей» Розробка програми реалізації цілей Виконання даної програми
Закон циклічного розвитку	Провідна ланка в діяльності фірми	Аналіз етапів розвитку фірми і товару Виявлення особливостей фаз, на яких знаходяться фірма і товар в даний період Визначення першочергових завдань та їх вирішення
Закон зростаючих потреб	Більш повне задоволення попиту покупців	Проведення маркетингових досліджень щодо виявлення потреб покупців Визначення заходів, спрямованих на повне їх задоволення Моніторинг виконання заходів
Загальний закон економії часу	Оптимізація витрат обігу	Аналіз здійснених витрат Планування витрат обігу Моніторинг їх здійснення
Закон підвищення ефективності виробництва	Підвищення ефективності комерційної діяльності	Зіставлення доходів і витрат Управління доходами Управління витратами Визначення заходів подальшого підвищення ефективності комерційної діяльності Моніторинг виконання заходів
Закон пропорційного розвитку	Відповідність комерційної діяльності	Прогнозування комерційної діяльності Планування комерційних функцій Контроль виконання планів і їх оперативне уточнення

Продовження таблиці 1.2

Закон попиту і пропозиції	Гнучкість комерційної діяльності	Маркетингові дослідження попиту і пропозиції, кон'юнктури ринку Прогнозування і планування комерційної діяльності Своєчасне коригування планів
Закон вартості	Еквівалентний обмін товарами	Розробка гнучких систем цін
	Оплата персоналу за працею	Розробка різних систем і форм оплати праці
Закон випереджаючого зростання продуктивності праці до динаміки її оплати	Матеріальне та моральне стимулювання праці	Розробка різних систем матеріального і морального стимулювання праці Моніторинг їх ефективності
Закон конкуренції	Мінімізація ризиків в комерційній діяльності	SWOT – аналіз Розробка програм управління ризиками Моніторинг їх реалізації
	Змагання, суперництво комерційних фірм	SWOT– аналіз Розробка заходів з підвищення конкурентоспроможності фірми Моніторинг їх ефективності
Закон розподілу та кооперації праці	Партнерство відносин	Маркетингові дослідження потенційних партнерів Вибір партнера та укладання з ним угоди з урахуванням його інтересів Контроль і своєчасне коректування відносин

Розглянуті принципи комерційної діяльності носять загальний характер, пронизують усі сторони діяльності комерсанта у цілому. Щоб стало можливим їх здійснення, вони конкретизуються в особливих правилах, нормах, інструкціях здійснення окремих комерційних функцій. Наприклад, це – принципи вибору постачальника, покупця, формування асортименту товарів, правила складування та зберігання товарної продукції, розміщення і викладання товарів, приймання товарів за кількістю і якістю, презентації товарів, етичний кодекс фірми тощо.

Крім того, ці принципи відображають вимоги законів, які можуть діяти у різних ринкових умовах. Наприклад, в атмосфері вільної конкуренції або умовах панування монополій дії економічних законів модифікуються, носять різний характер, що не може не позначитися на змісті і реалізації принципів комерційної діяльності. Тому слід постійно звіряти її основні вихідні положення з економічною ситуацією.

Відносини комерційної діяльності реалізують себе через різні функції, які

виконуються конкретними особами.

Місце комерційної діяльності коммерсанта на виробництві в системі суспільного відтворення обумовлюють такі функції (таблиця 1.3): фінансова, матеріально-технічна, інформаційна, покупка робочої сили, продаж (збут) товарів і послуг. Серцевиною кожної функції є товарообмінні відносини. Фінансова пов'язана із взаємовідносинами підприємства з суб'єктами ринку капіталу, матеріально-технічна – ринку засобів виробництва, найм робочої сили – ринку праці, інформаційна – ринку інформації, продаж товарів і надання додаткових послуг – з ринком покупців. У цьому ракурсі роботою майбутнього агента комерційної діяльності на підприємстві є покупка факторів виробництва, зокрема інформації, і продаж готової продукції і відповідних послуг.

Таблиця 1.3

Функції агента комерційної діяльності на підприємстві-виробнику

Обставини	**Функції**	
	Економічні	**Торгово-технологічні**
Комерційна діяльність здійснюється на грошовій основі	Фінансова	Кредитний договір, зберігання, інкасація
Обладнання, сировина, матеріали, знаходяться у інших підприємств	Матеріально-технічна	Договір поставки, транспортування, складування, зберігання
Комерційна діяльність здійснюється фахівцями	Забезпечення робочою силою	Трудовий договір
Комерційна діяльність будується на основі інформації	Інформаційна, маркетинг	Договір купівлі-продажу, збір, обробка, зберігання
Наявність виробленої продукції	Продаж (збут) товарів	Договір купівлі-продажу, складування, зберігання, постачання, транспортування
Наявність умов для надання послуг	Продаж послуг	Договір купівлі-продажу

Всупереч існуючій думці комерційні функції, на наш погляд, не обмежуються виключно закупівлями товарів та їх подальшою реалізацією. Комерційні підрозділи підприємств, які складаються з найманої робочої сили, набуваючи матеріальних чинників виробництва, забезпечують його сировиною, устаткуванням, матеріалами, здійснюють закупівлі товарів, супутніх до виготовлених або мають самостійне значення для організації подальшого перепродажу, контролюють обсяги і відповідність виробленої і підготовленої

продукції для реалізації потреб динамічного попиту, забезпечують її поставки до покупця відповідно до досягнутих домовленостей. З іншого боку, подолання кризового стану підприємства та вихід у фазу розвитку, успіхи у конкурентній боротьбі припускають значні довгострокові інвестиції, здійснення яких неможливо без упровадження певних інновацій і безперервного виробництва. Ці гарантії також забезпечуються за допомогою комерційної діяльності відповідних фахівців.

Двоякість відносин комерційної діяльності обумовлює двоїстий характер її функцій: економічних, пов'язаних із здійсненням взаємозв'язків між суб'єктами ринку, і торгово-технологічних, що відображають їх ставлення до товару, щодо доведення його як корисного субстрату від продавця до покупця [66, с. 129].

Функції агентів комерційної діяльності у торгових комерційних фірмах показана в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Функції агентів комерційної діяльності у торгових комерційних фірмах

Обставини	**Функції**	
	Економічні	**Торгово-технологічні**
Комерційна діяльність здійснюється на грошовій основі	Фінансова	Кредитний договір, зберігання, інкасація
Устаткування, матеріали, транспорт перебувають у виробників	Матеріально-технічна	Договір поставки, транспортування, складування, зберігання
Комерційна діяльність здійснюється фахівцями	Забезпечення робочою силою	Трудовий договір
Комерційна діяльність будується на основі інформації	Інформаційна	Договір купівлі-продажу, збір, обробка, зберігання
Відсутність товарів	Закупівля товару	Договір купівлі-продажу, транспортування, складування, зберігання
Наявність товарів	Продаж (збут) товарів	Договір купівлі-продажу, складування, зберігання, транспортування
Наявність умов для надання послуг	Продаж послуг	Договір купівлі-продажу

З таблиці видно, що вони у своїй основі ідентичні (економічні і торгово-технологічні) обов'язковим діям у процесі діяльності агентів комерційної діяльності на підприємствах-виробниках. Отримує значного розвитку функція закупівлі товарів.

Якщо систематизацію продовжити у галузевому аспекті, то виявляється, що ці функції універсальні, характерні для кожної комерційної ланки будь-якої галузі.

Одна частина з них пов’язана з купівлею капіталу, матеріально-технічних засобів, праці, інформації, товарів. Інша – продаж (збут) продукції і послуг забезпечують відшкодування витрат, які супроводжують виконання кожної функції, і отримання необхідного прибутку. Інформаційна функція, з одного боку, передбачає маркетингове обслуговування процесів купівлі-продажу, а, з іншого, є сполучним центром всіх функцій і бере участь у створенні синергетичного ефекту комерційної діяльності [66, с. 132].

Отже, дослідження показало, що основу діяльності агентів комерції будь-якої фірми на ринку становлять зовнішні відносини з клієнтами (покупцями), постачальниками і посередниками, і внутрішні – між співробітниками. Ефективність комерційної діяльності визначається оптимальністю названих груп відносин і органічністю взаємозв’язків між ними, що обумовлює виникнення синергетичного характеру кінцевого економічного результату.

Комерційна діяльність завжди здійснюється в умовах невизначеності, нестійкості і ризику і не тому, що виробник погано орієнтований в навколишньому середовищі, а тому, що постійно змінюються умови його діяльності, змінюється поведінка суб’єктів ринку, а це змушує проводити швидку переорієнтацію виробництва і збуту продукції.

У сільськогосподарському виробництві беруть участь живі організми, які обумовлюють вкладення певних ресурсів (кормів, насіння, добрив, ПММ) у певний час і в певних для живих організмів обсягах. Керівник молочного заводу, а тим більше, його засновники і працівники, мають задумуватися про те, чим і як будуть нагодовані тварини, якщо за поставлене переробному підприємству молоко, оплата сільгоспвиробнику надходить із затримкою на 2–3 місяці. Тому сільгоспвиробник повинен володіти підприємницькими якостями, щоб розподілити наявні у нього ресурси і врегулювати свої відносини з контрагентами. Він повинен передбачити у договорі певні умови поставки і оплати продукції, а також штрафні санкції у разі порушення умов договору [231, с. 57].

У процесі дослідження з’ясовано, що підприємець – особлива продуктивна

сила, суб'єкт і фактор підприємницького типу виробництва, комерційна діяльність є основою торгового бізнесу, а отже комерсант – ключовою фігурою у торговому процесі. Підприємцем може бути не обов'язково фізична особа, ним може бути і власник, і менеджер, і група осіб, важливо лише мати підприємницький тип поведінки.

А. Маршал підкреслював, що підприємець, який бере на себе весь ризик ведення підприємства повинен володіти глибоким знанням своєї галузі, тоді ризик буде значно зниженим. Підприємець повинен передбачати тенденції розвитку виробництва і споживання з метою більш раціонального розміщення (комбінування) ресурсів для випуску найбільш вигідного для нього продукту, здатного конкурувати з іншими виробниками і максимально задовольняти суспільні потреби [165]. Ці висновки і рекомендації економістів-класиків є актуальними у наш час.

В Україні, як дослідив М. Коростелін, фахівців з комерційної діяльності готують до роботи за одним чи кількома видами і найменуваннями економічної діяльності за Державним класифікатором видів економічної діяльності ДК 009-2010, затвердженим наказом Держспоживстандарту України від 11.10.2010 року, а саме: секція G «Оптова і роздрібна торгівля»; «Торгівля транспортними засобами»: розділ 50 «Торгівля транспортними засобами та їх ремонт»; розділ 51 «Оптова торгівля і посередництво у торгівлі»; розділ 52 «Роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт»; секція D «Обробна промисловість», підсекція DA «Харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів», розділ 73 «Дослідження та розробка» [127, с. 48].

Державний освітній стандарт встановлює такі професійні вимоги до фахівця комерції:

– спеціаліст комерції повинен знати: основи гуманітарних, соціально-економічних, математичних та природничих дисциплін для вирішення професійних, соціальних, наукових і педагогічних завдань; інформаційно-методичне забезпечення комерційної діяльності; методи дослідження, аналізу та прогнозування товарних ринків і товарного асортименту; особливості моделювання бізнес-технологій; технологію формування товарного асортименту

та способи її оптимізації; процес закупівлі товарів: джерела поставок товарів, системи вибору постачальників, порядок укладення та виконання договорів купівлі-продажу; порядок оформлення замовлень і розрахунків з постачальниками; методи визначення обсягів закупівель і поставок товарів та способи їх доставки; нормативно-правові документи, які регламентують правила транспортування, приймання, складування, зберігання, реалізації товарів і надання сервісних послуг; складові системи руху товару, їх сутність, умови, особливості організації, функціонування та шляхи мінімізації витрат обігу; види товарних запасів, шляхи їх формування, облік і контроль, методи планування, оптимізації та управління; форми і методи продажу товарів, визначення та прогнозування його обсягу; торгово-технологічні процеси у комерційній діяльності, особливості їх організації та управління; організаційну структуру підприємства, порядок взаємодії комерційної служби з іншими підрозділами; методи визначення та способи забезпечення ефективності комерційної діяльності підприємства; види комерційних проектів та інновацій, порядок їх розробки і використання для розвитку комерційної діяльності;

– повинен вміти: створювати інформаційну базу для організації комерційної діяльності; формувати товарний асортимент; організувати роботу з постачальниками і покупцями; організувати і управляти процесами купівлі-продажу і обміну товарів; управляти товарними запасами; застосовувати методи стимулювання збуту (продажу); аналізувати комерційну діяльність і визначати її ефективність; моделювати і проектувати комерційну діяльність [172, с. 336].

Погоджуючись із Н. Молотковою, можна відзначити, що з метою затребуваності на ринку праці сучасний фахівець повинен володіти такими базовими навичками: основні навички, такі як грамота і вміння рахувати; життєві навички, а саме: стосунки з іншими людьми, навички самоврядування, професійного і соціального росту; ключові навички: комунікація, вирішення проблем, колективна робота; соціальні та громадянські навички, до яких відносяться громадська активність, моральні правила і цінності, співробітництво; навички для отримання зайнятості, наприклад: обробка інформації, пристосованість до ситуацій, самостійне прийняття рішень; підприємницькі

навички – самостійна діяльність, пошук і дослідження ділових можливостей; управлінські навички, що охоплюють комунікацію, консультування, аналітичне мислення, тренування і настанови; широкі навички, такі як здатність до аналізування, планування, контролю [172, с. 335].

Відзначаємо, що в сучасних умовах ряду аспектів професійної компетентності надається пріоритетний характер, тобто вони з бажаних стають обов'язковими і першорядними, зокрема:

– володіння додіяльнісною потенційною креативністю, що актуалізується у професійній діяльності у вигляді соціально значущої творчої активності;

– володіння на достатньому рівні творчими процедурами отримання принципово нового знання, неформальними вміннями проектування (зокрема, конструювання) нових пристроїв і систем, де частка позалогічних (інтуїтивних) знань й умінь може перевершувати логічні;

– володіння вміннями приймати відповідальні рішення – як технічні в проектно-конструкторській діяльності, так і організаційно-адміністративні; здатність коригувати і визначати (формулювати, ставити) мету і прийнятні шляхи (спосіб, метод, технологію) її досягнення з урахуванням моральних критеріїв;

– самоідентифікація і висока самооцінка особистої професійної компетентності, усвідомлювана як підготовленість і суб'єктна потенційна готовність (претензійність) до внутрішньопрофесійної поступальної (формальної і неформальної) і міжпрофесійної мобільності;

– здатність до критичної та інноваційної рефлексії по відношенню до власної діяльності: емоційно-моральна, морально-естетична оцінка і самооцінка, прогнозування технічних і соціальних результатів діяльності і взаємовідносин у соціумі, регулювання і коригування своєї поведінки, усвідомлення потреби самовдосконалення [172, с. 335].

Отже, професійні вимоги до комерсанта та його професії включають: прагнення не стільки до збагачення, скільки служити своїй справі; ініціативність у пошуку додаткових завдань, винахідливість, кмітливість; доброзичливе ставлення до людей, ввічливість; лідерство; відповідальність; організаторські

здібності; рішучість, швидкість і точність; завзятість та цілеспрямованість, вміння ризикувати, тобто здатність передбачати і прораховувати всі можливі варіанти наслідків прийнятих рішень.

Для досягнення успіху в професійній діяльності сучасний організатор виробництва має володіти вміннями критично мислити, опрацьовувати значні обсяги інформації, бути готовим до розв'язання проблемних ситуацій, вміти продукувати власні ідеї, бути комунікабельним та здатним до міжособистісної взаємодії у колективі [153, с. 305].

На формування іміджу комерсанта, що гарантує успіх, впливають «Етичний кодекс» і етикет комерсанта. Комерсант повинен набути навички професійної поведінки, слідуючи етикету ділової людини, який включає: правила подання та знайомства; правила ведення ділових бесід; правила ділового листування і телефонних переговорів; вимоги до зовнішнього вигляду, манер, ділового одягу; вимоги до мови; знання ділового протоколу тощо (додаток Б).

На думку Л. Гаврутенко, майбутній молодший спеціаліст економічного профілю має володіти такими якостями, як: організованість, відповідальність, терпіння, ввічливість; звичка до порядку; добре розвинена увага, здатність швидко реагувати на ситуацію і приймати оптимальні рішення; швидко зосереджуватись, аби встигати за короткий час виконати великий обсяг роботи; широка ерудованість [46, с. 52].

Для отримання професійних умінь і навичок комерсанта, за дослідженням І. Харченко недостатньо тільки знань, досвіду і підтримки на перших порах, більшість з них набуваються у процесі практичної діяльності, коли з'являється знання тонкощів своєї професії. Але є одна загальна умова, що визначає якість будь-якої професії – це її ефективність. Ефективність підприємницької діяльності залежить, головним чином, від трьох суб'єктивних факторів: досвіду, якостей і здібностей [304, с. 92].

До професійно значущих якостей майбутнього комерсанта Л. Гаврутенко [45], І. Горностаєва [57] відносять комунікативну, економіко-мисленнєву, мотиваційну, економіко-компетентнісну аналітичну, саморозвиваючу, комп'ютерну,

соціальну, креативну. Крім того до професійно важливих якостей фахівців економічного профілю відносимо: математичні (рахункові) здібності, здатність до аналізу, узагальнення, гарний розвиток концентрації, стійкості, переключення уваги, високий рівень розвитку короткочасної і довготривалої пам'яті, схильність до роботи з документами і цифрами, навички роботи на комп'ютері, висока стійкість, здатність тривалий час займатися одноманітним видом діяльності, усвідомлення особистої відповідальності за результати роботи підприємства.

Основною рисою агента комерційної діяльності О. Ажимова вважає сформованість мотивів і цінностей цієї діяльності, інтелект, особисте самоствердження, високу особисту відповідальність за працю, прояв адекватної самооцінки своїх професійно важливих якостей [3, с. 44].

У процесі професійного становлення у майбутніх фахівців складається своя, індивідуальна система цінностей, формується світогляд, виробляються життєві позиції й установки. Ці важливі особистісні новоутворення у свідомості студента з'являються під впливом цілісної системи чинників, що забезпечують освоєння майбутнім фахівцем соціальних і професійних цінностей, норм, традицій, стандартів поведінки.

На думку Л. Андрухів [6], С. Вітер [39], С. Кожушко [115], Т. Крамаренко [132], В. Лаптєва [149], Ф. Половцева [226], Т. Поясок [233] О. Шевчук [316] необхідними особистісними якостями комерсанта є: вміння управляти собою, самоволодіння, комунікабельність, посидючість, терплячість, обов'язковість, відповідальність, акуратність, чесність, порядність, чіткість у роботі, емоційно-психічна і вольова стійкість, організаторські якості, хороша пам'ять, вміння аналізувати інформацію, розвинена інтуїція, соціальна пластичність, високий рівень логічного мислення, здатність до самоконтролю. Отже, це індивідуальні якості, що включають інтелектуальні здібності – ті риси характеру, що характеризують успішного менеджера.

На основі результатів дослідження, проведеного спільно Національним науковим фондом США і фірмою «Muck and Company», був складений особистісний профіль ефективного підприємця, що включає: пошук можливостей

та ініціативність, попереджувальну активність, завзятість і наполегливість, ризик, контроль результатів, орієнтацію на ефективність і якість, залученість до робочих контактів, цілеспрямованість, інформованість, здатність переконувати і встановлювати зв'язки, незалежність і впевненість у собі [305, с. 76].

Проведений аналіз психолого-педагогічної літератури дозволяє зробити висновок про те, що якості особистості впливають на професійну діяльність, а кожна професія, у свою чергу, вимагає від неї переважання деяких якостей, які є професійно важливими, виділення яких з усієї сукупності має бути науково-обгрунтованим.

Аналіз особистих і професійних якостей майбутніх комерсантів показав їх відмінності з підприємцями, які показані у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Відмінності у якостях майбутніх підприємців та комерсантів

Показники	Комерсант	Підприємець
Провідні мотиви	Отримати підвищення по службі та інші ознаки престижу в корпорації, такі як власний кабінет, штат, влада	Прагнення мати незалежність, свободу дій, творчо працювати і створювати капітал.
Сприйняття тимчасової перспективи	Орієнтація на короткі тимчасові горизонти: тижневі, місячні, квартальні, річні плани	Орієнтація на п'яти-десятирічні періоди, як віхи зростання свого бізнесу
Характер діяльності	Пряма включеність у роботу, проте більше делегує повноваження підлеглим і контролює виконання, ніж сам безпосередньо включається у справу	Пряма включеність у роботу
Ставлення до ризику	Йде на ризик, проте обережно	Розумно йде на ризик
Ставлення до статусу	Стурбований символами власного статусу	Немає заклопотаності символами статусу
Ставлення до невдач і помилок	Прагне всіляко уникати помилок і взагалі несподіванок	Не боїться помилок, виправляє їх і долає невдачі
Ухвалення рішень	Зазвичай погоджується з тими, хто вище за матеріальним становищем	Своїми рішеннями реалізує свою мрію
Кому підкоряється	Іншим	Собі і споживачеві
Характер сім'ї, з якої вийшов	Старші члени родини працювали на великі організації	З родини дрібних підприємців, представників вільних професій або селян
Відносини з іншими	В основному за нормами ієрархічних відносин	В основному ділові та договірні відносини

У цілому в процесі досліджень встановлено, що найбільш ефективні підприємці та комерсанти характеризуються позитивним ставленням до конкуренції і схильністю помірного ризику.

Успішно здійснювати комерційну діяльність у складних і різноманітних умовах ринкових відносин зможуть висококваліфіковані кадри комерційних працівників торгівлі, які пройшли підготовку або підвищення кваліфікації у галузі сучасної організації та технології комерційної роботи, маркетингу, менеджменту.

Організація підготовки комерсантів істотно відрізняється від інших видів освітньої діяльності. І головна відмінність полягає в тому, що результатом навчання є не кількість підготовлених комерсантів, а успішність їх конкретної діяльності.

Для досягнення цієї мети необхідно по-новому поглянути на організацію освітнього процесу. У зв’язку з цим, на нашу думку, процес навчання комерційної діяльності повинен бути наближений до конкретного споживача, який стає і конкретним заявником, замовником на певний тип підготовки. Вся система знань, умінь і навичок у цілому в процесі навчання повинна інтегруватися навколо конкретних потреб комерсанта, слідувати логіці навчання і задовольняти особисті потреби і можливості студентів. Дисциплінарний підхід у навчанні, поступається місцем інтегральному підходу при якому ядром є професійні вміння, а знання інтегруються навколо них.

У цілому аналіз наявних на сьогодні даних дозволяє виділити деякі найбільш відзначені авторами особистісні кореляти успішності комерційної діяльності, які не тільки добре діагностуються, а й успішно піддаються корекції при застосуванні спеціальних технологій. До числа таких особистісних особливостей можна віднести: високий рівень мотивації досягнення, толерантність особистості до невизначеності, готовність прийняти ризик і інтернальність локус контролю, креативність і установка на інновації, широкий репертуар поведінкових реакцій і стресостійкість, прогностичні здібності і комунікативна компетентність, організаторські вміння, висока оцінка комерційних здібностей.

У зв'язку з цим актуальною стає підготовка фахівців з комерційної діяльності. Дослідження показало, що програма підготовки фахівців комерції передбачає ступінь готовність випускника до виконання таких видів професійної діяльності: комерційно-організаційної; науково-дослідницької; проектно-аналітичної.

Для фахівця-комерсанта актуальні п'ять груп ключових компетентностей: психомоторні вміння; загальнотрудові якості; пізнавальні здібності; персональні, або індивідуально-орієнтовані здібності; соціальні здібності [172, с. 334].

У процесі теоретичного дослідження були виявлені і обгрунтовані педагогічні можливості агроекономічного коледжу в формуванні професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності, які полягають: в організації цілісного процесу навчання і виховання; визначенні його ціннісно-цільових орієнтирів, принципів, завдань і функцій, змісту, результатів, а також професійно-важливих сфер, в яких відбувається становлення майбутнього фахівця, професіонала.

Провідними з них є: сфера навчальної, пізнавальної діяльності, через яку здійснюється збагачення новими знаннями, розширення кругозору, підвищення інтелектуального рівня особистості; сфера творчого, духовного розвитку, в якій проходить формування емоційної культури фахівця, розвиток емпатії, творчої індивідуальності, творчого начала особистості; сфера професійно-трудової діяльності, в якій відбувається освоєння і закріплення професійних умінь і навичок, звичок і стереотипів професійної поведінки, набувається досвід професійно-трудових відносин, забезпечується розвиток самостійності, ініціативи, активної творчої діяльності майбутнього фахівця; сфера формування здорового способу життя, в якій індивідом освоюються традиції і норми поведінки, ставлення до ресурсів людського організму, основи гігієни і дбайливого ставлення до свого здоров'я; сфера дозвілля і студентського побуту, через яку йде формування уявлень майбутнього фахівця про раціональне використання вільного часу, вироблення правильного режиму навчальної діяльності і відпочинку, естетику робочого місця і домашньої обстановки, отримують розвиток навички соціальної комунікації, ділового та особистого спілкування,

відбувається обмін соціокультурним та професійним досвідом тощо.

Отже, агроекономічний коледж має значні освітні можливості у формуванні професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності. Ці можливості дозволяють педагогічному колективу забезпечити ефективну організацію цілеспрямованого процесу формування професійної компетентності студентів, орієнтованого на розвиток у них ціннісного ставлення до майбутньої професійної діяльності, до реалій соціального та професійного буття. При певних умовах такий процес може стати дієвим чинником особистісного і професійного зростання фахівця, освоєння ним цінностей і нормативів загальної і професійної культури, стандартів і досвіду соціальної поведінки і відносин.

Аналіз проблеми організації навчання комерсантів сприяв розкриттю шляхів вдосконалення цього процесу: будувати процес навчання, виходячи з проблем і можливостей майбутнього комерсанта; проводити аналіз потреб в навчанні на основі аналізу потреб конкретних студентів; вести викладання, враховуючи освітній рівень і потреби майбутнього комерсанта; забезпечувати тісний взаємозв’язок програм комерційної діяльності з метою створення найбільш сприятливих можливостей для встановлення студентами особистих контактів з різними організаціями і структурами, які можуть виявитися корисними для їх діяльності; стимулювати роботу в групах, активний обмін думками, оскільки самі студенти можуть багато чому навчити один одного; застосовувати активні методи навчання.

Висновки до першого розділу

Орієнтація на освоєння узагальнених знань, умінь і способів діяльності на основі компетентністного підходу чітко визначена у працях українських та зарубіжних дослідників, які одностайні в думці, що він полягає в підготовці високоосвічених фахівців, конкурентоспроможних у своїй професійній сфері. У всіх дослідженнях є висновок про те, що компетентнісний підхід спрямований на формування професійної компетентності як сукупності інтегрованих знань,

вмінь, здатностей, якостей особистості. Формування професійної компетентності зумовлене необхідністю підготовки фахівців нової формації в різних сферах економіки відповідно до змін і вимог світової ринкової економіки, які, в свою чергу, забезпечують конкурентоспроможність на ринку праці, успішність у професійній самореалізації та кар'єрне зростання.

Глобалізаційні процеси в сучасній системі професійної освіти забезпечують модернізацію процесу підготовки фахівців, зокрема аграрної сфери, про що йдеться в законодавчих документах. Аналіз тенденцій, що домінують у галузі аграрної освіти, переконує, що сучасні вимоги до якості підготовки фахівців аграрного сектора змушують переосмислити її цілі, цінності, зміст, технології, форми, методи і засоби навчання.

Із вищевикладеного слідує, що аграрна і економічна освіта розв'язують спільне завдання – підготовку фахівців високої кваліфікації для всіх галузей народного господарства.

Перехід до ринкової економіки викликав активне прагнення молоді до практичної участі в комерційній діяльності. Проте цей процес здійснюється досі безсистемно, не надаючи позитивного впливу ні на розвиток виробництва, ні на становлення особистості. Дослідження і досвід практичної роботи показують, що, оскільки підготовка фахівців цього профілю ведеться порівняно недавно, вимагають перегляду і доопрацювання структура і зміст професійної підготовки фахівця комерції з урахуванням вимог сучасного ринку праці і орієнтації на зростаючі потреби економіки.

Проведений аналіз трактувань ключових понять дослідження: «компетентність», «професійна компетентність», «комерційна діяльність», «агент комерційної діяльності», «підприємець» дав можливість потрактовувати поняття «професійна компетентність майбутніх агентів комерційної діяльності» як інтегральну сукупність ділових і особистісних якостей фахівців, що володіють знаннями, вміннями, досвідом, достатніми для продуктивного виконання професійних функцій відповідно до прийнятих у суспільстві нормативів комерційної діяльності; конкурентоспроможних, що мають сформоване мотиваційно-ціннісне ставлення до обраної професії, особистісний

адаптований до соціуму тип професійної поведінки, готовність до професійної співпраці, вміють грамотно створювати свій позитивний професійний імідж і здатних до самовдосконалення.

Під «формуванням професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах» розуміємо послідовний та неперервний процес, який спрямований на інтеграцію різних структур особистості, що утворюють складні констеляції, синергетичний ефект яких забезпечує мобілізацію ресурсів особистості і актуалізацію її зовнішньої і внутрішньої активності, що дозволяють усвідомити свої можливості, потреби, інтереси, здібності і особистісно-культурні смисли комерційної діяльності.

Аналіз вимог ринку праці до майбутнього фахівця аграрної та економічної сфер дав можливість розкрити вимоги до професії агента комерційної діяльності, підготовка якого здійснюється у агроекономічних коледжах, до яких відносимо: знання і вміння аналізувати ринок, грамотно планувати діяльність компанії, вести комерційні переговори з партнерами, виконувати функції керівництва торговим процесом, регулювати господарські зв’язки із закупівлі і продажу товарів з постачальниками і покупцями, формувати оптимальний асортимент товарів, здійснювати контроль якості виробів, організацію реклами товарів і обслуговування покупців. Це універсальний фахівець торгової справи, від результативної роботи якого залежить ефективність роботи підприємства (фірми) в цілому.

З точки зору особистісних вимог комерсант повинен володіти такими характеристиками, як: вміння управляти собою, самоволодіння, комунікабельність, посидючість, терплячість, обов’язковість, відповідальність, акуратність, чесність, порядність, чіткість в роботі, емоційно-психічна і вольова стійкість, організаторські якості, хороша пам’ять, вміння аналізувати інформацію, розвинена інтуїція, соціальна пластичність, високий рівень логічного мислення, здатність до самоконтролю.

Проведений аналіз психолого-педагогічної літератури дозволяє зробити висновок про те, що якості особистості впливають на професійну діяльність фахівця, а кожна професія, у свою чергу, вимагає від нього переважання деяких

якостей, які є професійно важливими, виділення яких з усієї сукупності має бути науково-обгрунтованим.

У процесі теоретичного дослідження були виявлені і обгрунтовані педагогічні можливості агроекономічного коледжу у формуванні професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності, які полягають: в організації цілісного процесу навчання і виховання; визначенні його ціннісно-цільових орієнтирів, принципів, завдань і функцій, змісту, результатів, а також професійно-важливих сфер, в яких відбувається становлення майбутнього фахівця, професіонала.

Результати дослідження першого розділу висвітлено у публікаціях автора [254; 256; 258; 260; 261].

РОЗДІЛ 2.
ДІАГНОСТИКА ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ АГЕНТІВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОЕКОНОМІЧНИХ КОЛЕДЖАХ

2.1. Аналіз стану формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах

Аналіз стану формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах дозволив виявити педагогічний потенціал освітнього процесу, організованого у рамках експерименту, визначити конкретні заходи щодо подальшого вдосконалення системи підготовки майбутніх комерсантів.

У ході аналізу здійснено такі заходи:

– організовано спостереження за освітнім процесом і проведено аналіз проблем формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах;

– виявлено потребу займатися комерційною діяльністю, визначено особливості і характер ставлення студентів до комерційної діяльності, узагальнено дані про те, як вони уявляють структуру діяльності й особистісні якості комерсанта;

– виявлено значну частину студентів, які відчувають труднощі у застосуванні знань, отриманих у курсі фахових дисциплін, а також при вирішенні професійних завдань під час проходження різних видів практики;

– за підсумками спеціально організованого ділового спілкування зі студентами та викладачами розроблено комплекс завдань, що вирішуються на заняттях з фахових дисциплін, але мають прикладний характер;

– розроблені рекомендації щодо розв’язання розрахункових задач з окремих фахових дисциплін, зокрема, «Комерційна діяльність» та «Підприємницька діяльність» та ін., складені індивідуальні завдання різної складності.

У процесі становлення майбутніх комерсантів, насамперед важливу роль

відіграє освітній процес, його зміст, оскільки перш за все у ньому студенти отримують уявлення про найважливіші цінності своєї професії, зміст і технології професійної діяльності.

Для розкриття стану формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах проведено аналіз нормативних документів: Державного освітнього стандарту вищої професійної освіти, навчальних планів, робочих програм з дисциплін «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність», «Комерційне товарознавство», «Ринкові дослідження», «Комунікаційна діяльність», що вивчаються на спеціальності «Комерційна діяльність» у агроекономічному коледжі.

Державний освітній стандарт для підготовки фахівця цього профілю передбачає вивчення дисциплін загальноосвітнього циклу («Інформатика», «Математика» та ін.). У циклі гуманітарних та соціально-економічних дисциплін передбачено глибоке вивчення дисциплін «Культурологія», «Правознавство» та ін. Їх вивчення забезпечує формування у свідомості майбутнього фахівця уявлень про загальнолюдські та професійні цінності, про те, яким повинен бути комерсант, які традиції і цінності успадковує він від своїх попередників.

За циклом природничо-наукової та загально-економічної підготовки вивчаються дисципліни «Економіка підприємств», «Фінанси підприємств», «Бухгалтерський облік» та ін., із вибіркових «Маркетинг», «Менеджмент» та ін. У циклі професійної та практичної підготовки вивчаються: «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність», «Комерційне товарознавство», «Ринкові дослідження», «Комунікаційна діяльність» та ін., у яких студенти отримують можливість розвитку практичних умінь і навичок, закріплення важливих професійних якостей у різноманітних видах практичної діяльності. Значення цих дисциплін визначається тим, що вони дозволяють майбутньому фахівцю співвіднести ідеальне з реальним, бажане з дійсним, допомогти оцінити самого себе, свої здібності, свої реальні досягнення в освоєнні професії.

Основне завдання викладання та вивчення економічних дисциплін у вищих навчальних закладах полягає в тому, щоб допомогти студентам виробити економічний стиль мислення для грамотної оцінки тієї чи іншої ситуації,

приймати більш обґрунтовані та ефективні стратегічні рішення щодо комерційної діяльності підприємств (фірм), виходячи з тієї економічної інформації, яку вони отримали.

Особливо важлива у цьому плані виробнича практика, у ході якої відбувається закріплення особистого професійного досвіду студента, реальне включення у професійну діяльність, самореалізація і самоствердження майбутнього фахівця в особистісно-значимій діяльності і відносинах. Практика дозволяє не тільки вдосконалити зміст відповідних дисциплін, розкриваючи зміст навчального матеріалу з будь-яким ступенем деталізації, але й коригувати якість підготовки комерсанта.

Одним з найважливіших чинників формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах виявляється спеціально організоване освітнє середовище, в якому чітко проглядається внутрішня логіка його організації. Особистісно-професійне середовище при певних умовах здатне значно впливати на становлення майбутнього фахівця. Вміле моделювання педагогами такого середовища позитивно позначається на формуванні самооцінки, професійного зростання особистості студента (додаток В).

Специфіка формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах потребує істотних змін з оновленням змісту їх підготовки, з використанням інноваційних форм та активних методів навчання.

З метою визначення необхідності проведення спеціальної роботи з підготовки студентів до комерційної діяльності на цьому етапі дослідно-експериментальної роботи проведено анкетування 31 викладача.

Із запропонованих 25 проблем до п’яти найбільш актуальних викладачі віднесли такі: належне фінансування системи освіти; гуманізація, гуманітаризація і демократизація освіти; розробка і впровадження нових державних освітніх стандартів, що враховують сучасний стан суспільства; вдосконалення управління і самоврядування на всіх рівнях системи освіти і виховання; екологічна освіта і виховання майбутніх фахівців; підвищення

правової культури викладачів і студентів.

Інші, зазначені в анкетах педагогів, проблеми були розташовані у такому порядку: розробка і впровадження нових технологій навчання і виховання; підвищення ефективності методичної роботи з викладачами; наступність школи і закладів освіти; відповідність змісту освіти і виховання сучасним соціально-економічним умовам та вимогам життя; збереження і зміцнення здоров'я студентів; творче використання передового зарубіжного досвіду; моральне і естетичне виховання і розвиток особистості; поліпшення якості професійної підготовки майбутніх фахівців в умовах ринку праці тощо.

Відзначалися відмінності у відповідях викладачів залежно від стажу роботи і наукового ступеня. Так, викладачі, зі стажем роботи, який перевищує 5 років, одними з пріоритетних вважають проблеми, що зачіпають підвищення кваліфікації викладачів, питання, пов'язані з економічними і правовими основами діяльності закладу. Викладачі, які мають ступінь і стаж роботи більше 10 років, виділяють в якості пріоритетних проблеми вдосконалення системи вищої професійної освіти в цілому, формування професіоналізму студентів. Проте при виділенні проблеми «відповідність змісту освіти і виховання сучасним соціально-економічним умовам і вимогам життя» і «творче використання передового зарубіжного досвіду» в якості пріоритетної в більшості не називають проблему, пов'язану з підготовкою майбутніх економістів і менеджерів до комерційної діяльності. Це свідчить про те, що наукова і практична значущість означеної проблеми у належному ступені викладачами ще не усвідомлена.

Викладачі відчувають труднощі при формуванні професійної орієнтованості при підготовці з дисциплін гуманітарного, соціально-економічного та природничо-наукового циклів. Як показує проведений аналіз, це зумовлено недостатньою професійною спрямованістю змісту навчання з цих дисциплін, що негативно відображається на результативності подальшої професійної підготовки та забезпечення АПК фахівцями необхідної кваліфікації. Ситуація, що склалася вимагає вдосконалення професійно орієнтованих дисциплін, більш повного використання їх дидактичного потенціалу в становленні агента

комерційної діяльності.

Подальші дослідження проведені зі студентами агроекономічного коледжу. До опитування залучено 85 студентів. Опитування спрямовувалося на визначення наявності рівня прояву професійних та особистісних якостей в майбутніх фахівцях агроекономічної сфери.

На думку 52,9 % студентів, любов до людей, віра в людину не є сьогодні головними якостями особистості. Зростання егоїстичних тенденцій наочно проявляється у відповідях студентів – 63,5 % вважають, що «перш за все треба думати про себе, а вже потім – про оточуючих». За твердженням 49,4 % респондентів для професійного зростання сучасного фахівця важливо «досягнення виробничих успіхів будь-якими способами і засобами». Більшість майбутніх фахівців не бентежить те, що свої власні успіхи можуть бути досягнуті за рахунок праці інших людей.

У практиці підготовки сучасних студентів, на жаль, не часто отримують розвиток такі якості особистості як здатність до співпереживання, співчуття, співучасті, співробітництва, самопожертви і самовіддачі. Проте, саме ці якості традиційно були характерні для більшості сільських жителів. Тільки 27,1 % респондентів впевнені, що «змогли б прийти на допомогу сторонній людині навіть в разі небезпеки для власного життя», 62,4 % студентів «не готові до такої допомоги».

Майбутні фахівці мало цікавляться історією та культурою своєї країни і рідного краю. Тільки 11,8 % студентів агроекономічного коледжу змогли розповісти про цікаві факти історії свого рідного села чи селища. 35,3 % не знають історії походження назв населених пунктів, де пройшло їхнє дитинство і юність. Студенти мають найзагальніші уявлення про національні традиції, звичаї та обряди.

З огляду на те, що сільським жителям завжди було притаманне ставлення до землі і природи як джерела пізнання і натхнення, студентам запропоновано відповісти на питання: «Які почуття пробуджуються у Вашій душі, коли Ви спостерігаєте захід сонця над пшеничним полем?». 56,4 % респондентів назвали: «хвилювання», «відчуття краси», «ніжності», «доброти», «глибоке почуття дотику до таємничого світу природи», 32,9 % респондентів не змогли розкрити своїх відчуття, а 10,7 % студентів відповіли – «ніяких».

Для отримання інформації про емоційне сприйняття сільськогосподарської праці, студентам запропоновано відповісти на питання: «Що Ви відчуваєте, допомагаючи батькам з веденням домашнього господарства?». 40,0 % респондентів відповіли, що «відчувають почуття гордості, оскільки їх праця – це внесок у матеріальне благополуччя сім'ї»; 24,7 % студентів, які взяли участь в опитуванні, «люблять займатися сільськогосподарською працею і тому відчувають почуття морального задоволення»; 28,3 % студентів зізналися, «що допомагають батькам тільки з необхідності, проте не відчувають жодних почуттів».

Незважаючи на те, що більша частина студентів навчального закладу – вихідці з сільської місцевості, тільки 22,4 % респондентів люблять займатися сільськогосподарською працею. Але для того, щоб отримувати високі результати своєї праці, на думку 25,9 % студентів, у них не вистачає професійного досвіду в галузі сільськогосподарського виробництва. 38,8 % студентів, які взяли участь в опитуванні, вважають, що залучити сучасну молодь до роботи в сільському господарстві можуть висока заробітна плата і хороші умови праці. На думку 12,9 % студентів, найголовніше у професійній діяльності майбутнього фахівця сільськогосподарського виробництва – це любов до землі.

Визначаючи стан в сучасному сільському господарстві країни, 56,4 % усіх опитаних студентів вважають, що жити і працювати в сільській місцевості сьогодні неможливо через низьку заробітну плату, соціальну незахищеність працівників АПК. Велика частина студентів старших курсів (38,8 %) впевнені, що становище у сільській місцевості катастрофічне, 21,2 % визначають ситуацію, що складається просто безвихідною. Розмірковуючи над причинами такого становища, 16,5 % респондентів вважають, що тяжке становище у сільському господарстві країни склалося в результаті недостатнього фінансування з боку держави, низького рівня професійної освіти керівників господарств і провідних фахівців. 12,9 % студентів впевнені, що найважча праця сьогодні – це праця в аграрному секторі економіки країни. Тільки 10,6 % студентів аграрного коледжу вірять у відродження села і вважають, що сільськогосподарське виробництво може стати престижним і рентабельним.

Найбільш прибутковими галузями у сільському господарстві, на думку

студентів, є обробіток і переробка цукрових буряків і зернових. Після закінчення навчального закладу працювати у сільському господарстві готові тільки 20,0 % студентів старших курсів, а 36,5 % отримують професії агента комерційної діяльності заради диплома і, відповідно, працювати в аграрному секторі не збираються. 24,7 % студентів агроекономічного коледжу люблять відпочивати влітку в сільській місцевості, але жити і працювати постійно в селі готові тільки 21,2 % респондентів. Відзначимо, що тільки 2,4 % студентів спеціальності «Комерційна справа» хочуть повернутися додому і, відповідно, працювати в сільській місцевості. Понад 76,5 % студентів отримують професію агента комерційної діяльності для того, щоб мати хорошу заробітну плату, працюючи в приватних і комерційних компаніях у великих містах.

Майбутні фахівці (38,8 %) впевнені, що, працюючи в агрофірмах або акціонерних сільськогосподарських товариствах, вони не зможуть матеріально забезпечити сім'ю, створити хороші умови для розвитку і освіти своїх дітей. Тому більше половини студентів прагнуть працювати в приватних фірмах.

Це свідчить про те, що більшість вступників до коледжу не мають глибокої і стійкої емоційної прихильності до професії аграрної сфери і не мають почуттів до землі, природи; не володіють достатнім розвитком емпатійних здібностей.

У цілеспрямованому процесі формування професійної компетентності студентів велике значення надавалося діагностиці професійно-особистісного розвитку майбутнього фахівця. За результатами діагностичних зрізів у коледжі отримано важливу інформацію про проблеми формування ціннісного ставлення студентів до професійної діяльності. Діагностика професійно-особистісного розвитку майбутніх фахівців дозволила визначити ступінь усвідомлення студентами соціальної значущості професійної діяльності, мотиви вибору професії, їхнє ставлення до сільськогосподарської праці і аграрних професій, професійні перспективи майбутніх фахівців. Встановлено, що на ціннісне ставлення студентів до професійної діяльності сильно впливає широта, стійкість і глибина інтересу до професії.

На питання анкети, що дозволяє визначити мотивацію вступу до

агроекономічного коледжу на цю спеціальність:

- 2 осіб (2,4 %) пояснили престижністю професії;
- 6 чол. (7,1 %) – перспективністю високих заробітків;
- 32 чол. (37,6 %) – вступ за порадою батьків;
- 30 чол. (35,3 %) – разом з друзями;
- 3 чол. (3,5 %) – близьким розташуванням установи до дому;
- 12 чол. (14,1 %) – знайомі з економічними дисциплінами за шкільною програмою.

У подальшому анкетуванні здійснено спробу визначити обізнаність студентів про історію коледжу, ті професії, які можна отримати в ньому. Відповіді розподілилися так: 7,1 % студентів прийняли рішення про вступ самостійно; 29,4 % студентів впевнені, що саме через фінансову малозабезпеченість їх сім'ї вони стали студентами агроекономічного коледжу; більш престижні професії вимагають великих коштів на освіту; у 27,1 % студентів була можливість вступу до інших середніх спеціальних навчальних закладів; за свідченням 24,7 % студентів до вступу в агроекономічний коледж вони мало знали про історію цього навчального закладу, про ті професії, які можна отримати під час навчання в коледжі, їх вибір був швидше випадковим; 4,5 % студентів вважають, що при виникненні труднощів, пов'язаних зі здачею заліків та екзаменів у період сесії, вони можуть залишити навчальний заклад; тільки для 1,2 % респондентів аграрні професії є особистісно цінними: на їхню думку, праця в сільському господарстві має соціальну значимість і життєво необхідна країні.

Можна констатувати, що при вступі до агроекономічного коледжу значна частина абітурієнтів не мала чітко вираженої потреби в отриманні професії агента комерційної діяльності, стійкого інтересу до майбутньої професійної діяльності. Вибір освітнього закладу зроблений менше половини з них (37,4 %) за порадою батьків або знайомих, друзів (35,3 %).

Отже, зовнішній мотив вибору є для більшості студентів агроекономічного коледжу провідним.

Відповідаючи на запитання анкети: «Чи хотіли б Ви розпочати свою

справу?» Тільки 24,7 % відповіли «так», 41,2 % – «не знаю» і 34,1 % – «ні. На питання про ставлення до комерційної діяльності тільки 27,1 % опитаних відповіли, що вважають працю комерсанта необхідною і корисною для суспільства і тільки 24,7 % вважають, що влада повинна підтримувати комерційну діяльність, 48,2 % думають, що комерсанти дбають лише про свою особисту вигоду, не приносячи суспільству користі.

Все це безумовно свідчить про необхідність подолання відриву освітніх закладів від реального життя, ізоляції від соціально-економічних проблем суспільства. Все більш актуальною стає проблема оновлення економічної підготовки, включення молоді у діяльність, пов’язану з підприємництвом і комерцією.

Для професійної роботи майбутнього агента комерційної діяльності не менш важливий і практичний досвід соціальної взаємодії, вміння організовувати роботу людей, здійснювати управління трудовим колективом, здійснювати грамотний розподіл обов’язків між членами колективу, забезпечувати корекцію їх діяльності, її аналіз і оцінку.

Опитування, проведене з проблеми ставлення студентів до комерсанта, показав, що 34,1 % респондентів, погодилися з тим, що підприємець – це «хитрий ділок, що балансує на межі закону заради отримання будь-яким способом великої грошової суми» (ключові характеристики – користь, користолюбство); 48,2 % опитаних вважають, що комерсант – «помічник власника підприємства, організатор виробництва» (ключові поняття – власність, управління); 17,7 % ідентифікували комерсанта з «творцем нових ідей, продуктів, технологій» (ключові характеристики – зміни, творчість). Тільки найменша за чисельністю група респондентів бачить у комерсанті творця нових економічних відносин, носіїв найважливіших для нового суспільства соціокультурних цінностей. Більшість вважають, що комерсанти – це своєрідні емісари «антикультури», або «власники» (тобто знаходяться у сфері господарських, але не духовних відносин суспільства).

Щоб отримати конкретне уявлення про рівень особистісно-культурних смислів студента у процесі дослідження використовувався прийом визначення

мотивів-цілей вибору ними комерційної діяльності, а також визначення засобів досягнення її цілей. Групи питань були сконцентровані на виявленні особистісної позиції до комерційної діяльності, визначенні ставлення до засобів досягнення її цілей і уточнення особистісно-культурних орієнтацій в цій сфері на майбутнє. Реципієнтам пропонувалося відповісти на такі запитання комплексної методики: Що з нищеперечисленого (більшою мірою) приваблює Вас у сфері комерційної діяльності? Виділіть три найбільш значущих для Вас значення: не хочу животіти, хочу стати опорою для своєї сім'ї, хочу обертатися в цікавому для мене середовищі, думаю, що в цій справі я можу найбільш повно проявити свої здібності, хочу мати свою справу і самому відповідати за її результати, вважаю, що в ролі комерсанта буду більш цікавий для жіночої статі, мрію, завдяки комерційній діяльності, відвідати інші країни і міста, тільки так я зможу подолати свої комплекс, Я хочу піти «за прикладом» батька (брата, дяді тта ін.), Я повинен займатися цим за власним бажанням, думаю, що зможу «провести в життя» цікаві реформи, хочу, щоб переді мною схилялися, головне – гроші, а там я зорієнтуюся, що з ними робити.

Аналіз результатів показав, що уявлення та уподобання студентів концентруються навколо змістотворних конструктів, ядром яких є базові, домінантні і структурно-функціональні соціокультурні цінності комерційної діяльності.

Результати опитувань студентської молоді свідчать про те, що значна частина студентів оцінюють свою підготовленість до комерційної діяльності на рівні 22,4 % від загальної готовності до неї. У ході опитування також з'ясувалося, що студенти прагнуть у ході професійної підготовки опанувати відповідними знаннями, вміннями і навичками.

За даними проведеного опитування, більша частина студентів коледжу вважає, що підготовка у навчальному закладі на сьогодні не забезпечує їм належного рівня професійної компетентності (34,1 %). 76,5 % студентів вважають, що професійна освіта у коледжі не готує цілеспрямовано до вирішення особистих і професійних завдань, 47,1 % відзначають, що коледж не забезпечує своїм випускникам успішного продовження навчання і побудови подальшої

професійної кар'єри. Більшість студентів (67,1 %) вважають, що сьогодні у коледжах переважає практика традиційного навчання, у рамках якої повільно впроваджуються нові освітні технології, спрямовані на розвиток професійної компетентності, самостійності, самореалізації та індивідуальності студентів.

В агроекономічний коледж студенти вступають найчастіше, вже маючи певне ставлення до майбутньої професійної діяльності. Це ставлення не завжди можна назвати ціннісним, оскільки справжні мотиви вибору студентом професії агента комерційної діяльності часто завуальовані і не можуть бути чітко визначені педагогом.

У даний час ставлення студента до професійної діяльності формується в атмосфері помітного зниження престижу аграрних професій, негативного ставлення у масовій суспільній свідомості до сільського способу життя, сформованим соціокультурним та економічним умовам буття сільської людини. Педагогічний колектив навчального закладу не може у повній мірі вплинути на ситуацію, що склалася в ставленні до сільськогосподарських професій, аграрної праці.

Аналіз державних вимог освітніх стандартів показав, що компоненти змісту (світоглядний, економічний, соціально-політичний, правовий, лінгвістичний, валеологічний, психолого-педагогічний, комунікативний тощо) у практиці агроекономічного коледжу поки що не можуть забезпечити розкриття елементів професійної компетентності і розвинути у студента вміння орієнтуватися в них.

Слід зазначити, що орієнтація емоційних, особистісних і пізнавальних зусиль особистості на внутрішні особистісно-культурні смисли та діяльність зміщує завдання обґрунтування в якості об'єкта вивчення комерційну діяльність.

У ході проведеного дослідження встановлено, що використання алгоритму (вміння розпізнавати, оцінювати і співвідносити внутрішні і зовнішні установки діяльності, особистісні мотиви з соціальними цілями і цінностями на рівні орієнтування і програмування) дозволяє здійснити найважливішу педагогічну вимогу до змісту формування професійної компетентості студента через її ціннісно-смислову орієнтацію. Сходження до універсальних сенсів і базових компетентностей можливе на основі особистісного досвіду студента, яким визначається і актуальність, і затребуваність, і рівень готовності особистості.

Для того, щоб процес формування професійної компетентності студентів мав цілісний і завершений характер необхідно переструктурувати не тільки зміст навчальних програм, але перш за все навчальні технології, здатні відтворювати цілісні ситуації і акти соціально-професійної діяльності. А професійна компетентність у цьому процесі є інтегративною педагогічною умовою, яка опосередковує взаємодію особистісного і професійного початків у досвіді студента.

У цьому випадку основною умовою появи і прояву професійної компетентності студентів буде осмислення цілісних актів комерційної діяльності, опосередкованих інтеграцією соціально-економічного, гуманітарного і професійного знання, досвіду, у цілому – освіти.

Проведений аналіз стану формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах показав, що у більшості студентів проявляється характерний для «ранньої юності» (15–18 років) низький рівень психологічної та соціальної зрілості, а також базової загальнокультурної підготовки; обмеженість професійних і життєвих домагань; підвищена емоційна збудливість, тривожність, слабо розвинена здатність до самоаналізу, рефлексії своїх вчинків. Прийнята ними мета освіти часто не має дієвого суб’єктивного сенсу, що виражається в їх неготовність до добровільного виконання зобов’язань, як особистих, так і заснованих на вимогах колективу; студенти перших курсів ще в повній мірі обтяжені всіма підлітковими комплексами і проблемами, недостатньо сформованими почуттям «дорослості» і моральними якостями, слабкою особистою відповідальністю за результати своєї діяльності і поведінки. І в той же час, головний мотив абітурієнта, який став студентом коледжу, – отримати професію за досить короткий термін навчання за допомогою практико-орієнтованої освіти, знайти стабільність, фінансову незалежність, стати відповідальною і самостійною людиною.

2.2. Критерії, показники та рівні сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах

Для ефективного вирішення завдань, пов'язаних з процесом формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах, важливою є діагностика рівня сформованості цієї компетентності, розгляд сутнісних елементів зазначеного процесу. Як показала практика, це можливо при визначенні основних критеріїв та показників.

Проблема визначення і розробки надійних «вимірників» результативності досліджуваного процесу у сучасній педагогіці є однією з найскладніших і не вирішених проблем, якою займалися науковці (І. Галущак [49], І. Горностаєва [57], С. Гренадерова [63], П. Лузан [158], В. Нагаєв [180], О. Овчарук [195], І. Подласий [225], Т. Хащенко [305], J. Delors [333] та ін.). В якості еталонних показників, з якими порівнюються досягнуті результати, на думку І. Подласого, використовуються критерії, що дозволяють диференціювати досліджувані предмети, явища за визначеними ознаками [225, с. 32] або за допомогою якого вимірюється чи обирається альтернатива. Виступаючи у ролі мірила, норми, критерій, як вказує С. Гренадерова, служить ідеальним зразком, виражає вищий, найдосконаліший рівень досліджуваного явища [63, с. 42].

По відношенню до критерію, у дослідженні Л. Дарбасової, показник виступає як оцінка його стану. За допомогою показників спостерігаються і піддаються фіксації результати: педагогічної діяльності (навчання, виховання, розвитку особистості або колективу); управлінської діяльності (забезпечення процесів: становлення, розвитку, функціонування навчального закладу); забезпечення традиційного або інноваційного педагогічних процесів [68, с. 77].

Критерій є по відношенню до показника більш узагальненим. Критерій стабільніший, показники динамічніші. Проте і показники, і критерій виражають закономірності виникнення предмета і явища, його будови, тому володіють стійкістю при багаторазовому вимюванні [305, с. 129].

Визначаючи критерії певного явища, деякі автори визначають кілька їх

груп [225; 286]. Наприклад, критерії вихованості І. Подласий умовно поділяє на «жорсткі» і «м'які». «Жорсткі» критерії у сучасній педагогіці використовуються порівняно мало. До них належать реальні статистичні показники, які дають об'єктивну інформацію про негативні явища (кількість скоєних правопорушень; кількість молодих людей, які відбувають терміни покарання за скоєні злочини; кількість розлучень, кількість молодих людей з чітко вираженими ознаками девіантної та делінквентної поведінки та інші показники. «М'які» полегшені критерії дозволяють отримати загальну інформацію про хід та результати виховного процесу, але не дають можливості діагностувати приховані якості особистості. До недоліків критеріїв потрібно віднести і те, що вони «розробляються зазвичай не для визначення у комплексі всіх якостей особистості (колективу), а лише для окремих – моральних, трудових, естетичних та ін. якостей, які у відриві від них, від рушійних мотивів і конкретних умов не можуть бути ні правильно витлумачені, ні правильно використані [225, с. 32–33].

Серед критеріїв досліджуваного явища Н. Сучкіна виокремлює змістовні та оцінні. Змістові критерії безпосередньо пов'язані з виділенням адекватних досліджуваній якості показників, а оцінні критерії з можливістю більш-менш точної фіксації інтенсивності прояву конкретної якості, що діагностується [286, с. 46].

За спрямованістю, способом і місцем застосування у досліджуваному процесі автор поділяє критерії на дві групи: критерії, пов'язані з проявом результатів процесу у зовнішній формі і критерії, пов'язані з явищами прихованими від дослідника. Перша група критеріїв може бути застосована з метою аналізу суджень, цілком конкретних оцінок, вчинків, дій особистості. Друга група дозволяє судити про мотиви, переконання, плани, орієнтації особистості [286, с. 47].

Автор визначає три групи показників: показники, що фіксуються при прямому педагогічному спостереженні; показники, що вимагають тривалого фіксованого спостереження і показники, запозичені зі спеціальних діагностичних методик. Першу групу показників складають ті показники, які свідчать про загальну культуру особистості – зовнішній вигляд, зачіска, мова, підтримка порядку на своєму робочому місці тощо. До другої і третьої груп

показників відносяться: поведінка людини, що складається з окремих вчинків; реакції на соціальні явища дійсності; різні види діяльності; системи взаємовідносин з оточуючими; системи певних поглядів, життєвих орієнтирів і позицій, переконань [286, с. 49].

Аналіз наукової літератури показав, що сьогодні у педагогічній науці існують різні підходи до визначення критеріїв та показників сформованості у фахівців професійних якостей та характеристик, в основу яких покладено мотиви, цінності, потреби, знання, уміння, досвід, самооцінку, здатність до самоаналізу, самовизначення. Переважна більшість дослідників (С. Вітер [40], С. Гренадерова [63], М. Коростелін [127], Е. Луговська [157], В. Правдюк [234], І. Харченко [304] виокремлюють три основні критерії: мотиваційно-ціннісний (мотиваційно-особистісний (О. Паржницький [208]), мотиваційно-вольовий (Л. Отрощенко [202]), ціннісно-смисловий (С. Гренадерова [63]; В. Ягупов [325]), ціннісно-орієнтаційний (Л. Максимова [162]), мотиваційно-цільовий (Л. Гаврутенко [46]), мотиваційно-рефлексивний (К. Михасюк [170]), потребово-мотиваційний І. Стаднійчук [279]); когнітивний (когнітивно-змістовий (О. Паржницький [208]), організаційно-пізнавальний (Л. Гаврутенко [46]), професійно-пізнавальний, когнітивно-гностичний (І. Стаднійчук [279]), професійно-когнітивний (К. Михасюк [170]); діяльнісний (поведінковий (І. Зимня [94]), операційно-діяльнісний (О. Паржницький [208], Л. Гаврутенко [46]), функціонально-компетентнісний (І. Стаднійчук [279]), діяльнісно-практичний (Н. Сучкіна [286]), процесуально-діяльнісний (Л. Гаврутенко [46]), діяльнісно-технологічний (І. Стаднійчук [279]), операціонально-технологічний (Г. Селевко [268]).

Науковці у загальному до показників мотиваційно-ціннісного критерію відносять: мотиви, потреби, ціннісні орієнтації, ідеали, пізнавальний інтерес до майбутньої професії, емоційну стійкість, професійні настанови, позитивне ставлення до професії, ступінь сформованості професійної позиції, фахові інтереси, сформованість рефлексивної позиції, індивідуально-психологічні особливості, наявність потреби у розвитку своїх творчих сил, професійно важливі якості; когнітивного: рівень сформованості фахових знань (гуманітарні, аграрні, економічні, екологічні, управлінські, технічні, нормативно-правові,

науково-методичні, практичні, технологічні, що забезпечують орієнтування і побудову планів, програм і способів самовдосконалення) та їх системності, уміння широко й різноманітно застосовувати теоретичні знання у своїй практичній діяльності, прояв креативності у професійній діяльності, широкий спектр професійних інтересів, усвідомлення почуття особистої відповідальності за свою працю, вміння орієнтуватися в інформаційному просторі; діяльнісного: ступінь володіння фаховими уміннями та навичками, наявність професійного мислення та здатність до самоосвіти, досвід, володіння способами й прийомами, культурою професійної діяльності, прагнення до активної творчої професійної діяльності, здатність використовувати професійно важливі знання при розв'язанні професійно-орієнтовних завдань.

Крім вищезазначених критеріїв окремі науковці пропонують ті, які на їх думку, можуть більш широко характеризувати досліджувану якість. Так, до основних критеріїв пропонують віднести:

– емоційну сферу (здатність до глибокого чуттєвого сприйняття своєї професії, переживання своїх професійних успіхів і невдач, наявність у свідомості особистості майбутнього фахівця значущих і важливих для професіонала цінностей-почуттів: наснаги, гармонійності, гуманізму, доброти, довіри, гідності, дружелюбності, життєрадісності, щирості, милосердя, небайдужості, відповідальності, співпереживання, співчуття, емоційності, емпатії) (Н. Сучкіна [286, с. 51]), емоційно-вольову регуляцію процесу й результату прояву компетентності (І. Зимня [94, с. 21], вольовий критерій (самоконтроль, самомобілізація на певний вид діяльності та на подолання її труднощів) (Л. Омельченко [197, с. 170]);

– психомоторну сферу (цілі, які пов'язані з формуванням тих чи інших видів рухової, маніпуляційної діяльності, нервово-м'язевої координації) (Н. Іванова [98, с. 80]);

– інтеграційний (здатність пов'язати теорію та практику) (О. Загіка [87, с. 45]);

– контекстуальний (розуміння широкого культурного, економічного і соціального контексту, у рамках якого здійснюється професійна діяльність,

тобто здатність пов’язати специфічне, унікальне, загальне й універсальне) (О. Загіка [87, с. 45]);

– адаптивний (уміння передбачити і підготуватися до змін, важливих в рамках професії) (О. Загіка [87, с. 45]);

– особистісний (уміння ефективного спілкування) (О. Загіка [87, с. 45]), (ступінь сформованості емоційного інтелекту: саморегуляція, розстановка пріоритетів і цілей, робота у команді, вирішення конфліктів, комунікативність) (М. Коростелін [127, с. 99] та особистісно-ціннісний (знання основних цінностей і вибір їх для майбутньої професійної діяльності та особистісна компетентність) (С. Стеблюк [281, с. 43]);

– рефлексивний (сформованість здатності до аналізу, самооцінки, рефлексивних умінь) (М. Коростелін [127, с. 99]), (навички самоаналізу, самоконтролю, прогнозування результатів своєї діяльності) (О. Паржницький [208, с. 165]), (професійна свідомість; самоаналіз власних професійних якостей) (О. Шевчук [316]), (здатність до самоспостереження, само- та взаємоаналізу, здатність оцінювати власну діяльність, контролювати результати своєї діяльності, рівень власного розвитку та особистісних досягнень, здатність виявляти, ставити та вирішувати проблеми) (Н. Почерніна [232, с. 241]) та контрольно-рефлексивний (Л. Гаврутенко [46, с. 139]) й особистісно-рефлексивний (І. Стаднійчук [279, с. 75]);

– оцінний (самооцінювання своєї підготовленості) (Л. Омельченко [197, с. 170]), оцінно-рефлексивний дозволяє дотримуватися планів виконання завдань, здійснювати емоційний, поведінковий контроль (Л. Гаврутенко [46, с. 44]);

– процесуальний (вміння проектувати підприємницьку діяльність у рамках педагогічного процесу) (В. Правдюк [234, с. 272]);

– операційний (освоєння майбутніми фахівцями сфери професійних і особистісних засобів, способів і прийомів для підвищення ефективності професійної діяльності) (С. Гренадерова [63, с. 41]);

– функціональний (здібність застосовувати отримані знання на практиці при вирішенні певних професійних завдань, знаходити та обґрунтовувати вибір економічно вигідного рішення у проблемних ситуаціях) (Л. Отрощенко [202, с. 79]);

– інформаційний (вміння орієнтуватися у потоці інформації, працювати з різними її джерелами, самостійно її обробляти, приймати рішення у непередбачених ситуаціях з використанням технологічних засобів (Л. Отрощенко [202, с. 80]).

Розглянемо зв'язок між вище названими критеріями. Теоретико-змістовий, концептуальний, контекстуальний, інформаційний та інтеграційний критерії, будучи стимуляторами навчально-пізнавальної діяльності, викликають прагнення студентів до оволодіння знаннями і способами діяльності. У той же час вони стимулюють вольові зусилля для подолання пізнавальних труднощів, які виникають у діяльності. Проте зв'язок вищезазначених критеріїв з адаптивним, процесуальним, операційним, функціональним, технічним і емоційним, вольовим, особистісним, рефлексивним, оцінним не є одностороннім. Наявність знань і умінь є основою для формування пізнавальних мотивів. Формування навчально-пізнавальних мотивів вимагає певного запасу знань, оволодіння деякими логічними прийомами мислення і певного рівня сформованості загальних навчальних умінь. Емоційний та вольовий критерії забезпечують завершеність навчально-пізнавальної діяльності, яка спонукає інші групи критеріїв. Завдяки цьому відбувається накопичення знань і способів пізнавальної діяльності, що, в свою чергу, визначає подальші вольові зусилля, стимули, інтерес у пізнанні. Оцінно-рефлексивний критерій відстежує хід виконання навчально-пізнавальної діяльності. У разі досягнення поставленої мети особистість відчуває емоційне задоволення, підйом, що спонукає її до нових дій; в іншому випадку відбувається коригування діяльності, створюється план виправлення неточностей, помилок, особистість знову мобілізує вольові зусилля на нові пізнавальні труднощі.

Розглядаючи структуру професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності як єдність вищезазначених компонентів, можна оцінити її сформованість за такими критеріями: мотиваційно-ціннісним, когнітивно-компетентнісним, особистісно-діяльнісним.

Важливим у структурі професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності вважаємо наявність *мотиваційно-ціннісного критерію,*

оскільки у мотиваційно-ціннісну сферу потрапляють такі цілі, як формування інтересів і схильностей, переживання тих чи інших почуттів, формування ставлення, його усвідомлення і прояв діяльності тощо.

В основі процесу розвитку професійної компетентності, на думку М. Голованя, лежить механізм мотивації [53].

Будь-яка діяльність відбувається під впливом мотивів, оскільки спрямована на досягнення певних цілей. Мотив є внутрішньою спонукальною причиною, що обумовлює дії та вчинки суб'єкта, на відміну від стимулу, який більше асоціюється з втручанням зовнішніх сил (чинників) у вибір суб'єктом управління певного типу поведінки [78, с. 161].

Мотиви можуть бути зовнішніми і внутрішніми (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

Характеристика зовнішніх і внутрішніх мотивів освітньої діяльності

Зовнішні мотиви	Внутрішні мотиви
Зовнішні по відношенню до безпосередньої мети освітньої діяльності	Спонукають людину до навчання
Покарання і нагорода; погрози і вимоги; матеріальні переваги; тиск групи; очікування майбутніх благ	Інтерес до знань, допитливість, прагнення підвищити культурний, професійний рівень, потреба в активній і нової інформації
Знання та вміння служать засобом для досягнення інших цілей (уникнення неприємного, досягнення суспільних чи особистих успіхів, переваги, кар'єра, задоволення честолюбства).	Розвиток пізнавального інтересу проходить три основні етапи: 1) ситуативний пізнавальний інтерес, що виникає в умовах новизни; 2) стійкий інтерес до певного предметного змісту діяльності; 3) включення пізнавальних інтересів у загальну спрямованість особистості, у систему її життєвих цілей і планів.
Навчання може бути байдужим	Навчання значиме
Навчання має вимушений характер	Навчання носить характер пізнавальної самостійності

Ефективність професійної діяльності майбутніх молодших спеціалістів залежить, у першу чергу, від внутрішньої мотивації, яка спонукає їх до постійного вдосконалення, творчості, професійного розвитку. Водночас суттєвий вплив на ці процеси може дати зовнішня мотивація, яка формується під

впливом відносин у соціумі, матеріальною забезпеченістю, престижністю професії тощо [281, с. 99].

Раціональні мотиви можна уявити у вигляді сукупності прагнень, що спонукають суб'єкта комерційної діяльності до вчинення практичної дії або до заняття комерційною діяльністю: прагнення до прибутку, накопичення; прагнення уникнути непродуктивних витрат; прагнення до виконання взятих на себе зобов'язань, чесність, почуття обов'язку, відповідальність; прагнення до активної діяльності, праця як самоціль; прагнення до розумної організації діяльності, планування, розрахунок; прагнення до досягнень, успіх, суспільне прагнення до нововведень, інновації, розумний ризик.

Мотив не тільки викликає або спрямовує діяльність, а й визначає предмет, на який спрямована ця діяльність. Будь-яка діяльність, зокрема самостійна пізнавальна діяльність студентів, викликається різними мотивами. У цілому викладач оцінює мотиви навчання за їх спрямованістю (пізнавальні і соціальні); за ієрархічністю мотиваційної сфери (підпорядкування безпосередніх спонукань довільним, усвідомленим їх формам); за гармонією і узгодженістю окремих мотивів між собою; за стабільністю і стійкістю позитивних мотивів; за наявністю мотивів, орієнтованих на тривалу тимчасову перспективу; за дієвістю мотивів і їх впливом на поведінку тощо. Все це дозволяє оцінювати зрілість мотиваційної сфери навчання студента [68, с. 43].

Також з мотивацією діяльності студентів тісно пов'язане її стимулювання. На відміну від мотиву стимул, базується на зовнішніх впливах, визначає більш загальне по відношенню до особистісних утворень. У зв'язку з цим використовуються такі поняття, як «зовнішні», «внутрішні», «особисті» стимули, мотиви-стимули. Зовнішні стимули визначаються соціальними умовами життєдіяльності людини. До них найчастіше ставляться вимоги, очікування, можливості. Вимоги пропонують людині певні види і форми діяльності (приходити на екзамен, здавати його). Очікування характеризують відношення суспільства до людини, пов'язне з припущенням про те, які риси поведінки і форми діяльності воно вважає нормальним для цієї людини. Можливості – об'єктивні умови навчальної діяльності, які є в оточенні людини.

Зовнішні стимули самостійної діяльності – вирівнювання початкового рівня знань, активізація пізнавальної самостійності студентів в аудиторній і позааудиторній роботі. Внутрішні стимули відображають потреби людини.

Особисті стимули до навчання визначаються інтересами, прагненнями, установками, переконаннями і світоглядом людини, її уявленням про себе, ставленням до суспільства. Такими стимулами є самовдосконалення, самоствердження, самовираження, задоволення окремих потреб, життєві ідеали та орієнтири. Також стимулами, що впливають на розвиток пізнавальної самостійності, є успіх, задоволення, почуття власної гідності, опора на особистий досвід, ситуація переконувати, доводити, критикувати, дослідницька діяльність студента [68, с. 44].

Активізація діяльності, як зазначає І. Харченко, відбувається тоді, коли діяльність студента, міжособистісне спілкування спонукаються не інструкціями, а сформованими внутрішніми мотивами. Мотиви – це активні рушійні сили, що визначають поведінку людей. Поведінка і діяльність особистості стимулюються, спрямовуються і реалізуються сукупністю мотивів, що становлять мотиваційну сферу особистості [304, с. 83].

Саме тому на І етапі процесу навчання ми вважали за необхідне проведення співбесід, тестування і діагностики з метою визначення наявності мотивації до комерційної діяльності, факторів, що обумовлюють цю мотивацію, з’ясування напрямів і сфери майбутньої комерційної діяльності, освітнього рівня кожного студента, досвіду комерційної діяльності та на основі цих даних складання індивідуальних навчальних програм або коригування основної навчальної програми складання навчально-тематичного плану для конкретної групи.

Отже, мотиваційно-ціннісний критерій включає три характеристики. По-перше, мотиви, цілі, потреби, ціннісні установки стимулюють творчий прояв професійної компетентності особистості; потреба фахівця у знаннях, в оволодінні ефективними способами формування професійної компетентності. По-друге, включає у себе здатність до екстравертності і домінування. Ця здатність дозволяє посилювати вплив на інших людей, оскільки екстравертні люди здатні витримувати велике соціальне навантаження, а з іншого боку,

соціально орієнтована здатність домінувати передбачає вміння домагатися свого шляхом переконань, координації та роз'яснень. По-третє, має на увазі прикладання додаткових зусиль для зменшення ймовірності невдачі, а також мобілізацію енергії, прояв наполегливості, активність і вміння витримувати навантаження, завзятість при виконанні складних завдань, цілеспрямованість.

Мотиваційна сфера служить сполучною ланкою у процесі розвитку фахівця. Мотиви, потреби, цілі, ціннісні установки визначають рівень зацікавленості людини у набутті професійної компетентності, мотивацію досягнення, ресурс успіху, прагнення до якості своєї роботи, здатність до самомотивування, впевненість в собі, оптимізм [98, с. 114].

На думку С. Гренадерової, ціннісний критерій характеризує уявлення про професійну компетентність як про сенс життя людини, про провідну цінність і цілі життєвотворчого процесу [63, с. 170].

В якості оцінки ціннісного ставлення до професійної діяльності виступає спрямованість активності особистості, яка дозволяє визначити спрямованість на творчу діяльність, зміну соціального середовища шляхом активного включення у перетворювальну діяльність, розвиток моральних якостей особистості, прагнення до професійного росту і самовдосконалення, самоактуалізації. Така спрямованість проявляє сформовану у свідомості майбутнього фахівця комерційної діяльності агроекономічної сфери сукупність соціально і професійно важливих і значимих мотивів, орієнтацій, схильностей, інтересів, переконань, ідеалів, ціннісних відносин, тобто проявляє певну позицію особистості. Крім того, оцінюється ціннісне ставлення через стійкість і результативність відношення, зокрема до комерційної діяльності.

Характерною є наявність у майбутнього фахівця комерційної діяльності агроекономічної сфери необхідних якостей, які відповідають цінностям-цілям, цінностям-почуттям і цінностям-діям:

- усвідомлення особистістю соціальної значущості економічної професії в аграрній сфері, спектр її професійних інтересів і цінностей;
- наявність у студента стійкої позитивної мотивації професійної діяльності;

– усвідомлення майбутнім фахівцем почуття відповідальності за результати професійної діяльності;
– ступінь сформованості професійної позиції особистості;
– здатність студентів до глибокого чуттєвого сприйняття своєї професії;
– відчуття гордості і поваги до сільськогосподарської праці, любові до землі у майбутніх економістів аграрної сфери [286, с. 53].

Цінності особистості утворюють систему її ціннісних орієнтацій як сукупність найважливіших якостей внутрішньої структури особистості, що є для неї особливо значущими. Конкретна система ціннісних орієнтацій та їх ієрархія виступає регулятором розвитку особистості [281, с. 101].

У ході дослідження базових цінностей, що домінують у змісті підготовки майбутніх агентів комерційної діяльності і впливають на процес формування у них професійної компетентності, було визначено їх упорядковану класифікацію (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Класифікація базових цінностей майбутнього фахівця комерційної діяльності агроекономічної сфери

Цінності	Показники
Вітальні	Життя, здоров'я, безпека, добробут, спокій, бадьорість, сила, витривалість, якість життя, екологічні цінності, практичність, споживання, комфорт, рівень споживання
Соціально-економічні	Соціальне становище, статус, працьовитість, багатство, власність, праця, професія, капітал, сім'я, патріотизм, толерантність, дисципліна, підприємливість, схильність до ризику, рівність, соціальна рівність статей, здатність до досягнень, особиста незалежність, активна участь у житті суспільства, орієнтованість на минуле або майбутнє, державна національна й інтернаціональна орієнтація
Політичні	Свобода слова, громадянські свободи, державність, законність, порядок
Морально-правові	Добро, благо, закон, любов, дружба, борг, честь, чесність, безкорисливість, порядність, вірність, взаємодопомога, справедливість, повага до старших, любов до дітей
Релігійні	Віра, порятунок, благодать, ритуал
Естетичні	Краса, ідеал, стиль, гармонія, слідування традиції або новизна, еклектика, культурна самобутність

Ця класифікація обумовлена такими чинниками:

– соціальною різнорідністю суспільства (еліта – народ, інтелігенція – робітники – селяни – «бомжі», місто – село тощо), відповідно і його соціальною різноманітністю;
– різницею у змісті діяльності кожного соціокультурного компонента (різні еліти, етнічні групи, соціальні групи тощо);
– функціональною відмінністю цінностей за рівнями і сферами.

Отже, при педагогічному аналізі базові цінності постають як рухлива і залежна сфера соціальної регуляції, обумовлена загальною динамікою, що залучає у свій рух і те, що стверджувалося безперечним, непорушним, однозначним.

Критеріальною логікою ієрархізації системи базових цінностей у такому аспекті є система соціокультурних цінностей як органічний взаємозв’язок продуктів людської діяльності, специфічних технологій їх творення і споживання. Їх ієрархія – це набір своєрідних чинників, розділених за ознаками: соціально-виробничою фактурою; етносоціальним середовищем; субкультурною диференціацією; геоприродною пропорційністю; художньо-естетичним потенціалом; морально-етико-правовим та соціально-політичним кліматом у суспільстві; науково-технічним ресурсом; освітнім простором [3, с. 59].

Аналіз отриманих даних показує, що структура, цілі, принципи та зміст соціокультурних цінностей, їх використання у формуванні пофесійної компетентності майбутнього агента комерційної діяльності агроекономічного коледжу дозволяють видозмінити шкалу ціннісних орієнтацій у комерції, впровадити у суспільну свідомість високий престиж комерційної діяльності і культивувати дух підприємливості і рішучості, прагнення до ризику, поєднаного з точним розрахунком. Ці тенденції знайшли своє відображення в умовно упорядкованих соціокультурних цінностях комерційної діяльності (таблиця 2.3).

Розподіл соціокультурних цінностей у такій послідовності обумовлений внутрішньою іманентністю процесу формування пофесійної компетентності майбутнього агента комерційної діяльності агроекономічного коледжу.

Таблиця 2.3

Соціокультурні цінності майбутнього агента комерційної діяльності агроекономічного коледжу

Базові цінності	Цінності-домінанти	Структурно-функціональні цінності
	Сім'я, старше покоління	Досягнення і успіх
	Міжособистісні відносини	Володіння приватною власністю
	Багатство	Індивідуалізм
Вітальні	Освіта	Право
Соціально-економічні	Праця	Активність і праця
Політичні	Підприємництво	Споживацтво
Морально-правові	Прагматизм	Універсалізм
Релігійні	Релігія	Віра у прогрес
Естетичні	Фізичне здоров'я	Повага до науки і технологій

Показниками мотиваційно-ціннісного критерію обрано: наявність відповідних мотивів, потреб, розуміння значущості комерційної діяльності для самого себе і суспільства; професійні очікування від комерційної діяльності; позиція по відношенню до самого себе (визнання себе комерсантаом), прагнення до саморозвитку та самовдосконалення як майбутнього професіонала тощо; систему цінностей, ціннісних орієнтирів (відповідальність перед споживачами і партнерами, почуття обов'язку, патріотизм) на основі яких формується здатність до комерційної діяльності.

У структурі професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності виокремлено *когнітивно-компетентнісний критерій,* оскільки її розвиток у студентів здійснюється через професійно спрямовану навчально-пізнавальну діяльність, яка включає у себе залучення студентів у процес самостійного пошуку і «відкриття» нових знань; опанування нових способів діяльності; через методи використання різноманітних форм роботи, зміст навчального матеріалу дисциплін [53, с. 142].

Це критерій, у якому переломлюються первинні значення компетентності як «обізнаність», «знання, досвід», і який є системою набутих знань з урахуванням їх глибини, обсягу, стилю мислення, норми етики, соціальних функцій фахівця [304, с. 126].

Як вважає С. Стеблюк, цей критерій передбачає свідоме одержання студентами економічних знань у професійній підготовці; інтерпретування економічних знань в уміння та навички; усвідомлене сприйняття законів економічної діяльності; здатність швидко приймати рішення та нести за них відповідальність; спроможність до постійного оновлення економічних знань [281, с. 99].

Оскільки базовий компонент – це система знань за професією, що становить цільову установку на неперервну освіту особистості у всіх професійних закладах, то соціокультурні цінності є його невід'ємною складовою частиною. Знання – обізнаність або розуміння, отримані за допомогою практичного досвіду або навчання [89, с. 6].

Застосування знань може відбуватися за зразками, у стандартній ситуації, нових ситуаціях. Поряд з названими параметрами розглядаються і якості знань. Л. Дарбасова виділяє такі групи цих якостей: а) системність, систематичність, науковість, узагальненість, усвідомленість, згорнутість, фундаментальність; б) гнучкість, мобільність, оперативність; в) дієвість, спрямованість на практичне використання; г) повнота, обсяг, точність, міцність [68, с. 50].

Застосування знань у діяльності, на практиці, як зазначає І. Харченко, визначає їх істинність, є критерієм їх засвоєння. Тільки по прояву знань, по включенню їх у певну діяльність, наприклад, підприємницьку, управлінську, можна судити про їхню наявність [304, с. 83].

Знання, отримані у галузі технології і підприємництва, як правило, визначають розвиток особистості, готової на безперервне оновлення, розширення, вдосконалення наявних знань і професійних якостей, на оволодіння системою професійних цінностей, набуття здібностей до рефлексії, толерантності мислення. Такий фахівець отримує можливість абсолютної реалізації свого особистісного ресурсу у системі неперервної професійної освіти [234, с. 272].

У структурі компетентності майбутнього фахівця когнітивний компонент С. Вітер розглядає як знання професійної термінології, фактів, концепцій, принципів і теорій економіки; накопичення системних фахових знань та міжпредметних зв'язків, що є теоретичною і методичною основою ефективної

економічної діяльності фахівця [40, с. 133].

Тобто знання в умовах економічної освіти є одним із основних елементів процесу навчання, а їх засвоєння передбачає вивчення основних понять, законів, теорії, методів, принципів про різні предмети та явища, без яких неможливе розкриття їх основ для більш глибшого пізнання й ефективної реалізації професійної діяльності майбутніх молодших спеціалістів економічного профілю [46, с. 15].

Вимогами до формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за когнітивно-компетентнісним критерієм є: знання основ ринкової економіки, організації комерційної роботи на підприємствах, основ ринкового ціноутворення, маркетингу та менеджменту, основ прогресивної технології руху товару, організації товаропостачання і рекламної роботи, сучасних методів фінансово-господарської діяльності підприємства, основ законодавства, іноземної мови ділового спілкування, комп’ютерної обробки облікової документації, діловодство і машинопис.

Компетентність студентів, на наш погляд, є основним показником освітнього процесу, її досягнення можна вважати педагогічною метою. Для формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності характерними є наявність рівних видів професійної компетентності. Так, Н. Молоткова актуальними ввважає: політехнічну, організаційно-економічну, інформаційно-комунікаційну [172, с. 335]. На думку Е. Зеєр, основними компонентами компетентності фахівця є: спеціальна, соціальна та індивідуальна компетентності [92].

Ключовими професійними компетентностями майбутнього економіста Л. Максимова вважає: особистісно-індивідуальну, предметно-практичну, інформативну, управлінську, пізнавальну, комунікативну [162, с. 104].

На думку Н. Іванової, комунікативна компетентність стає однією з пріоритетних якостей сучасного фахівця економічного профілю, оскільки різні види діяльності в економіці (управлінська, організаційна, виробничо-технологічна, проектна) здійснюються у безпосередньому контакті з людьми. Крім того, підготовка до спілкування повинна стати невід’ємною частиною професійної підготовки широко освіченого фахівця, а здатність до організації

професійного спілкування в економічному середовищі – одним з основних вимог до сучасного економіста [98, с. 43].

У зовнішньоекономічній діяльності, за дослідженням Н. Почерніної, ефективна робота економіста передбачає наявність таких компетентностей як інформаційна, методологічна, функціональна, соціальна та особистісна. Формування цих компетентностей має забезпечуватись у межах першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, а подальший їх розвиток та поглиблення – у межах другого рівня вищої освіти (магістратури). Результатом такої послідовності навчального процесу має стати реалізація визначених цілей: навчитися пізнавати, навчитися робити, навчитися жити разом і навчитися жити [232, с. 241].

Загіка О. визначає професійну компетентність як систему таких складників: концептуального, інструментального, соціального, інтеграційного [87, с. 46].

У професійній підготовці спеціалістів економічного профілю Н. Петренко виокремлює корпоративну компетентність [217].

Бас С. вважає, що майбутній економіст має володіти математичною компетентністю, що виявляється у здатності та готовності розв’язувати математичні задачі, свідомо та раціонально використовуючи математичний апарат та засоби ІКТ для опанування загальноекономічних та фахових дисциплін [14, с. 39]. Для розв’язання професійних задач економіст має володіти математичними методами постановки та розв’язання проблеми, аналізу варіантів розв’язання та прогнозування результатів втілення прийнятих рішень [14, с. 29].

Економічну компетентність виокремлюють С. Вітер [40], Н. Іванова [98], О. Лазарєв [146]. Економічна компетентність студентів визначається як діяльнісний процес оволодіння економічними знаннями і сприяє розвитку мислення, інтелекту [98, с. 68].

У загальній структурі професійної компетентності економічна компетентність виступає фундаментальною умовою й результатом самоперетворюючої діяльності, цілеспрямованої роботи над собою, розвитку особистісних рис та професійних якостей.

Більшість фахівців (Н. Іванова [98], І. Карпюк [107], І. Козловська [118], Е. Зеєр [92]) до професійної компетентності включають сукупність ключової,

базової і спеціальної компетентностей. Ключова компетентність потрібна для будь-якої професійної діяльності і пов'язана з успіхом особистості у швидкоплинному світі. Це – формування у людини здатності навчатися, зокрема навчатися самостійно, забезпечення випускникам, майбутнім працівникам, більшої гнучкості у взаємостосунках з роботодавцем, становлення репрезентативності для зростання успішності у конкурентному середовищі існування. Базова компетентність відображає специфіку певної професійної діяльності (педагогічної, інженерної, медичної тощо). У професійній педагогічній діяльності базовою вважається компетентність, яка допомагає вибудовувати професійну діяльність у контексті вимог до системи освіти на певному етапі розвитку суспільства. Спеціальна компетентність відображає специфіку конкретної предметної або надпредметної сфери професійної діяльності. Спеціальну компетентність можна розглядати як реалізацію ключових і базових компетентностей у певній сфері професійної діяльності [107, с. 175].

Отже, професійна компетентність передбачає декілька ліній аналізу: спеціальна, навчально-пізнавальна, інформатична, технологічна, комунікативна, особистісна компетентності, кожна з яких має власний аспект розвитку. Спеціальна – компетентність за спеціальністю у рамках будь-якої галузі, навчально-пізнавальна – це сукупність умінь і навичок пізнавальної діяльності. Інформатична – це здатність за допомогою інформаційних технологій самостійно шукати, аналізувати, відбирати, обробляти і передавати необхідну інформацію. Технологічна – сукупність політехнічних умінь з аналізу виробничої ситуації, планування і раціональної організації технологічного процесу, експлуатації технічних засобів, комунікативна – володіння навичками взаємодії з оточуючими людьми, вміння роботи у групі, знайомство з різними соціальними ролями; особистісна (здатність знаходити нестандартні рішення, гнучке теоретичне і практичне мислення, володіння способами самореалізації та саморозвитку індивідуальності у межах професії, здатність до творчості).

Показниками когнітивно-компетентнісного критерію обрано: професійні знання (повнота, глибина, міцність, систематизованість); самостійне вирішення професійних завдань і творче використання досвіду інших; обізнаність про свої

можливості у професійній і особистісній сферах, сформованість складників професійної компетентності (спеціальної, навчально-пізнавальної, інформатичної, технологічної, комунікативні, особистісної).

Третім елементом структури професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності обрано *особистісно-діяльнісний критерій,* що характеризується майстерністю використання майбутніми фахівцями «набутих професійних знань, передбачає досвід прояву компетентності у стандартних і нестандартних ситуаціях, тобто уміння діяти за зразком і досвід творчої діяльності» [40, с. 133].

Ключовим моментом у діяльнісній сфері є технологічне наповнення професії: усвідомлення у повному обсязі рис і ознак професіонала, розвинена професійна свідомість, цілісне бачення образу успішного професіонала; приведення себе у відповідність до вимог професії; реальне виконання професійної діяльності на рівні високих зразків і стандартів, оволодіння майстерністю, висока продуктивність праці, надійність і стійкість високих результатів; самрозвиток засобами професії, самокомпенсація відсутніх якостей, професійна здатність до навчання і відкритість; внесення свого творчого вкладу в професію, збагачення досвіду.

На взаємозв’язок когнітивного та діяльнісного критеріїв вказують ряд науковців: О. Джеджула [285], Н. Іванова [98], Г. Селевко [268], І. Харченко [304], О. Шмерко [317] та ін. У професійній підготовці спеціалістів торгово-економічного профілю О. Шмерко пропонує виділяти такі знання і вміння: стійка здатність фахівця виконувати передбачені кваліфікаційною характеристикою види діяльності; глибоке розуміння сутності виконуваних завдань і вирішуваних проблем; знання досвіду, накопиченого у кожній конкретній галузі економіки; активне оволодіння найкращими досягненнями цієї галузі; вміння обирати засоби й способи дії, адекватні конкретним обставинам місця та часу; почуття відповідальності за досягнуті результати; здатність учитися на помилках і вносити корективи у процес досягнення цілей [317].

Діяльнісна сфера, на думку Н. Іванової, об’єднує знання, вміння, здатності, що включають: знання особливостей пізнавальної діяльності, вміння

використовувати психічні пізнавальні процеси, знання індивідуальних особливостей, здатність планувати свою діяльність, контролювати і регулювати її, здатність самостійно приймати рішення, гнучке теоретичне і практичне мислення, вміння бачити і аналізувати проблему, здатність самостійно здобувати нові знання та вміння [98, с. 112].

У структурі компетентності, на думку О. Джеджули, чітко виокремлюються два компоненти, по-перше, знання, які є інформацією, яку треба вміти знайти, відсіяти від непотрібної, перевести у досвід власної діяльності; по-друге, уміння використовувати це знання у конкретній ситуації; по-третє, адекватне оцінювання себе, світу, свого місця у світі, конкретного знання, необхідності чи зайвості його для своєї діяльності, а також методу його отримання чи використання [285, с. 175].

Гаврутенко Л. доходить висновку, що професійні вміння розглядаються здебільшого як готовність до практичної діяльності, що має наукове підґрунтя, систему цінностей і певну типологію професійних задач, які перетворюються у навчально-професійні у процесі підготовки майбутніх молодших спеціалістів різних професій [46, с. 32].

Аналіз вищезазначеного доводить, що здатність виконувати діяльність на базі знань характеризує вміння людини. Уміння завжди пов’язне з дією, застосуванням знань на практиці, виконанням певних функцій.

Ми розуміємо професійні вміння як спосіб виконання дій (функцій), який забезпечується сукупністю спеціальних знань, навичок та компетентностей про професійну діяльність.

Такої думки дотримується С. Горобець, який визначає основні професійні якості та виробничі функції сучасного економіста (аналітична, планова, організаційна, контрольна, технологічна, інформаційна) [59, с. 17].

Банайтис Н. узгоджено зміст і структуру професійної діяльності фахівця економічного профілю. Автор вважає, що організаційно-управлінська діяльність полягає у виробленні та прийнятті рішень на різних рівнях управління (починаючи зі середньої ланки і доходячи до найвищих рівнів) і різних структурних підрозділах – залежно від конкретного підприємства, а також у

можливості організувати за необхідності спільну діяльність з колегами в умовах виробничої діяльності; пошукова – у зборі інформації, необхідної для вирішення професійних завдань; конструктивна – в якості завершальної стадії пошукової діяльності і включає у себе пошук нових конструкцій, нових моделей у різних сферах економіки; проектувальна – у визначенні та аналізі вихідних умов, факторів і характеристик досліджуваних явищ з подальшою побудовою моделі; аналітична дозволяє оцінити і зрозуміти структуру, виявити взаємозв'язок, врахувати індивідуальні властивості об'єктів, а також визначити рівень професійної майстерності; комунікативна – в отриманні необхідної інформації у процесі спілкування. Вона передбачає виробництво слова для спілкування, обміну інформацією, розуміння; соціальна діяльність – забезпечує оцінку соціальних результатів попередньої діяльності і можливе коригування окремих етапів; розумова діяльність передбачає процес виробництва власних думок і перетворення інших з власним доповненням; технологічна діяльність – це діяльність по реалізації спроектованої технології засвоєння нових знань, умінь і навичок, стимулювання, контролю і корекції цього процесу [13, с. 16].

Методологічною основою проведення аналізу професійної діяльності фахівця-комерсанта у сфері інформаційних послуг послужили дослідження О. Радько. Автор доводить, що у процесі професійної підготовки фахівця комерції якість професійної підготовки забезпечується за допомогою формування таких елементів професійної готовності, як: розуміння сутності професійного завдання в умовах сучасного інформаційного середовища; вміння оперативно орієнтуватися у потоках інформації та виділяти у них інформацію, що представляє професійну цінність; знання джерел інформації, які представляють професійну цінність і способів доступу до цих джерел; вміння аналізувати отриману інформацію і застосовувати її для вирішення професійних завдань; вміння будувати інформаційну модель розв'язуваної задачі, визначати структуру даних, необхідних для успішного вирішення завдання, виділяти суттєві зв'язки і параметри, здійснювати прогноз результатів, визначати необхідні обмеження, формалізувати рішення задачі; аналізувати ситуацію і прогнозувати можливі її зміни, приймати адекватні рішення у залежності від ситуації, що склалася, прогнозів і висновків;

планувати і оцінювати свою діяльність, виконувати аналіз отриманих результатів, вносити необхідну корекцію у процесі їх виконання [247].

Отже, кожна професійно важлива якість випливає з професійної компетентності та її складових. Розглянуті види діяльності, компетентності та сукупність розв'язуваних завдань можна подати у вигляді таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Узгодження змісту діяльності, завдань та компетентності агента комерції

Вид діяльності	Типові завдання	Компетентності
Інформаційно-аналітична	Збір, обробка, зберігання, використання і захист обліково-аналітичної інформації; аналіз, узагальнення та формулювання висновків про ситуації, що склалася; контроль якості послуг; оцінка результатів комерційної діяльності фірми на ринку послуг і продуктів; визначення структури та змісту інформаційного ресурсу, що забезпечує прийняття управлінських рішень.	Спеціальна, інформатична, навчально-пізнавальна
Організаційно-управлінська	Визначення організаційної структури управління якістю інформаційних послуг; планування, регулювання і прогнозування комерційної діяльності фірми; визначення умов і засобів ефективної організації комерційної діяльності фірми; формування системи управління якістю послуг; організація системи маркетингових комунікацій з метою комерційної реалізації послуг; розробка технології позиціонування фірми.	Спеціальна, комунікативна, особистісна
Конструктивна	Підвищення науково-технічних, економічних та ін. знань. Формулювання завдань агроекономічної спрямованості, або окремих її етапів	Навчально-пізнавальна, інформатична, спеціальна, технологічна
Маркетингова	Аналіз маркетингового середовища фірми; робота з клієнтами і формування системи комерційних пропозицій; визначення системи показників для вивчення кон'юнктури ринку; проведення моніторингу інформаційних потреб; управління процесами маркетингових комунікацій; проектування нових послуг і розробка технології виведення їх на ринок; вивчення споживчих переваг на способи і засоби отримання інформації; розробка технологій надання послуг.	Технологічна, спеціальна, інформатична

Продовження таблиці 2.4

Комунікативна	Вміння чітко висловлювати думки, аргументувати, передавати раціональну і емоційну інформацію, організовувати конструктивний діалог, вибудовувати діалогічну взаємодію з суб'єктами професійної діяльності, побудовану на рівності позицій сторін; встановлювати професійно вмотивовані контакти зі співробітниками, підлеглими, керівництвом, клієнтами на основі відкритості, довіри, відкриття власних почуттів співрозмовниками.	Технологічна, спеціальна, комунікативна, інформатична
Соціальна	Дотримання встановлених вимог, діючих норм, правил і стандартів. Спілкування з іншими фахівцями.	Навчально-пізнавальна комунікативна, особистісна
Дослідницька	Аналіз споживчих переваг з позицій підвищення якості послуг, що надаються; вивчення стану теорії і практики організації комерційної діяльності на вітчизняному та зарубіжному ринках послуг і продуктів; розробка системи критеріїв оцінки якості послуг; розробка моніторингу якості послуг, що надаються фірмою.	Навчально-пізнавальна, особистісна, інформатична, комунікативна
Технологічна	Забезпечення процесу комерційної реалізації послуг; розробка і реалізація бізнес-технологій; вироблення стратегій позиціонування фірми на ринку; розробка механізмів організації взаємодії контрагентів ринку послуг і продуктів; розробка технологій позиціонування фірми на ринку; участь у розробці цінової і товарної політики фірми; формування системи інформаційно-методичного забезпечення комерційної діяльності фірми; вирішення питань оптимізації управлінських рішень.	Технологічна, комунікативна

Згідно з вимогами, що висуваються сучасним суспільством до професії агента комерційної діяльності, його професійний тип у загальному вигляді виглядає так:

– підготовлений для практичної самостійної комерційно-підприємницької діяльності,

– має загальні якості: високий рівень гуманітарної, етичної, професійної та правової підготовки, наукова обгрунтованість знань, відповідальність, гнучкість мислення, відкритість для сприйняття прогресивних ідей, здатність розробляти економічні сценарії на майбутнє і оцінювати наслідки їх реалізації, поєднання теоретичних знань з практичними вміннями, безперервне їх примноження,

– володіє знаннями з мікро- та макроекономіки, світових господарських

зв'язків, статистики, математичного моделювання економічних процесів, теорії і практики бізнесу і підприємництва, менеджменту, маркетингу, аналізу господарської діяльності,

– має професійні вміння: творче застосування знань у комерційно-підприємницькій і практичної діяльності, менеджерське володіння економічною ситуацією,

– сформовані спеціальні навички, які формують бажаний образ комерсанта, підприємницька проникливість й інтуїція, здатність долати ризикові ситуації, вміння бачити цінність і органічність досвіду аналогічних ситуацій в інших галузях економічної діяльності, зокрема агроекономічній.

Показниками особистісно-діяльнісного критерію обрано: сформованість загальнопрофесійних (визначати стратегічні цілі діяльності та організовувати їх реалізацію, аналізувати її ефективність тощо), спеціальних (використовувати знання механізмів пізнавальних процесів у комерційній діяльності (наприклад, для підвищення ефективності реклами); застосовувати навички ділового спілкування; знаходити оптимальні стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях; виділяти у діяльності комерсанта основні управлінські функції (планування, організацію, мотивацію і контроль) умінь та особистісні якості (працьовитість, організованість, наполегливість, рішучість, сміливість, комунікабельність, відповідальність, цілеспрямованість, енергійність, наполегливість, старанність, здатність і готовність до ризику тощо).

В умовах становлення ринкових відносин надзвичайно важливого значення набуває проблема виявлення і осмислення безлічі факторів, що впливають на комерційну діяльність, як позитивно, тобто стимулюють комерційну активність, так і негативно, тобто ускладнюють процес розвитку комерції. Фактори тісно взаємопов'язані, дія їх носить складний, комплексний характер. Виявлення всієї сукупності факторів, їх структурної ієрархії, змісту і напрямів впливу і стає можливим завдяки виокремленню рівнів сформованості задекларованої якості.

В унісон вищезазначеному науковці О. Ажимова [3], Н. Болюбаш [20],

С. Гренадерова [63], Н. Іванова [98], С. Стеблюк [281], Н. Сучкіна [286] визначають високий, середній і низький рівні готовності студента до здійснення фахової діяльності.

Визначення сутності і виявлення рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах дозволяє більш точно визначити мету, завдання та принципи підготовки майбутніх комерсантів, намітити основні напрями і зміст такої роботи в умовах агроекономічного коледжу, розробити ефективні методики і технології їх підготовки на кожному етапі професійного становлення майбутніх фахівців.

При виділенні рівневих груп враховувалася специфіка коледжів, яка полягає у тому, що студенти за віковими характеристиками відповідають старшому шкільному віку, а за соціальним статусом є студентами з усіма функціями і вимогами до них.

Для оцінки сформованості професійної компетентності використовувалися три рівні: високий, середній, низький:

– високий рівень (широкі професійні мотиви, мотиви самовдосконалення, оптимістичний внутрішній настрій, позитивне ставлення до процесу навчання, впевненість у своїх силах, рішучість, цілеспрямованість, старанність, вільне володіння студентами професійними знаннями і вміннями, широке перенесення їх в нові умови, самостійна постановка цілей та необхідних результатів діяльності, визначених процесом роботи, виконання завдань з отриманням високих результатів, здатність здійснювати контроль процесу і результату роботи);

– середній рівень (широкий пізнавальний мотив як інтерес до результату навчання (одержання заліку, екзамену), наявність опорних знань, які студент може відтворити за допомогою навідних запитань; умінням перенесення засвоєних знань і способів діяльності у ситуації зі зміною 2–3-х параметрів, чітке усвідомлення студентами професійних ситуацій, виділення у них проблеми, використання перенесених наявних знань і умінь у нові умови, оперування теоретичними знаннями у ході аргументації власних професійних

дій, самостійне формулювання цілей діяльності, правильне виконання робіт, проте коло компетентностей обмежене);

– низький рівень (студент не може самостійно відтворити засвоєні знання; уміння, перенесення засвоєних знань і способів діяльності здійснюється тільки в аналогічні умови; усвідомлення студентами обгрунтованості власних дій обмежена, відчуває труднощі при перенесенні знань і дій в умови зі зміною одного-двох параметрів, відсутність стійкого інтересу до навчання, потреби до знань, майбутньої професійної діяльності, відсутня наполегливість, цілеспрямованість, не розвинені самоорганізація, самоконтроль, самооцінка, він не може доводити почату справу до кінця).

Кожен рівень сформованості професійної компетентності студентів агроекономічного коледжу характеризується певним ступенем прояву названих вище показників.

Виділені типологічні особливості різних рівневих груп студентів коледжу за критеріями професійної компетентності показані у таблиці 2.5.

Під час експерименту за показники рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності взято 5-бальну систему та відсоткові значення: 5 балів означає, що студенти у рамках запропонованого завдання самостійно вирішили нову проблему і запропонували нестандартне її вирішення, 4 бали – студенти виконували завдання при самостійному плануванні, організації і контролі, але під наглядом викладача, 3 бали – студенти виконували завдання при частковій допомозі або консультації викладача (викладач допомагав у розробці технології, плануванні, організації і контролі діяльності), але реалізація завдання відбувалася самостійно, 2 бали – студенти можуть повністю виконати завдання лише за допомогою і контролю викладача або при докладному інструктажі. Звідси високому рівню відповідає 75–100 % виконаних завдань, середньому – 50–74 %, низькому – до 50 %.

Таблиця 2.5

Характеристика рівнів сформованості професійної компетентності студентів агроекономічного коледжу на основі комплексу критеріїв і показників

Критерії	Рівні		
	Високий	**Середній**	**Низький**
Мотиваційно–ціннісний	Добре діагностується наявність відповідних мотивів, потреб; розуміння значущості комерційної діяльності, професійні очікування тісно пов'язані з майбутньою комерційною діяльністю; позиція комерсанта по відношенню до самого себе чітко виражена (бачить себе комерсантом у майбутньому), наявність стійкої системи професійних цінностей та інтересів комерційної діяльності; прояв адекватної самооцінки своїх професійно важливих якостей, здатність до об'єктивної оцінки соціальних явищ дійсності, прагнення до творчої діяльності	Широкі пізнавальні мотиви навчання, широкі соціальні мотиви відповідальності, проте вони нестійкі; професійні очікування практично не співвідносяться з заняттям комерцією; ставлення до комерційної діяльності – нейтральне, характеризується обмеженістю професійних інтересів, суб'єктивністю в оцінці соціальних явищ, нестійкою потребою у професійній діяльності	Практично відсутні мотиви і потреби у здійсненні комерційної діяльності; слабо усвідомлюється роль і місце комерції у соціально-економічному розвитку суспільства; відсутність чітко вираженої професійної спрямованості особистості, вузькість професійних інтересів, негативне ставлення до професійної діяльності, скептицизм в оцінці соціальних і професійних явищ
Когнітивно–компетентнісний	Наявні достатньо повні і міцні знання про комерційну діяльність; проявляє у ході навчальних занять хороші знання про основи психології взаємодії комерсанта з колегами по роботі, клієнтами, інвесторами тощо, про умови успішності комерційної діяльності; добре знає провідні мотивації комерційної діяльності, зміст, цілі та засоби спілкування як форми взаємодії людей; особистісні якості, що сприяють або перешкоджають успіху в комерції; складові елементи процесу продаж та ін.	Має певне уявлення про культуру і етику ділової поведінки; основні види комерційної діяльності; зміст, цілі та засоби спілкування як форми взаємодії людей, але недостатні знання про особливості комерційної діяльності; про особисті якості, що сприяють або перешкоджають успіху в комерції; практично не знайомий з основами ефективної взаємодії з клієнтами тощо.	Має достатньо повні знання про соціально-економічну та суспільно-політичну ситуацію у країні, але вони не є достатніми по відношенню до сфери комерції; хороші знання про майбутню професійну діяльність і вимоги професії до людини, яка її обрала, але не знає про завдання, поставлені суспільством і державою перед комерсантом, особливості комерційної діяльності, психологічні основи взаємодії комерсанта з клієнтами та ін.

Продовження таблиці 2.5

Особистісно–діяльнісний	Наявність загальних та спеціальних умінь застосовувати навички ділового спілкування у комерційній діяльності; знаходити оптимальні стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях; застосовувати навички ефективного цілепокладання при плануванні комерційної діяльності; виділяти у діяльності комерсанта основні управлінські функції. Має чітко виражені показники морально-вольового і емоційно-чуттєвого змісту (працьовитість, організованість, наполегливість, рішучість, сміливість, стрімкість, комунікабельність тощо). У наявності чітко виражене прагнення самовдосконалюватися	Має достатньо сформовані загальні вміння, але слабо володіє вміннями визначати свою «нішу» у світі комерції і стратегічні цілі у комерційної діяльності; практично не вміє використовувати знання механізмів пізнавальних пропроцесів у комерції, застосовувати навички ділового спілкування у комерційній діяльності; знаходити оптимальні стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях; застосовувати навички ефективного цілепокладання при плануванні комерційної діяльності. Добре розвинені такі якості, як: організованість, комунікабельність, почуття власної гідності, відповідальнність і старанність, тощо, проявляються завзятість, самостійність у прийнятті рішень і їх реалізації; витримка, здатність і готовність до ризику	Наявність певного набору загальних умінь, але не володіє вміннями і прийомами визначати свою «нішу» у світі комерції і стратегічні цілі у комерційній діяльності; не вміє використовувати знання механізмів пізнавальних процесів у комерції. Досить непогано розвинені такі якості, як: організованість, комунікабельнність, працьовитість, почуття власної гідності, відповідальність і старанність, слабо виявляються: сміливість і стрімкість, внутрішня свобода, енергійність і наполегливість, рішучість, цілеспрямованість і практично ніяк не проявляються самостійність у прийнятті рішень і їх реалізації, витримка, здатність і готовність до ризику тощо

Отже, вивчення наукової літератури і наше власне дослідження дозволило виділити три рівні (високий, середній, низький) сформованості професійної компетентності студентів агроекономічного коледжу та визначити такі основні критерії: мотиваційно-ціннісний, когнітивно-компетентнісний, особистісно-діяльнісний. Кожен з них має певний набір показників, що дозволяють більш точно охарактеризувати той чи інший рівень.

2.3. Організація та проведення констатувального експерименту

Велике значення у вивченні процесу формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах має педагогічна діагностика рівнів, критеріїв і показників її сформованості, яка здійснюється під час дослідно-експериментальної роботи. Експеримент проводився у декілька етапів: пілотажне дослідження (п. 2.1),

констатувальний (п. 2.3), формувальний (п. 3.3) експерименти.

Під час констатувального експерименту вирішувалися такі завдання:

1) виявлення ефективності діючої системи формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах;

2) аналіз результатів контрольних робіт з виявлення залишкових знань студентів, тестових робіт, письмових та усних заліків і екхаменів; проведення анкетування студентів освітнього закладу;

3) визначення вихідного рівня сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

4) розробка методик, за якими визначалися: розуміння студентами суті комерційної діяльності (виявлення деформацій і відхилень), включеність (реальна або потенційна) у комерційну діяльність студентів, інтерес до конкретних сфер комерційної діяльності, готовність до комерційної діяльності через визначення джерела отримання інформації про цей вид діяльності.

Процес формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах на констатувальному етапі здійснювався у певній послідовності. Спочатку проведено анкетування та тестування студентів контрольної та експериментальної груп, здійснювалась підготовка дидактичних матеріалів, проводилася робота з формування у викладачів готовності до співпраці у напрямі формування професійної компетентності студентів в агроекономічних коледжах та їх позитивної мотивації до заняття цим видом трудової діяльності після закінчення коледжу.

У процесі діагностики використовувалися два підходи. Перший підхід полягав в аналізі, перевірці та оцінці знань й умінь студентів з фахових дисциплін. Функції перевірки і оцінки знань в освітньому процесі включали вимоги до сформованих знань, умінь, навичок, методів контролю, видів обліку знань.

У процесі контролю знань виділялися їх якості: повнота знань визначалася кількістю знань про досліджуваний об’єкт, що входять до стандарту, глибина – сукупністю усвідомлених знань про об’єкт (повнота допускає ізольованість знань); глибина, навпаки, передбачає наявність усвідомлених істотних

опосередкованих зв'язків; оперативність визначалася числом професійних ситуацій або способів, в яких студент може застосувати наявні знання; гнучкість – швидкість знаходження варіативних способів застосування знань при зміні ситуації, усвідомленість – виражається в розумінні студентами зв'язків між знаннями, вмінні виділяти суттєві зв'язки у пізнанні способів і принципів отримання знань. Усвідомленість є найбільш узагальненою якістю знань, що відображає кінцевий результат засвоєння і синтезує інші показники. Залежно від глибини, повноти і системності одні й ті ж знання можуть бути по-різному усвідомлені і використані.

Виділені якості знань взаємообумовлені, кожна містить у згорнутому вигляді інші якості. Одні знання відображають зміст навчання і не залежать від суб'єкта, інші складають характеристику особистості студента і не можуть розглядатися окремо. До об'єктивних якостей відносяться повнота, глибина, оперативність; до суб'єктивних – гнучкість, згорнутість, міцність.

Другий підхід полягає у розкритті рівнів прояву професійної компетентності, яких досягали студенти під час оволодіння професійними знаннями.

У дослідженні брали участь 351 респондент (162 студентів контрольної та 189 студентів експериментальної групи) спеціальності «Комерційна діяльність» та 31 викладач. Таку кількість студентів у експерименті обраховано за формулою:

$$n = \frac{t^2 p(1-p)}{a_o^2}, \text{ де} \qquad (2.1)$$

n – кількість студентів у групі;

t – коефіцієнт (1,96) при вірогідності P (0,95);

a_0 – ймовірність допустимої помилки (5 %).

Для порівняння отриманих даних використано критерій Стьюдента з ймовірністю допустимої помилки 5 %.

До складу діагностичного комплексу з огляду на принцип взаємного доповнення та взаємоперевірки методів діагностики включено: тестові методики високого ступеня надійності, метод спостереження, опитування студентів (анкетування), метод бесіди та інтерв'ю, аналіз творчих робіт, узагальнених портретних характеристик студентів коледжу, експеримент.

Важливим аспектом дослідження процесу формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах за критеріями є питання про конкретні методики їх виявлення.

Для визначення рівнів сформованості мотиваційно-ціннісного критерію професійної компетентності студентів агроекономічного коледжу застосовано такі методики: методику діагностики соціально-психологічних установок особистості у мотиваційно-потребовій сфері (О. Потьомкіної), вивчення ціннісних орієнтацій особистості (М. Рокича), тест «Знаходження кількісного вираження рівня самооцінки» (С. Будассі), аналіз узагальнених портретних характеристик студентів, дослідження рівнів мотивації досягнення (Т. Ільїної), «Мотивація професійної діяльності» (методика К. Замфір у модифікації А. Реана), які подано у додатках В, Д, Е.

Рівні сформованості мотиваційно-ціннісного критерію професійної компетентності студентів агроекономічного коледжу визначалися за такими показниками: ціннісне ставлення і пізнавальний інтерес до майбутньої професії; сформованість рефлексивної позиції; наявність потреби у саморозвитку та самовдосконаленні.

Проведене опитування дозволило отримати інформацію про реальну діяльність студентів, їх вчинки, а також про суб’єктивні думки, наміри, погляди, інтереси, схильності, смаки. Опитування використовувалося не тільки для виявлення причин несформованості професійної компетентності, але також, для побудови прогнозу протікання процесу її формування і для вироблення рекомендацій для студентів. Безперечною перевагою методу анкетування було швидке отримання масового матеріалу, що дозволило простежити ряд загальних змін в залежності від характеру освітнього процесу. Недоліком – матеріали, за допомогою анкет і опитувальників (складених з прямих запитань до студентів), не дають уявлення про закономірності і причинні залежності, що відносяться до досліджуваного процесу. Щоб компенсувати зазначені недоліки анкетування, застосування цього методу поєднували в експерименті з використанням більш змістових дослідницьких методів, а також проводили повторні анкетування.

Для перевірки сформованості соціально-психологічних установок

особистості у мотиваційно-ціннісній сфері використано методику діагностики О. Потьомкіної [248, с. 230]. У результаті виявлено, що 24,2 % студентів ЕГ і 22,9 % студентів КГ не орієнтуються на результат, яким визначено сформованість професійної компетентності як фахівця. Ці студенти – одні з найбільш надійних, вони досягають результату в своїй діяльності всупереч перешкодам і невдачам. Виявлено 5,8 % студентів ЕГ і 4,6 % студентів КГ, які орієнтуються на альтруїстичні цінності – це ціннісна громадська мотивація, наявність якої вирізняє зрілу людину. Виявлено незначний відсоток студентів з надмірно вираженим егоїзмом (1,9 % в ЕГ і 2,5 % в КГ), з орієнтацією на збільшення свого добробуту (9,7 % в ЕГ і 8,5 % в КГ), що орієнтуються на працю (8,6 % в ЕГ і 10,2 % в КГ) і з орієнтацією на свободу (10,8 % в ЕГ і 9,6 % в КГ). У результаті діагностики виявлено групу низькомотивованих студентів (17,5 % в ЕГ і 21,9 % в КГ), у яких всі орієнтації виражені надзвичайно слабо, а також група студентів з дизгармонійними орієнтаціями (21,5 % в ЕГ й 19,8 % у КГ), у яких деякі орієнтації виражені сильно, а інші – відсутні.

Далі, з метою отримання чисельних еквівалентів сформованості професійної компетентності у діагностиці студентів використовували тест «Знаходження кількісного вираження рівня самооцінки» С. Будассі [248, с. 378]. Тести на виявлення особистісних властивостей мають, згідно С. Гренадерової, такі особливості: звертається увага студентів на те, що немає правильних і неправильних відповідей і, що головним є щирий виклад фактів, точне виконання інструкції, важливим є виявлення частоти прояву цієї властивості, діапазону, широти та інтенсивності [63, с. 79].

За результати тестування з виявлення кількісного прояву рівня самооцінки в ЕГ студентів отримано такі дані: самооцінка занижена у 6,9 % студентів, адекватна у 31,8 % студентів, завищена у 61,3 % студентів. У КГ – самооцінка занижена у 7,5 %, адекватна у 34,8 %, завищена у 57,7 % студентів.

Діагностику мотивації досягнення здійснили за шкалою оцінки потреби у досягненні Ю. Орлова [194, с. 136]. Рівні мотивації досягнення у студентів ЕГ розділилися так: низький – 51,4 %, середній – 42,3 %, високий – 6,3 % студентів. У студентів КГ рівні мотивації досягнення такі: низький – 56,9 %, середній –

34,8 %, високий – 8,3 %.

Для виявлення у студентів мотивації майбутньої професійної діяльності використовували методику К. Замфіра в модифікації А. Реана [26, с. 280]. В основу методики покладено концепцію про внутрішню і зовнішню мотивації. Про внутрішню мотивацію можна стверджувати, якщо діяльність значима для особистості сама по собі. Якщо в основі мотивації професійної діяльності лежить прагнення до задоволення інших потреб поза межами діяльності, то можна стверджувати про зовнішню мотивацію. Зовнішні мотиви диференціюються на зовнішні позитивні і зовнішні негативні. Після підрахунку показників внутрішньої і зовнішньої мотивацій, виявили два найкращих, оптимальних, мотиваційних комплекси: внутрішня мотивація більше зовнішньої позитивної, а вона більше зовнішньої негативної мотивації; внутрішня мотивація дорівнює зовнішній позитивній, яка більше зовнішньої негативної мотивації. Виявлено 42,8 % студентів ЕГ і 41,7 % студентів КГ, у яких одну з цих умов виконано. Найгірший мотиваційний комплекс (зовнішня негативна мотивація більше зовнішньої позитивної мотивації, яка більше внутрішньої мотивації) виявлено у 7,5 % студентів ЕГ і 8,6 % студентів КГ.

Додатково до вищевказаних методик, використовували контент-аналіз для діагностики студентів за мотиваційно-ціннісним критерієм професійної компетентності. Це змістовний аналіз за певною схемою письмових текстів студентів, їх творів, роздумів, продуктів діяльності. Суть методу полягає у виділенні у тексті певних одиниць змісту (термінів, оцінок) та їх статистичної обробки (підрахунок обсягу, частоти вживання цих одиниць, встановлення пропорцій між різними групами виділених одиниць, а також із загальним обсягом інформації) [29, с. 171]. При проведенні констатувального експерименту, студенти ЕГ і КГ почали збирати свої індивідуальні портфоліо (добірка робіт (діагностичних, тематичних, творчих) й індивідуальних досягнень студента, що зв’язують окремі аспекти його діяльності у цілісну картину).

Ці та інші роботи студентів при контент-аналізі допомогли визначити рівні сформованості показників мотиваційно-ціннісного критерію професійної компетентності студентів агроекономічного коледжу.

Для вивчення мотивів вибору професії використано опитувальник з 20 тверджень, що характеризують будь-яку професію. Студенти мали оцінити за 5-ти бальною шкалою ступінь впливу запропонованих тверджень на вибір своєї професії [289, с. 173].

Таблиця 2.6

Тест «Моя професія...»

№	Твердження	Оцінка		Тип мотивації
		ЕГ	КГ	
1	вимагає спілкування з різними людьми	36,5	34,2	і
2	подобається батькам	4,7	3,1	–
3	передбачає високе почуття відповідальності	31,2	27,8	с
4	потребує переїзду на нове місце проживання	17,4	19,3	+
5	відповідає моїм здібностям	30,4	32,4	і
6	дозволяє обмежитися наявним обладнанням	7,8	10,3	–
7	дає можливість приносити користь людям	40,6	39,8	с
8	сприяє розумовому і фізичному розвитку	25,9	28,3	і
9	є високооплачуваною	17,3	23,7	+
10	дозволяє працювати близько від дому	18,6	21,4	+
11	є престижною	12,9	11,4	–
12	дає можливість для кар’єрного росту	52,2	48,1	с
13	єдино можлива в обставинах, що склалися	5,4	6,2	–
14	дозволяє реалізувати здібності до комерційної діяльності	59,2	56,4	с
15	є привабливою	27,1	29,4	і
16	близька до улюбленого шкільного предмету	16,4	20,2	+
17	дозволяє відразу отримати хороший результат праці для інших	49,3	44,1	с
18	обрана моїми друзями	3,6	3,7	–
19	дозволяє використовувати професійні вміння поза роботою	30,9	27,5	+
20	дає великі можливості проявити творчість	24,2	26,3	і

Шкала оцінок: 5 дуже сильно вплинуло; 4 – сильно вплинуло; 3 – середньо вплинуло; 2 – слабо вплинуло; 1 – ніяк не вплинуло. Виходячи з максимальної суми оцінки тверджень визначається переважаючий тип мотивованості, а саме: «і» – внутрішньо індивідуально значущі мотиви; «с» – внутрішньо соціально значущі мотиви; «+» – зовнішні позитивні мотиви; «–» – зовнішні негативні мотиви.

У результаті проведеного дослідження отримано такі дані: 29,8 % студентів ЕГ та 30,7 % КГ при виборі професії керувалися внутрішньо індивідуально значимими мотивами, 46,5 % ЕГ та 43,2 % КГ – внутрішньо соціально значущими мотивами, 20,1 % ЕГ та 22,4 % КГ – зовні позитивними

мотивами. Виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що для молоді у віці 16–18 років важливою є суспільна значущість професії, її оцінка суспільством, її користь для інших людей, перспективи самореалізації та самовдосконалення в обраній професії. Позитивним моментом є також те, що лише 3,6 % студентів ЕГ та 3,7 % КГ опитаних обрали професію за негативного впливу обставин, під тиском оточуючих, через безвихідь або байдуже ставлення до своїх здібностей. Це означає, що у студентів вже є певна вмотивованість до засвоєння фахових знань.

Далі за допомогою загальноприйнятої психодіагностичної методики виявлено ступінь задоволеності п’яти основних потреб у студентів [248, с. 624]. До цих потреб відносяться: 1) матеріальні потреби; 2) потреби у безпеці; 3) соціальні (міжособистісні) потреби; 4) потреби у визнанні; 5) потреби в самовираженні. Студентам запропоновано 15 тверджень, які вони мали оцінити, попарно порівнюючи їх між собою: 1) домогтися визнання і поваги; 2) мати теплі відносини з людьми; 3) забезпечити собі майбутнє; 4) заробляти на життя; 5) мати хороших співрозмовників; 6) зміцнити своє становище; 7) розвивати свої сили і здібності; 8) забезпечити собі матеріальний комфорт; 9) підвищувати рівень майстерності і компетентності; 10) уникати неприємностей; 11) прагнути до нового; 12) забезпечити собі можливість впливу; 13) купувати гарні речі; 14) займатися справою, що вимагає повної віддачі; 15) бути зрозумілим іншими.

Достатня валідність дослідження забезпечувалася включенням в опитувальник трьох тематично схожих тверджень, тобто потрійним входженням у діагностичний матеріал тесту типових синонімічних індикаторів мотивів, а саме: 1) матеріальні потреби 4, 8, 13; 2) потреби у безпеці 3, 6, 10; 3) соціальні (міжособистісні) потреби 2, 5, 15; 4) потреби у визнанні 1, 9, 12; 5) потреби у самовираженні 7, 11, 14. Після виконання тесту студентами рахувалась кількість балів за кожне твердження. Потім обирали п’ять тверджень, які отримали найбільшу кількість балів, і розташували їх у ієрархії. Отже, нами виявлені основні потреби студентів, які отримали 1-е або 2-е місце в ієрархії. У результаті отримано такі дані: 30,3 % студентів ЕГ та 30,1 % КГ мають потреби у самовираженні, 21,0 % ЕГ, 23,2 % КГ – матеріальні потреби, 19,8 % ЕГ та 20,9 %

КГ – потреби у безпеці, 17,3 % ЕГ та 15,4 % КГ – потреби у визнанні, 11,6 % ЕГ та 10,4 % КГ – соціальні (міжособистісні) потреби.

Згідно отриманих результатів на початковому етапі дослідження у студентів домінують матеріальні потреби, потреби у самовираженні і безпеці.

У ході дослідження виявлено такі кореляції п’яти основних потреб студентів: а) у студентів з чітко вираженою потребою у самовираженні практично відсутня потреба у безпеці і, навпаки, у студентів з високою потребою у безпеці, майже немає потреби у самовираженні і міжособистісних потреб, зате є, як правило, високі потреби у визнанні та матеріальні потреби; б) у студентів з чітко вираженою потребою у визнанні або високими матеріальними потребами майже відсутні соціальні (міжособистісні) потреби.

Для дослідження мотивації навчання в агроекономічному коледжі обрано тест на мотивацію до навчання (Т. Ільїної) для визначення професійної спрямованості студентів.

У методиці є три шкали «отримання знань» (прагнення до отримання знань, допитливість), «оволодіння професією» (прагнення оволодіти професійними знаннями та сформувати професійно важливі якості), «отримання диплому» (прагнення отримати диплом при формальному засвоєнні знань, прагнення до пошуку обхідних шляхів при здачі екзаменів і заліків). Текст анкети наведено в додатку Д2.

За результатами методики відбувся поділ студентів на 2 підгрупи: 1 підгрупа – студенти, адекватно обрали професію і задоволені нею (ЕГ – 34,6 %, КГ – 35,5 %), 2 підгрупа – студенти, які неадекватно обрали професію (ЕГ – 57,6 %, КГ – 56,3 %) та не задоволені нею (ЕГ – 7,8 %, КГ – 8,2 %).

За допомогою методики М. Рокича студенти ранжували ціннісні орієнтації за ступенем значущості принципів, якими вони керуються у своєму житті [159, с. 112]. Діагностика здійснювалася за двома списками цінностей: цінності-цілі (термінальні) і цінності-засоби (інструментальні) за 18 показниками у кожному (додаток Д5).

При аналізі ієрархії цінностей насамперед зверталася увага на цінності професійної самореалізації, цінності роботи і цінності самоствердження, а саме:

серед термінальних цінностей – це цікава робота, суспільне визнання, пізнання, продуктивне життя, розвиток; серед інструментальних цінностей – акуратність, високі запити, старанність, освіченість, відповідальність, раціоналізм, ефективність у справах.

52,9 % студентів ЕГ і 51,1 % студентів КГ поряд з «конкретними» цінностями-цілями, такими як, здоров'я, любов, щасливе сімейне життя, обрали цінності, які характеризують особистісні якості та якості професіонала – це пізнання, розвиток, самостійність, впевненість у собі. 10,1 % студентів ЕГ і 12,8 % студентів КГ поставили цінності-цілі, дотичні до критеріїв професійної компетентності на перше місце. 36,5 % студентів ЕГ і 37 % студентів КГ обрали на перші місця «абстрактні» цінності-цілі, а також у цих групах студентів не вдалося простежити індивідуальної закономірності у виборі цінностей. Ранжуючи другий список за цінностями-засобами, 42,8 % студентів ЕГ і 46,3 % студентів КГ обрали на перші місця етичні цінності – вихованість, відповідальність, терпимість, чуйність, а також цінності професії – старанність, освіченість, самоконтроль, ефективність у справах, що відноситься до показників мотиваційно-ціннісного критерію. 20,4 % студентів ЕГ і 21,7 % студентів КГ обрали на перше місце з цінностей-засобів індивідуальні і конформістські цінності: незалежність, непримиренність до недоліків у собі та інших, високі запити, вимоги до життя, високі домагання. У 36,8 % студентів ЕГ і 32,0 % КГ не встановлені закономірності у ранжуванні цінностей-засобів, можливо через їх несформованості або нещирість відповідей.

Узагальнення отриманих даних представлено у таблицях 2.7–2.8.

Таблиця 2.7

Порівняльний аналіз розподілу термінальних цінностей у студентів, %

Групи за ступенем диференціації термінальних цінностей	ЕГ	КГ
Студенти зі «соціально значущою» спрямованістю цінностей	18,6	19,1
Студенти з «нейтральною» спрямованістю цінностей	30,6	33,5
Студенти з «корисливою» спрямованістю цінностей	50,8	47,4

Таблиця 2.8

Порівняльний аналіз розподілу інструментальних цінностей у студентів, %

Групи за ступенем диференціації інструментальних цінностей	ЕГ	КГ
Студенти, які мають установку на законні засоби досягнення цілей	14,2	14,8
Студенти, які мають невизначену установку у виборі засобів досягнення цілей	52,6	56,9
Студенти, які мають установку на протизаконні засоби досягнення цілей	33,2	28,3

Аналіз таблиць показав, що студенти недостатньо мотивовані на формування у них професійної компетентності, на самовдосконалення в обраній сфері. У ході констатувального експерименту визначено, що для студентів серед термінальних цінностей першорядне значення мають здоров'я, цінності особистого життя, спілкування, матеріальні цінності, а серед інструментальних – етичні цінності (чесність і вихованість), що характерно для більшості дорослих людей.

У ході дослідження були визначені пріоритетні змістотворчі мотиваційні блоки, що є інтегратами мотивів, які надають особистісний сенс комерційній діяльності. Критеріальною основою є: задоволеність, що визначається потребою займатися цією діяльністю, успішність професійної діяльності, що визначається насамперед наявними у студента здібностями, відповідність засобів поставленій меті.

Аналіз результатів дослідження особистісних установок студента агроекономічного коледжу дозволив розподілити їх на основі інструментальних і термінальних цінностей (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9

Порівняльний аналіз розподілу особистісних установок студента агроекономічного коледжу на комерційну діяльність, %

Групи за ступенем диференціації установок	ЕГ	КГ
Студенти, які мають установку на законні засоби досягнення мети	29,8	25,9
Студенти, які мають невизначену установку	49,6	51,4
Студенти мають установку на протиправну діяльність	20,6	22,7

Кількісні показники у таблиці свідчать, що особистісні установки студентів агроекономічного коледжу на комерційну діяльність переважно невизначені (ЕГ – у 49,6 %, КГ – 51,4 %). Лише 29,8 % студентів ЕГ та 25,9 % КГ у своєму виборі вбачають сенс – «хочу мати свою справу і самому відповідати за її результати», «вважаю, що зможу найбільш повно розкрити свої здібності».

Аналіз результатів дослідження особистісних установок студентів агроекономічного коледжу на комерційну діяльність дозволяє визначити ряд домінуючих тенденцій, до яких відносимо: соціокультурні цінності особистості і суспільства (дослідження підтвердило припущення про те, що специфічні механізми формування статусу студента проявляють себе в основному у співвідношенні трьох чинників: середовища, організму і особистості), особистісного начала, під яким розуміємо сукупність елементів, що становлять психоіндівідуальний стереотип особистості, зовнішнього середовища з його економічними, політичними, культурними та правовими установками, рівнем соціалізації особистості. А оскільки всі зазначені фактори та їх значення тісно пов’язані між собою, то зміни хоча б в одному з них неминуче впливають на всю систему формування професійної компетентності майбутніх фахівців. Ця тенденція найчастіше проявляється в стійкому мотиваційно-смисловому інтеграті «сім’я – побут – освіта».

Аналіз структури соціальної мережі студента дозволив виділити найбільш значущі для нього зв’язки, які безпосередньо впливають на формування особистісних якостей і самовизначення. Студентам запропоновано проранжувати найбільш значущих суб’єктів, до думки яких вони прислухаються, за ступенем суб’єктивної значущості. У зв’язку з завданнями цього дослідження у пропонований перелік включено пункт «основи комерційної діяльності», як опосередковане відображення мікро- і макросередовища. Отримані результати наведені в таблиці 2.10.

Аналіз таблиці показав, що сім’я становить для опитаних ядро соціальної мережі, найбільш значущу і авторитетну її частину. Далі за значимістю виявляються друзі, потім викладачі і комерційна діяльність. Завершують список «академічна група», «компанія з вулиці» і «молодіжне об’єднання», що займають останні позиції в списку значущості членів соціальної мережі опитаних.

Таблиця 2.10

Суб'єктивні ранги значущості найближчого оточення студента

Групи за ступенем диференціації установок	ЕГ	КГ
сім'я	1	2
друзі	2	1
викладачі	3	3
комерційна діяльність	4	4
академічна група	5	5
компанія з вулиці	7	6
молодіжне об'єднання	6	7

Згідно з даними констатувального експерименту, можна зробити висновок про недостатню орієнтованість студентів на майбутню професійну діяльність. Поясненням цієї тенденції є: недосконалість змісту формування професійної компетентності; умовність і розмитість взаємозв'язку особистісних та професійних якостей для формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності у процесі їх підготовки до цього виду діяльності.

Аналіз результатів дослідження за запропонованими методиками та виконаними завданнями (анкети, ситуації, тести тощо) сприяв їх узагальненню, що показано в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Узагальнені результати виконаних завдань студентами під час констатувального експерименту (за мотиваційно-ціннісним критерієм)

Бали	ЕГ		КГ	
	Виконано завдань	%	Виконано завдань	%
Бал 5	–	–	–	–
Бал 4	4	2,1	2	1,3
Бал 3	73	38,6	59	36,4
Бал 2	112	59,3	101	62,3
Всього	189	100	162	100

За результатами виконаних завдань для визначення середньоарифметичної використано формулу:

$$H^o = \bar{x} = \frac{1}{n}(x_1 n_1 + x_2 n_2 + x_3 n_3 + x_4 n_4 + x_5 n_5), \quad (2.2)$$

де H^0 – узагальнений рівень сформованості професійної компетентності студентів,

x – середньоарифметична,

x_i – бали,

n_i – повторність балів,

n – кількість студентів у групі.

Отже, узагальнений рівень сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за мотиваційно-ціннісним критерієм в ЕГ складає $H_e^0 = 2{,}41$ (48,2 %); контрольній – $H_к^0 = 2{,}38$ (47,6 %), з різницею 0,6 %. Цю різницю перевірено на достовірність. Застосовано критерій К. Пірсона, який обраховано за формулою:

$$\chi_0^2 = \sum \frac{(n'_e - n'_к)^2}{n'_к}, \quad (2.3)$$

де n'_e – кількість студентів ЕГ, що знаходяться на і-ому рівні сформованості професійної компетентності,

$n'_к$ – кількість студентів КГ, що знаходяться на і-ому рівні сформованості професійної компетентності.

Для перевірки нульової гіпотези необхідно також обрати рівень значущості *a,* тобто ймовірність помилки, що полягає у відхиленні нульової гіпотези. На основі аналізу спеціальної літератури О. Воловик [66], А. Киверялг [144], Е. Сидоренко [272], за статистичними дослідженнями при рівні значущості $a = 0{,}05$ можемо отримати достовірне значення вимірюваних величин. Зазначений рівень значущості має найбільш широке використання. Вибір 5 % рівня значущості базується на його винятковій придатності на практиці. Цей рівень, з одного боку досить великий для відкидання помилкових гіпотез, а з іншого боку, він досить малий, що призводить до відкидання лише небагатьох вірних гіпотез. Критичне значення статистики для рівня значущості 0,05 складає 9,49.

Розрахунок критерію К. Пірсона за мотиваційно-ціннісним критерієм

показав, він складає 8,11, що є менше 9,49. Звідси немає достатніх підстав для відхилення нульової гіпотези, тобто розподіл студентів експериментальної та контрольної груп за рівнями сформованості професійної компетентності до початку формувального експерименту суттєво не відрізняється, а отже приймається нульова гіпотеза за якою розподіл за рівнями в групах однаковий. Це означає, що на отримані показники впливали випадкові чинники.

Друга група діагностичних методик спрямована на виявлення рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за *когнітивно-компетентнісним критерієм* за такими показниками: сформованість фахових знань, знання основних прийомів самовдосконалення; можливість самостійного вирішення професійних завдань і творчого використання досвіду інших, обізнаність про свої можливості у професійній і особистісній сферах, сформованість складників професійної компетентності (спеціальної, навчально-пізнавальної, інформатичної, технологічної, комунікативні, особистісної). Використовувалися тести-опитувальники, метод спостереження, аналіз документів, вивчення письмових робіт студентів (міні-творів), усне опитування у формі інтерв'ю, експертне опитування викладачів та адміністрації коледжу, бесіди з батьками, які подано в додатках В, Д.

Для виявлення вихідного рівня сформованості когнітивно-компетентнісного критерію проведено ряд діагностичних зрізів. Така діагностика дозволила створити своєрідний психологічний портрет сучасного студента агроекономічного коледжу, уточнити уявлення про ступінь сформованості цього критерію.

Для визначення ставлення студентів до майбутньої комерційної діяльності проведено анкетування. На запитання «Яку користь, на Ваш погляд, можуть принести знання, отримані при вивченні дисципліни «Комунікаційна діяльність?», розподіл результатів такий: 31,6 % студентів ЕГ, 29,4 % КГ відповіли, що професійну користь, 29,3 % ЕГ, 30,2 % КГ – особистісну, 39,1 % ЕГ, 40,4 % КГ – комунікативну. Це означає, що значна частина опитаних визнає знання з комунікаційної діяльності необхідними, перш за все, для підвищення своїх комунікативних здібностей. Проте є студенти, які використовують отримані знання в особистих цілях – можливо, для особистісного розвитку,

вирішення своїх власних проблем і завдань. Також є ті студенти, які розуміють, що знання, які вони отримали у сфері комунікаційної діяльності знадобляться їм і при вирішенні їхніх професійних завдань.

На запитання «Як Ви думаєте, з якою метою вивчається курс «Підприємницька діяльність?» студенти відповіли так: 24,3 % ЕГ, 25,6 % КГ – для загального розвитку, 53,2 % ЕГ, 51,8 % КГ – отримання знань у сфері управління, які будуть їм необхідні у подальшій професійній діяльності, 22,5 % ЕГ, 22,6 % КГ – не змогли відповісти. Аналіз отриманих даних свідчить, що більшість студентів усвідомлює необхідність знання у галузі управління у своїй майбутній професійній діяльності.

На запитання «З якими знаннями, на ваш погляд, знайомить студентів цей курс?» розподіл відповідей студентів виявився таким: первинними знаннями про професію – 34,1 % ЕГ, 32,4 % КГ, глибокими знаннями про професію – 19,4 % ЕГ, 17,6 % КГ, загальними знаннями про професію – 46,5 % ЕГ, 50,1 % КГ. У цілому студенти відзначали, що курс «Підприємницька діяльність?» – цікавий, і має сприяти глибокому вивченню особливостей своєї професійної діяльності.

З відповідей на запитання «Які знання, вміння, навички Ви можете отримали при вивченні курсу «Комерційне товарознавство», розподіл результатів серед студентів був таким: 32,6 % ЕГ, 33,8 % КГ відповіли, що можна отримати вміння у зборі інформації, 42,0 % ЕГ, 41,0 % КГ – в отримані навичок, 25,4 % ЕГ, 25,2 % КГ – загальні знання. За результатами відповідей на питання можна відзначити, що курс «Комерційне товарознавство» має безсумнівну користь у навчальній діяльності студентів, проте для 32,6 % студентів ЕГ, 33,8 % КГ цей курс дав можливість розвитку і професійно-орієнтованих навичок.

На запитання «Чи доцільно, на Ваш погляд, вивчення курсу «Ринкові дослідження», якщо так, то чому?» отримано такі відповіді: 62,4 % ЕГ, 60,3 % КГ відповіли позитивно, проте обгрунтування було різним – «тому що цікаво», «тому що вчить мислити по-іншому», «тому що це є новим», 30,4 % ЕГ, 31,0 % КГ – не змогли відповісти, 7,2 % ЕГ, 8,7 % КГ – відзначили, що курс їм може бути цікавим, але вони не бачать себе у майбутньому комерсантами. У цілому,

студенти високо оцінюють курс «Ринкові дослідження» і визначають значимість його для себе і майбутніх професійних інтересів.

На запитання «Які знання (практичні, теоретичні) мають формуватися при проходженні виробничої практики?» відповіді були такими: знання роботи з документами – 16,4 % ЕГ, 15,3 % КГ, знання роботи з клієнтами – 25,4 % ЕГ, 23,2 % КГ, розуміння значущості самостійної роботи – 8,6 % ЕГ, 11,4 % КГ, важко відповісти – 49,6 % ЕГ, 50,1 % КГ. З наведених в анкеті пунктів жоден не відображає тих якостей, які студенти вважають професійно важливими.

На запитання «Чи необхідні, на Ваш погляд, нові технології при підготовці агентів комерційної діяльності?» розподіл відповідей серед студентів був таким: позитивно відповіли – 60,3 % ЕГ, 61,8 % КГ, негативно – 18,4 % ЕГ, 17,6 % КГ, не змогли відповісти – 21,3 % ЕГ, 20,6 % КГ. Отже, більшість студентів позитивно ставляться до введення нових технологій навчання.

На запитання «Чи необхідні нові технології у підготовці до практики?» студенти відповіли «так» – 74,2 % ЕГ, 75,1 % КГ, не бачать різниці – 25,8 % ЕГ, 24,9 % КГ. Можна відзначити, що більшість опитаних позитивно ставляться до введення нових технологій у процес практичної підготовки.

Отже, як показало опитування студентів, вони позитивно ставляться до введення тих доповнень, які здійснюються з метою формування професійно важливих якостей.

На цьому етапі експерименту провено аналіз включеності (реальної і потенційної) студентів обох груп у комерційну діяльність. Студентам запропоновано відповісти на питання: «Чи бачите Ви себе у подальшому фахівцем, що працює у комерційно-підприємницьких структурах?». Інтерес до комерційної діяльності виявлено у 50,4 % ЕГ, 52,3 % КГ, 12,6 % ЕГ, 12,0 % КГ – не планують працювати за фахом, 35,1 % ЕГ, 37,2 % КГ – не визначилися.

За допомогою запитання «У якій сфері комерційної діяльності Ви хотіли б працювати?» поставлено завдання визначити інтерес студентів до конкретних сфер комерційної діяльності. Дані представлені у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Розподіл інтересу студентів до комерційної діяльності, %

Сфери комерційної діяльності	ЕГ	КГ
Освіта	–	–
Сільське господарство	1,2	0,9
Економіка	3,6	3,7
Наука і техніка	8,9	12,4
Юриспруденція	–	1,7
Шоу-бізнес	5,7	5,1
Торгово-посередницька діяльність	42,3	45,4
Медицина	–	–
Не визначився	38,3	35,9

Аналіз таблиці показав, що у ЕГ студентів 61,7 % визначилися з конкретним сферам комерційної діяльності. Найбільший інтерес у цій групі представлений торгово-посередницькою сферою – 42,3 %. Незначним інтересом у цієї групи користуються: наука і техніка – 8,9 %; шоу-бізнес – 5,7 %; економіка – 3,6 %. Освіта, сільське господарство, юриспруденція, медицина – для цієї групи студентів не є переважними.

У КГ студентів – 45,4 % вважають для себе перспективною торгово-посередницьку діяльність, не визначився – 35,9 %. Освіта, сільське господарство, медицина – не мають інтересу для цієї групи.

З метою визначення ступеня готовності до комерційної діяльності через джерело отримання інформації про неї, запропоновано відповісти на питання: «Що є для Вас джерелом інформації про комерційну діяльність?».

Результати, які відображені в таблиці 2.13, наочно свідчать, що у обох групах ступінь готовності до комерційної діяльності через джерело інформації визначається як недостатній, оскільки відомості про комерційну діяльність студенти черпають, в основному, з розмов батьків, знайомих, вчителів; з газетних публікацій, телебачення і радіо; зі спілкування з однолітками, близькими за взаємними інтересами; з повсякденного, буденного життя. Ці джерела не дають реального уявлення про сутність комерційної діяльність, оскільки не є об’єктивними.

Таблиця 2.13

Готовність студентів до комерційної діяльності за джерелом інформації, %

Ступінь готовності	ЕГ	КГ
висока	4,7	5,8
середня	20,6	19,3
низька	74,7	74,9

Далі визначався ступінь розуміння студентами суті комерційної діяльності. Студентам запропоновано визначити фактори, що детермінують цю діяльність (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Розуміння суті комерційної діяльності за рушійними чинниками, %

Фактори, що детермінують комерційну діяльність	ЕГ	КГ
Особиста економічна зацікавленість	100	100
Особиста економічна відповідальність	87,5	81,3
Новаторство, творчий пошук	96,4	89,6
Суверенність у прийнятті рішень	94,6	86,2
Власне виробництво	89,3	87,9
Самостійність в організації виробництва	21,4	18,6

Для оцінки результативності формування професійно важливих якостей майбутніх агентів комерційної діяльності використано авторські методики, які включають в себе: 1) тест-твір «Я і моя професія». Його проведення спрямовано на дослідження первинних знань студентів про свою спеціальність, їх уявлень про себе як про майбутніх професіоналів, а також про необхідні професійно важливі якості. Обробка результатів здійснювалася за допомогою процедури контент-аналізу і якісного аналізу; 2) методика виділення і оцінки професійних якостей. Ця методика складається з декількох етапів. Спочатку студентам із запропонованого списку якостей пропонується виділити ті професійно важливі, які необхідні, на їхню думку, фахівцям комерційної діяльності (від 5 до 10). Потім студентам пропонується оцінити сформованість виділених ними

професійних якостей (за 3-бальною системою: 0 – не сформовано, 1 – сформовано частково, 2 – повністю сформовано). Більш повний опис методики подано у додатку Д2.

На основі отриманих результатів створювався суб'єктивний портрет сучасного комерсанта через виокремлення його головних особистісних якостей. Реципієнти визначили 3 найбільш необхідних якості, властиві комерсанту з 29 запропонованих. Результат показано в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

Суб'єктивний портрет особистості комерсанта, %

Передбачувано-особистісні якості комерсанта	ЕГ	КГ
авантюризм	–	–
виграшні зовнішні дані	2,2	4,2
ділова компетентність	10,6	7,7
жорсткий характер	4,4	5,3
ініціативність	5,1	4,3
інтуїція	–	0,5
інтерес до експериментування	0,5	1,0
любов до грошей	3,8	7,0
лідерство	9,6	10,3
неординарність мислення	3,2	4,1
незалежність поведінки	3,9	7,8
наполегливість у досягненні мети	6,7	8,2
освіченість	5,7	2,3
відповідальність	4,5	1,1
оптимізм	0,5	–
підприємливість	9,1	5,9
належність до певного соціального класу	3,9	3,5
практичність	0,7	0,9
ризиковий характер	3,9	4,2
здатність до творчості	3,2	2,5
самовпевненість	7,8	8,6
талант	3,0	4,2
працьовитість	3,4	4,1
старанність	0,7	–
уміння ладнати з людьми	1,1	–
хороше здоров'я	2,5	2,3
чесність	–	–
честолюбство	–	–
почуття гумору	–	–

Аналіз результатів показує, що найбільш значущими якостями комерсанта у студентів ЕГ є: освіченість і ділова компетентність – 10,6 %; лідерство – 9,6 %; підприємливість – 9,1 %, самовпевненість – 7,8 %. Найнижчими за значущість студенти ЕГ вважають: інтерес до експериментування – 0,5 %, оптимізм – 0,5 %, старанність – 0,7 %, практичність – 0,7 %. Такі якості, як чесність, честолюбство, почуття гумору не були зазначені жодним студентом ЕГ.

Найбільш привабливими для студентів КГ є такі якості: лідерство – 10,3 %; самовпевненість – 8,6 %, наполегливість у досягненні мети – 8,2 %. Найнижчими за значущість студенти ЕГ вважають: інтуїцію – 0,5 %, практичність – 0,9 %. Такі якості, як оптимізм, старанність, честолюбство, чесність, почуття гумору, уміння ладнати з людьми не були зазначені жодним студентом КГ.

Отже, портрет сучасного комерсанта у студентів ЕГ визначається набором якостей: ділова компетентність, підприємливість, самовпевненість. Портрет сучасного комерсанта у студентів КГ визначається такими якостями: лідерство, самовпевненість, наполегливість в досягненні мети. Любов до грошей і незалежність поведінки на думку студентів у комерсанта вище відповідальності і освіченості, а жорсткий характер – важливіше старанності і чесності.

Для діагностики сформованості когнітивно-компетентнісного критерію використано конкретні виробничі ситуації: «Аврал» для перевірки взаємовиручки, навичок проведення аналізу щодо витрачання грошових коштів, здатності переналаштовувалися на іншу роботу; «Виручи колегу» для перевірки знань законодавства та правових основ, взаємовиручки; «Замучили питаннями» для дослідження можливості студентів справлятися з емоційно напруженими ситуаціями, їх комунікативних здібностей, «До нас їде ревізор» для дослідження можливості студентів працювати у команді, бути злагодженими і оперативними у роботі; «Помилка у фінансовому документі» для перевірки знань оподаткування, діагностика самостійності студентів у непростій виробничій ситуації; «Розсіяний співробітник» для перевірки знань руху документів на підприємстві, сумлінності у роботі з документами; «Конфліктний інспектор» для дослідження стилів спілкування студентів з клієнтами і управлінцями,

діагностика вміння адекватно реагувати у конфліктній виробничої ситуації.

Блок ситуаційних завдань спрямований, з одного боку, на перевірку сформованості професійно важливих якостей фахівців агроекономічного профілю, що не мають досвіду роботи в організації, з іншого боку, може бути використаний як тренінг для досвідчених співробітників з метою посилення ролі бізнес-процесів і організаційної культури і як наслідок підвищення ефективності роботи у колективі.

Економічні завдання різної складності, спрямовані на дослідження сформованості професійно-інтелектуальних якостей студентів агроекономічних спеціальностей (приклади економічних задач подано в додатку Д2).

Критерії успішності виконаних завдань відповідали п’ятибальній шкалі: «відмінно» (робота виконана в обсязі 100–85 %) – точне і міцне знання матеріалу в заданому обсязі; «добре» (робота виконана в обсязі 84–70 %) – міцне знання при малозначних неточностях, прогалинах, помилки; «задовільно» (робота виконана в обсязі 69–55 %) – знання з помітними прогалинами, неточностями, але такими, які не є перешкодою для подальшого навчання, «незадовільно» (робота виконана в обсязі 54–0 %) – неорієнтування у знаннях, велика кількість помилок у роботі.

Результати виконання ситуаційних завдань показана в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Рівні сформованості когнітивно-компетентнісного критерію через вирішення ситуаційних завдань, %

Групи	Ситуаційні (професійні) завдання											
	«Аврал»			«Виручи колегу»			«Замучили питаннями»			«До нас їде ревізор»		
	Не виявлені	Недостньо сформовані	Достатньо сформовані	Не виявлені	Недостньо сформовані	Достатньо сформовані	Не виявлені	Недостньо сформовані	Достатньо сформовані	Не виявлені	Недостньо сформовані	Достатньо сформовані
ЕГ	9,8	71,8	18,7	5,7	70,6	23,7	7,9	66,2	25,9	5,7	74,6	19,7
КГ	10,1	74,5	15,4	4,9	71,0	24,1	5,6	67,0	27,4	6,3	72,2	21,5

Аналіз отриманих результатів дозволяє зробити висновок про те, що у цілому у студентів ЕГ та КГ переважає недостатній рівень сформованості когнітивно-компетентнісного критерію професійної компетентності майбутнього агента комерційної діяльності.

Аналіз результатів дослідження за запропонованими методиками та виконаними завданнями (анкети, ситуації, тести, завдання тощо) сприяв їх узагальненню, що показано в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

Узагальнені результати виконаних завдань студентами під час констатувального експерименту (за когнітивно-компетентнісним критерієм)

Бали	ЕГ		КГ	
	Виконано завдань	%	Виконано завдань	%
Бал 5	–	–	–	–
Бал 4	9	4,8	7	4,3
Бал 3	67	35,4	60	37,1
Бал 2	113	59,8	95	58,6
Всього	189	100	162	100

Отже, узагальнений рівень сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за когнітивно-компетентнісним критерієм в ЕГ складає $Н_е^0$ = 2,45 (49,0 %); КГ – $Н_к^0$ = 2,46 (49,2 %) з різницею 0,2 %. Цю різницю перевірено на достовірність за формулою 2.3.

Розрахунок критерію К. Пірсона показав, що він складає 0,8, що є менше 9,49, а отже приймається нульова гіпотеза за якою розподіл за рівнями в групах однаковий. Це означає, що на отримані показники впливали випадкові чинники.

Третя група діагностичних методик спрямована на виявлення рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за *особистісно-діяльнісним критерієм* за такими показниками: сформованість загальнопрофесійних та спеціальних умінь, навичок ділового спілкування у комерційній діяльності, ефективного цілепокладання при плануванні комерційної діяльності; уміння застосовувати оптимальні стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях, особистісних якостей тощо.

Для діагностики прояву особистісних якостей студентів, які пов'язані з професійно важливими уміннями фахівців комерційної діяльності використано методику оцінки комунікативних і організаторських здібностей (КОС 1) авторів В. Синівського, Б. Федоришина [314]; тест «Самооцінка сили волі» М. Обозова [242] та методику експрес-діагностики експертної оцінки рівня сформованості у студентів особистісно-діяльнісного критерію (додаток Д3). Використовувалися методики експрес-діагностики, тести-опитувальники, метод спостереження, які подано в додатках В, Д.

Перша методика базується на принципі відображення і оцінки студентами деяких особливостей своєї поведінки у різних ситуаціях (які знайомі студенту з його особистого досвіду). Відповіді студента будуються на основі самоаналізу досвіду своєї поведінки у тій чи іншій ситуації.

У структурі організаторських здібностей виокремлено вміння впливати на людей для успішного вирішення ними певних завдань і досягнення конкретних цілей, вміння оперативно розібратися у «ситуативній» взаємодії людей і спрямувати її у потрібне русло, прагнення до прояву ініціативи. Комунікативні здібності особистості характеризуються умінням легко і швидко встановлювати ділові і товариські контакти з людьми, прагненням до розширення сфери спілкування, до участі у громадських або групових заходах, які відповідають потребі людей у широкому, інтенсивному спілкуванні [13, с. 108].

Аналіз комунікативних і організаторських здібностей дозволяє розглянути їх структуру й виокремити у ній такі компоненти, які можуть бути індикаторами відповідних здібностей.

Тест «Самооцінка сили волі» призначений для узагальненої характеристики прояву сили волі. Методика містить 15 запитань. За розподілом ознак виділяється 3 рівні: високий, середній і низький.

Методика експрес-діагностики призначена для експертної оцінки рівня сформованості у студентів особистісно-діяльнісного критерію (додаток Д3). Карта-профіль заповнювалася на підставі результатів педагогічного спостереження для кожного студента індивідуально, а потім дані зводилися в узагальнену характеристику експериментальної і контрольної груп.

Узагальнені результати по кожній методиці для всіх студентів, що брали участь у дослідженні, дозволили зробити висновок, який відображає оцінку рівня сформованості особистісно-діяльнісного критерію професійної компетентності майбутнього агента комерційної діяльності.

Крім того, для визначення рівня сформованості особистісно-діяльнісного критерію використано методику «Психологічна культура особистості» О. Моткова [178, с. 67]. Автор методики зазначає, що психологічна культура – це досить висока якість самоорганізації і саморегуляції будь-якої життєдіяльності людини, різних видів її базових прагнень і тенденцій, відносин особистості до себе, близьких, друзів, професії тощо; вона є цілісною характеристикою і виражається у різних психологічних аспектах життя особистості: емоційних переживаннях, самовідчутті, мотиваційних і когнітивних проявах, поведінці. Оцінюючи силу психологічних прагнень (за 5-ти бальною шкалою А) і ступінь повноти їх здійснення у щоденному житті (за 5-ти бальною шкалою Б) отримано такі результати: мають низький рівень гармонійності сили психологічних прагнень 29,8 % студентів ЕГ і 30,1 % студентів КГ; середній рівень – 67,6 % студентів ЕГ і 64,3 % студентів КГ; високий – 2,6 % студентів ЕГ і 5,6 % студентів КГ.

Узагальнені результати проведених діагностик за особистісно-діяльнісним критерієм професійної компетентності майбутнього агента комерційної діяльності подано в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Сформованість основних показників професійної компетентності майбутнього агента комерційної діяльності за особистісно-діяльнісним критерієм

Показники критерію	ЕГ			КГ		
	низький	средній	високий	низький	средній	високий
вміння орієнтуватися в інформаційному просторі	44,2	28,4	27,4	49,7	23,6	26,7
самостійне вирішення професійних задач	76,3	14,2	9,5	71,2	20,1	8,7
творче використання досвіду інших	83,1	10,2	6,7	84,0	8,8	7,2

Продовження таблиці 2.18

обізнаність, уявлення про образ «Я» і свої можливості у професійній і особистісній сферах	68,3	19,3	12,4	69,5	15,4	15,1
здатність до адекватної самооцінки	54,2	30,8	15,0	52,9	29,6	17,5
здатність до співпраці, співтворчості	64,5	19,7	15,8	63,8	23,5	12,7
широкий спектр професійно-особистісних інтересів, креативність	57,2	23,1	19,7	56,9	24,5	18,6
досвід самовдосконалення	89,6	7,6	2,8	84,2	13,6	2,2

Проведена діагностика показує, що у студентів ЕГ та КГ професійні здібності характеризуються як низькі, що підтверджує наш теоретичний висновок про недостатню увагу до проблеми формування професійної компетентності майбутнього агента комерційної діяльності.

Аналіз результатів дослідження за запропонованими методиками та виконаними завданнями (анкети, ситуації, тести тощо) сприяв їх узагальненню, що показано в таблиці 2.19.

Таблиця 2.19

Узагальнені результати виконаних завдань студентами під час констатувального експерименту (за особистісно-діяльнісним критерієм)

Бали	**ЕГ**		**КГ**	
	Виконано завдань	**%**	**Виконано завдань**	**%**
Бал 5	–	–	–	–
Бал 4	2	1,0	3	1,8
Бал 3	71	37,6	50	30,9
Бал 2	116	61,4	109	67,3
Всього	189	100	162	100

Отже, узагальнений рівень сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за особистісно-діяльнісним критерієм в ЕГ складає $Н_е^0$ = 2,4 (48,0 %); КГ – $Н_к^0$ = 2,35 (47,0 %) з різницею 1,0 %. Цю різницю перевірено на достовірність за формулою 2.3 (п. 2.3).

Розрахунок критерію К. Пірсона показав, що він складає 2,78, що є менше 9,49, а отже приймається нульова гіпотеза за якою розподіл за рівнями в групах однаковий. Це означає, що на отримані показники впливали випадкові чинники.

Нами узагальнені результати дослідження рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за мотиваційно-ціннісним, когнітивно-компетентнісним та особистіно-діяльнісним критеріями. Результати показані в таблиці 2.20.

Таблиця 2.20

Рівні сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності (констатувальний експеримент)

Групи	Критерій					
	МЦ		КК		ОД	
	бали	%	бали	%	бали	%
ЕГ	2,41	48,2	2,45	49,0	2,4	48,0
КГ	2,38	47,6	2,46	49,2	2,35	47,0

Аналіз цифрових даних таблиці показав, що середньоарифметична $МЦ_е$ сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в ЕГ складає 2,41 бала, що становить 48,2 %, $КК_е$ – 2,45 (49,0 %), $ОД_е$ – 2,4 (48,0 %), у КГ: $МЦ_к$ – 2,38 (47,6 %), $КК_к$ – 2,46 (49,2 %), $ОД_к$ – 2,35 (47,0 %).

Отримані результати свідчать, що сформованість професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за усіма критеріями знаходиться на низькому рівні.

Докладніше розглянемо закономірності розподілу рівнів сформованості професійної компетентності у студентів ЕГ і КГ на констатувальному етапі експерименту через наочне відображення на рис. 2.1.

Аналіз рисунку підтвердив сформованість низького рівня професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за усіма критеріями.

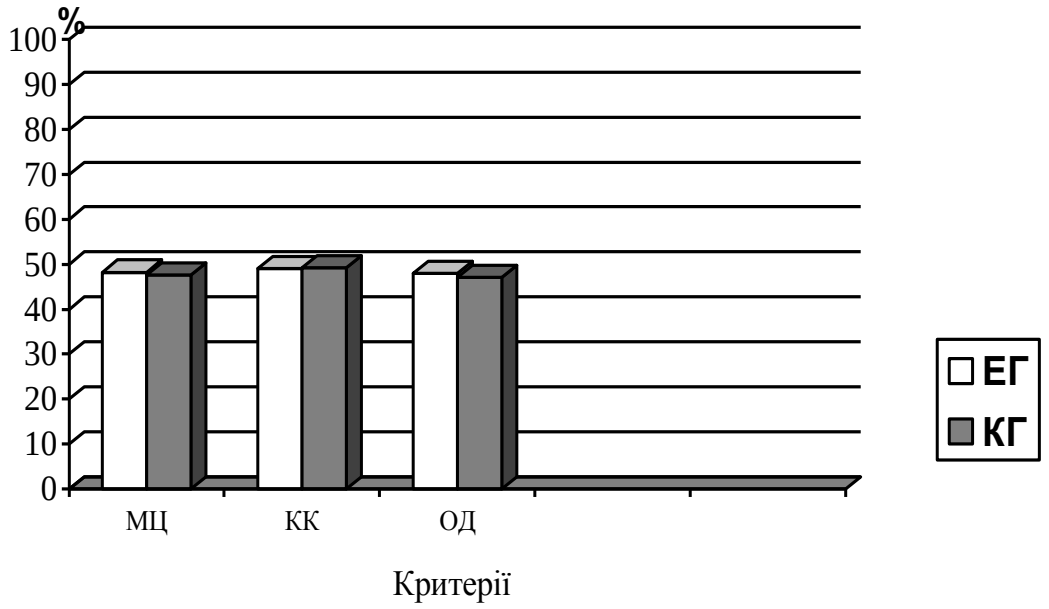

Рис. 2.1. Вихідні рівні сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності (констатувальний експеримент)

Різниця в ЕГ між мотиваційно-ціннісним та когнітивно-компетентнісним критеріями складає 0,8 %, за особистісно-діяльнісним – 0,2 %, у КГ відповідно 1,4 %, 0,4 %. Результати вказують на те, що між рівнями сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності на констатувальному етапі експерименту майже відсутня різниця.

Для розподілу студентів за рівнями (високий, середній, низький) сформованості у них професійної компетентності використовувалися дані отримані за результатами зрізів після завершення певного етапу експерименту. Результати дослідження показані у таблиці 2.21.

Таблиця 2.21

Рівні сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності (констатувальний експеримент)

Рівні	Експериментальна група (189)	Контрольна група (162)
Високий	9 (4,8 %)	8 (4,9 %)
Середній	71 (37,6 %)	51 (31,5 %)
Низький	109 (57,6 %)	103 (63,6 %)

Аналіз таблиці доводить, що переважає низький рівень сформованості професійної компетентності у студентів ЕГ та КГ.

Отже, на практиці існують великі труднощі формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності у агроекономічних коледжах, які обумовлені:

– низьким рівнем сформованості мотивів вибору професії, відповідно й ставлення до її отримання,
– неготовністю студентів до набуття системи соціокультурних цінностей, зокрема до цінностей майбутньої спеціальності,
– несформованістю професійних знань, умінь, навичок, якостей агента комерційної діяльності,
– негативним впливом соціального середовища, яке спонукає до швидкого вирішення всіх ситуацій, що вимагають витримки, терпимості, довготерпіння.

Дослідження також підтвердило необхідність відстежувати труднощі на рівні зміщення соціально-психологічних акцентів в оцінці сутності і сенсу комерційної діяльності, вироблення мотивації до неї, варіювати психолого-педагогічні прийоми і методи впливу на студентів, коригувати їх установки на майбутню діяльність у сфері комерції.

Висновки до другого розділу

Моніторинг процесу формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах спрямовувався на проведення аналізу нормативних документів: Державного освітнього стандарту вищої професійної освіти, навчальних планів, робочих програм з дисциплін «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність», «Комерційне товарознавство», «Ринкові дослідження», «Комунікаційна діяльність», що вивчаються на спеціальності «Комерційна діяльність» у агроекономічному коледжі. Результат аналізу показав потребу істотних змін з оновленням змісту їх підготовки з використанням інноваційних форм та активних методів навчання.

Проведений аналіз стану формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах показав, що у більшості студентів проявляється низький рівень психологічної та соціальної зрілості, а також базової загальнокультурної підготовки; обмеженість професійних і життєвих домагань, що виражається в їх неготовність до добровільного виконання зобов'язань, як особистих, так і заснованих на вимогах колективу; слабкою особистою відповідальністю за результати своєї діяльності і поведінки. І в той же час, головний мотив абітурієнта, який став студентом коледжу – отримати професію за досить короткий термін навчання за допомогою практико-орієнтованої освіти, знайти стабільність, фінансову незалежність, стати відповідальним і самостійним людиною.

Вивчення наукової літератури і наше власне дослідження дозволило визначити такі основні критерії сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах: мотиваційно-ціннісний, когнітивно-компетентнісний, особистісно-діяльнісний. Кожен з них має певний набір показників: мотиваційно-ціннісний критерій (наявність відповідних мотивів, потреб, розуміння значущості комерційної діяльності для самого себе і суспільства; професійні очікування від комерційної діяльності; позиція по відношенню до самого себе (визнання себе як комерсанта), прагнення до саморозвитку та самовдосконалення як майбутнього професіонала тощо; систему цінностей, ціннісних орієнтирів (відповідальність перед споживачами і партнерами, почуття обов'язку, патріотизм) на основі яких формується здатність до комерційної діяльності), когнітивно-компетентнісний (різноманітні професійні знання (повнота, глибина, міцність, систематизованість); самостійне вирішення професійних завдань і творче використання досвіду інших; обізнаність про свої можливості у професійній і особистісній сферах, сформованість складників професійної компетентності (спеціальної, навчально-пізнавальної, інформатичної, технологічної, комунікативні, особистісної), особистісно-діяльнісний (сформованість загальнопрофесійних (визначати стратегічні цілі діяльності та організовувати їх реалізацію, аналізувати її ефективність тощо), спеціальних (використовувати знання механізмів пізнавальних

процесів у комерційній діяльності (наприклад, для підвищення ефективності реклами); застосовувати навички ділового спілкування; знаходити оптимальні стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях; виділяти у діяльності комерсанта основні управлінські функції (планування, організацію, мотивацію і контроль) умінь та особистісні якості (працьовитість, організованість, наполегливість, рішучість, сміливість, комунікабельність, відповідальність, цілеспрямованість, енергійність, наполегливість, старанність, здатність і готовність до ризику тощо).

Виділено три рівня (високий, середній, низький) сформованості професійної компетентності студентів агроекономічного коледжу.

Визначення вихідного рівня сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах здійснювалося під час констатувального експерименту. Отримані результати свідчать, що сформованість професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за усіма критеріями знаходиться на низькому рівні. Різниця в ЕГ між мотиваційно-ціннісним та когнітивно-компетентнісним критеріями складає 0,8 %, за особистісно-діяльнісним – 0,2 %, у КГ відповідно 1,4 %, 0,4 %. Результати вказують на те, що між рівнями сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності на констатувальному етапі експерименту майже відсутня різниця.

Проведений аналіз показав наявність великих труднощів у формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності у агроекономічних коледжах, які обумовлені: низьким рівнем сформованості мотивів вибору професії, відповідно й ставлення до її отримання, неготовністю студентів до набуття системи соціокультурних цінностей, зокрема до цінностей майбутньої спеціальності, несформованістю професійних знань, умінь, навичок, якостей агента комерційної діяльності, негативним впливом соціального середовища, яке закликає до швидкого вирішення всіх ситуацій, що вимагають витримки, терпимості, довготерпіння.

Результати дослідження другого розділу висвітлено у публікаціях автора [255; 259; 262; 263].

РОЗДІЛ 3.
ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ АГЕНТІВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОЕКОНОМІЧНИХ КОЛЕДЖАХ

3.1. Модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах

Побудова теоретичної моделі, тобто створення теорії будь-якої системи, включає у себе визначення її місця (функцій, зв'язків) у метасистемі (системі більш високого ієрархічного рівня); по-друге, визначення оптимального набору властивостей компонентів, що забезпечують ефективне функціонування системи та її розвиток; по-третє, встановлення зв'язків між цими компонентами [287, с. 125].

На думку Є. Максимова, в основі конструювання і використання педагогічних моделей лежить філософський метод абстрагування [161, с. 37].

Процедурність створення моделі ґрунтується на певних алгоритмах, прийнятих у педагогічному моделюванні О. Баглай [10], О. Богоніс [18].

Науковці при проектуванні моделі пропонують враховувати ряд вимог:

– сучасні підходи і принципи загальнонаукового значення; закономірності і положення педагогічних систем, зокрема й особливостей підсистеми професійної підготовки у коледжах; особистісні й професійні потреби суб'єктів навчання; очікуваннях ринку праці (сфери HoReCa) у досягненні високих показників сформованості досліджуваного явища [10, с. 30];

– однозначність у представленні об'єкта вивчення: ефективно заміняти об'єкт вивчення у процесі дослідження; давати про об'єкт достовірну інформацію; зберігати важливі для дослідження властивості об'єкта [118, с. 42];

– природу об'єкта дослідження, мету, що стоїть перед дослідником, наявні в арсеналі дослідження теорії, методи, методики, моделі, засоби, технології [143];

– врахування специфіки професії й особистісних якостей, вікових особливостей студентів [68, с. 68].

Проте, головною підставою моделювання процесу формування професійної

компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах є вимоги суспільства до якості їх професійної підготовки.

У педагогіці під поняттям «моделювання» зазвичай розуміється побудова копій, моделей педагогічних матеріалів, явищ і процесів, схематичного зображення досліджуваних педагогічних систем (Н. Боярчук [30], Л. Дарбасова [68], О. Загіка [87], В. Кремень [81], З. Курлянд [139], В. Кушнір [143], Є. Максимов [161], К. Михасюк [170], А. Нісімчук [189], І. Стаднійчук [279], С. Стеблюк [281], В. Шинкарук [300] та ін.). Науковці переконані, що модель відображає системний склад елементів процесу; відтворюючі елементи системи; характер зв'язків між елементами системи; функції, що виконуються елементами і моделлю у цілому; умови, за яких можна здійснити означений процес.

У рамках нашого дослідження модель розглядається як образ реального об'єкта, що має певну схожість з ним в окремих елементах, як абстрактний прообраз діяльності, яку необхідно здійснити у майбутньому.

Виходячи з того, що освіту в коледжі прийнято розглядати як педагогічну систему, розглядатимемо процес формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності як важливу частину цієї системи.

Процес формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах подамо у вигляді структурної моделі. Це узгоджується із розробленими моделями, дотичними до предмету нашого дослідження: модель формування професійної компетентності майбутніх бухгалтерів (К. Михасюк [170]), модель підготовки до професійного спілкування майбутніх фахівців агроекономічного профілю (А. Кучер [142]), модель формування особистісної готовності студентів до підприємницької діяльності (Т. Хащенко [305]).

Аналіз моделей, запропонованих науковцям (Н. Боярчук [30], Л. Дарбасова [68], О. Загіка [87], М. Коростелін [126], В. Кремень [81], З. Курлянд [139], В. Кушнір [143], Є. Максимов [161], К. Михасюк [170], А. Нісімчук [189], І. Стаднійчук [279], С. Стеблюк [281], В. Шинкарук [300]) показав необхідність виокремлення таких блоків моделі: методологічно-цільового, організаційно-технологічного, результативно-оцінного.

Основною ознакою моделі у контексті нашого дослідження є діалектична цілісність та взаємозв'язок усіх її блоків та компонентів. Розглянемо елементи моделі (рис. 3.1).

Методологічно-цільовий блок включає мету, завдання, підходи, принципи формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності.

Першим елементом цього блоку є мета. Вона визначається соціальним замовленням і вимогами Державного освітнього стандарту на підготовку фахівців вищої кваліфікації.

Декомпозиція мети дозволила А. Кучер виділити три основні навчальні цілі: пізнавальну – усвідомити сутність та особливості професійного спілкування економіста-аграрника, його компонентів і засобів, розвинути уявлення про форми й види цього спілкування і техніку проведення найпоширеніших із них; практичну – сформувати у майбутніх економістів уміння професійного спілкування, розвинути здібності, що сприятимуть ефективному спілкуванню; мотиваційну – вплинути на становлення у майбутніх фахівців бажання оволодіти на високому рівні вміннями професійного спілкування, осмислити важливість цих умінь і стимулювати їх самовдосконалення й саморозвиток [142, с. 95].

У рамках нашого дослідження метою є вдосконалення процесу формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

Мета може бути конкретизована цілим рядом педагогічних завдань. Основними з них, на наш погляд, є: озброєння майбутніх студентів знаннями з правових, економічних та психологічних основ комерційної діяльності; формування уявлень про соціально-економічні аспекти діяльності сучасного комерсанта; формування умінь і навичок використовувати знання механізмів пізнавальних процесів у комерції, застосовувати навички ділового спілкування у комерційній діяльності; виховання особистісних якостей сучасного комерсанта (діловитість, наполегливість, комунікабельність, самостійність, відповідальність, здатність до ризику тощо).

Для досягнення зазначеної мети необхідна цілеспрямована і свідома діяльність викладача і студента.

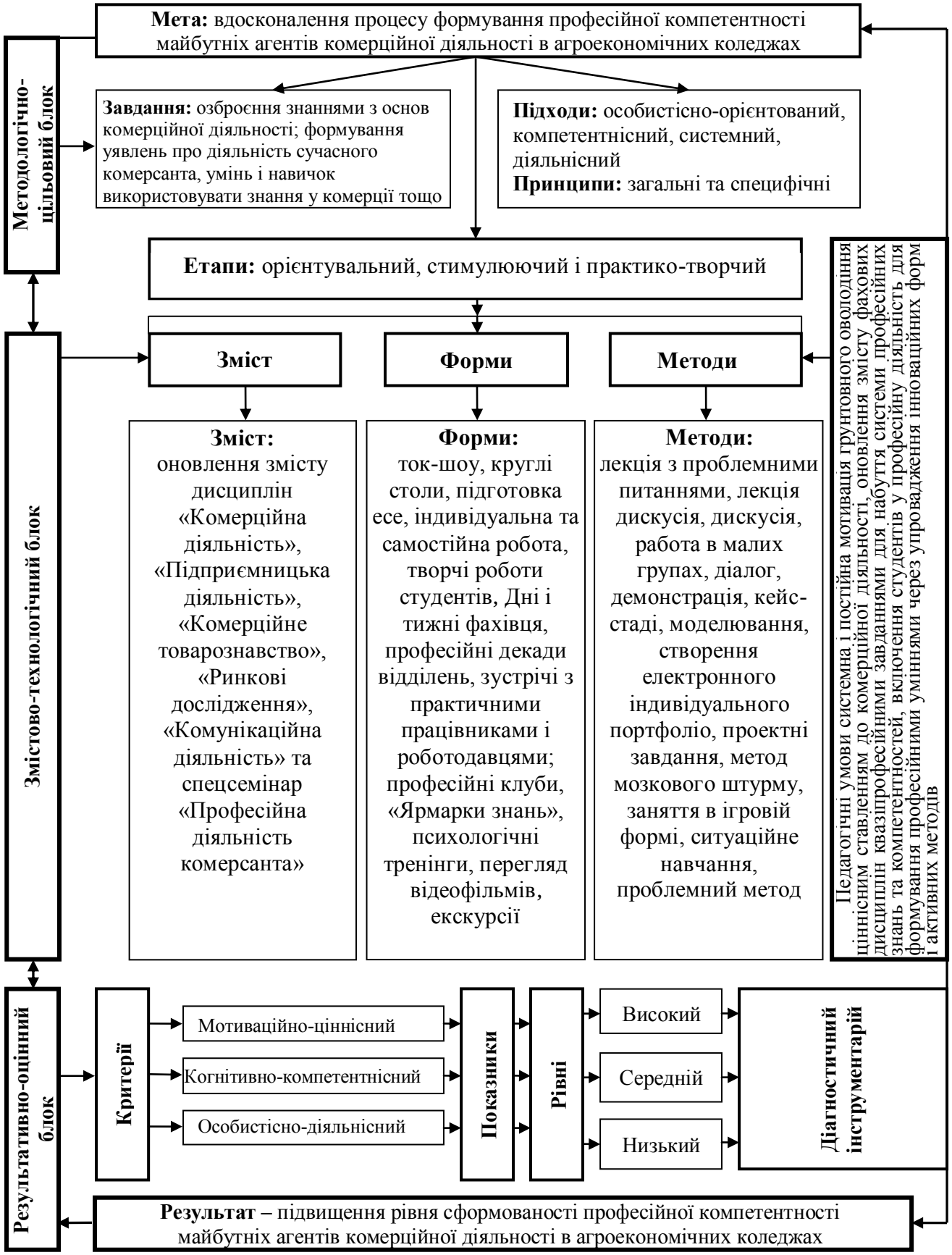

Рис. 3.1. Модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах

Серед методологічних підходів визначено такі: системний, компетентнісний, особистісно орієнтований, діяльнісний.

Системний підхід (В. Андрущенко [299], Ю. Бабанський [213], Л. Гаврутенко [46], С. Гончаренко [55], І. Зязюн [97], І. Козловська [118], О. Кошук [130], А. Кучер [142], І. Підласий [221], І. Стаднійчук [279], С. Стеблюк [281] та ін.) полягає у дослідженні об'єкта як цілісної множини елементів у сукупності відношень і зв'язків між ними [142, с. 94], спрямований на розкриття цілісності об'єкта, вияв його внутрішніх елементів та зв'язків між ними; аналіз явищ і процесів у певній системі, що дає можливість упорядкувати їх та розглядати як єдине ціле, у взаємодії і зв'язку між собою [130, с. 102].

Системний підхід розглядає особистість не тільки як складну самоорганізовану і розвивальну систему, але як систему, «вписану» в ширшу систему соціуму, соціальних відносин, професії і власного життя [305, с. 120].

Використання системного підходу в педагогічному процесі, на думку С. Стеблюк, надає можливість розглядати економічну підготовку як складову професійної підготовки молодших спеціалістів сфери кооперації у коледжі; з'ясувати специфіку вивчення економічних дисциплін у системі загальноосвітніх та професійно спрямованих [281, с. 44].

Отже, системний підхід дозволяє інтегрувати різні модальності комерсанта – індивіда, особистості, індивідуальності і професіоналізму, поєднує уявлення про особистість у житті, на життєвому шляху і у професійній діяльності.

Компетентнісний підхід (Н. Бібік [16], О. Богоніс [18], М Головань [53], П. Горкуненко [56], І. Демура [71], І. Доброскок [77], М. Кадемія [104], О. Лазарєв [147], О. Овчарук [195], Л. Омельченко [197], В. Петрук [219], О. Пометун [229], І. Родигіна [251], І. Стаднійчук [278], В. Ягупов [325] та ін.) є загальновизнаним концептуальним вектором модернізаційного розвитку освіти в Україні. Особливістю цього підходу у професійній освіті і навчанні є гуманістична, гуманітарна і практична спрямованість на забезпечення професійного розвитку і самоствердження особистості.

Компетентнісний підхід відображає вимоги не тільки до змісту освіти (що повинен знати, уміти та якими навичками повинен володіти випускник вищого

навчального закладу у професійній сфері), але й до поведінкової складової (здібності використовувати знання, уміння та навички для вирішення завдань професійної діяльності) [325, с. 43].

Детальна характеристика компетентнісного підходу подана у п. 1.1.

Особистісно орієнтований підхід (І. Бех [15], О. Дубасенюк [241], А. Коробченко [124], О. Пєхота [220], І. Підласий [221] та ін.) спирається на розуміння суб'єкта не просто як джерела активності, а як центру перетворення якості особистості, що виникає через розв'язання суперечності між можливостями, особливостями, домаганнями, мотивами і вимогами діяльності, що висуваються суспільством до її виконавця [305, с. 120].

В основі особистісно орієнтованого підходу в освіті лежить перехід від суб'єкт-об'єктних відносин до суб'єкт-суб'єктних відносин у процесі навчання і виховання. У рамках перших відносин «суб'єкт-об'єкт», як правило, мова йде про педагогічний вплив педагога на студента з метою досягнення навчальних цілей і формування в особистості заданих якостей, а в «суб'єкт-суб'єктних» відносинах викладач і студент виступають у процесі навчання в якості повноправних суб'єктів [68, с. 72].

На переконання О. Кошука, методологічно особистісно орієнтований підхід вимагає системних змін усіх вимірів освітнього процесу на основі толерантності. Саме толерантність як взаєморозуміння і терпимість, активне намагання зрозуміти вихованця, як пошук педагогом і студентом спільних цінностей є відкритою системою особистих установок, цінностей, змістів, що визначають внутрішній світ особистості, її відчуття та переживання, а також детермінують її реальну поведінку [130, с. 103].

Особистісно орієнтований підхід надає можливості кожному студентові, з урахуванням його здібностей, нахилів, інтересів, цілей та ціннісних орієнтацій, реалізувати себе в пізнавальній та навчальній діяльності; стимулювати до самопізнання, самовиховання та самовдосконалення. У нього з'являється можливість до саморефлексії, оцінки своїх вчинків та поведінки [281, с. 45].

Отже, особистісно орієнтований підхід у практиці формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності студентів

агроекономічних коледжів центрує освітній процес на особистості студента, орієнтує студентів на усвідомлення системи загальнолюдських гуманістичних та особистісних цінностей, створює сприятливий освітній простір для особистісного розвитку, надає можливість ґрунтовно оволодівати методиками особистісного саморозвитку як майбутнього комерсанта.

Дослідження проблеми формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності студентів агроекономічних коледжів потребує опори на діяльнісний підхід, який розглядали Л. Гаврутенко [46], Л. Дарбасова [68], М. Коляда [119], Г. Костишина [128], Н. Мойсеюк [171], Л. Момот [175], Г. Румянцева [252], І. Стаднійчук [279] та ін. Діяльнісний підхід, на думку науковців, є неодмінною умовою освіти, розвитку, функціонування будь-якої якості особистості.

Активність студентів, проявляючись у діяльності, характеризує ступінь їх участі в ній і створює необхідні умови для розвитку пізнавальної самостійності, у той час як самостійність, показуючи характер участі в діяльності, сприяє формуванню пізнавальної активності. Ці поняття є взаємодоповнюючими й існують у нерозривній єдності [68, с. 38].

У контексті дослідження С. Стеблюка, діяльнісний підхід дає змогу: забезпечити цілеспрямоване володіння економічними знаннями у процесі викладання дисциплін економічного циклу; здійснити квазіпрофесійну діяльність; удосконалити практичну підготовку студентів [281, с. 46].

Застосування діяльнісного підходу є важливим у вирішенні проблем формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності агроекономічних коледжів, оскільки він передбачає формування активного, творчого, професійно спрямованого студента.

Вищезазначені підходи дозволяють визначити, конкретизувати і співвіднести вимоги кваліфікаційних характеристик, стандартів освіти, компонентів професійної діяльності, її домінуючих видів, професійно важливих якостей, значущих особистісних якостей, інтересів, нахилів, здібностей фахівців.

У методологічно-цільовому блоці виокремлені загальні та специфічні принципи.

Вважаємо за доцільне виокремити такі загальні принципи:

– наступності, що передбачає збагачення засобів, форм і методів, акумулює позитивні результати на всіх рівнях управління педагогічним процесом. Наступність зумовлює характер зв'язку між елементами педагогічного процесу, сприяє встановленню закономірностей, дозволяє передбачити логіку його подальшого розвитку. Так, наприклад, при формуванні професійно важливих якостей фахівців економічного профілю необхідно враховувати наявність необхідних якостей у студентів і рівень первинних економічних знань, які були отримані на початковій стадії економічної освіти (наприклад, у школах);

– принцип цілеспрямованості – відповідність змісту навчання і виховання, форм і методів організації навчання головним завданням середньої спеціальної, професійної освітньої установи, навчального плану і програм за фахом;

– принцип систематичності і послідовності – чітке, логічне розташування матеріалу як у навчальній програмі, так і в методах передачі знань студентам, послідовне оволодіння ними знаннями, вміннями, навичками й одночасне їх застосування на практиці;

– принцип свідомості може бути реалізований, якщо студенти отримують знання не в готовому вигляді, а з'ясовують загальні умови їх походження (зокрема, цей принцип можна застосовувати в умовах добре спланованої практики, а також при вирішенні конкретних практичних задач, які безпосередньо пов'язані з розвитком професійного мислення);

– принцип науковості передбачає достатній рівень достовірної навчальної інформації, пов'язаної з економічними знаннями;

– принцип системності передбачає системну організацію змістово-технологічного забезпечення формування професійно важливих якостей фахівців агроекономічного профілю на основі всіх його компонентів: цілей, змісту, методів і прийомів засобів навчання, а також форм організації різних видів діяльності;

– принцип комплексності (міждисциплінарності) передбачає не тільки отримання економічних знань, а й більш глибокий підхід до них, який можливий при використанні їх у повсякденному житті, що дозволяє більш активно

розвивати професійне мислення фахівців агроекономічного профілю.

Нами використано такі специфічні принципи:

– сходження до нового знання у процесі самостійного пошуку, за допомогою якого розкривається логіка навчання, тобто навчання перетворюється у процес розвитку і поглиблення особистісного досвіду студента;

– рефлективності, який дозволяє студенту усвідомити свою індивідуальність і призначення, оскільки студент проявляє себе у тих пріоритетних для нього сферах буття і способах діяльності, які притаманні його індивідуальності. Спираючись на це, ми у роботі зі студентами намагалися не просто навчити їх оцінювати знання, але відстежувати надалі результати своєї роботи, узгоджуючи їх з цілями і завданнями всього процесу навчання;

– принцип врахування взаємозв'язку системи агроекономічної підготовки фахівців і системи їх професійної діяльності забезпечує важливу роль практики у формуванні професійно важливих якостей і, таким чином, вимагає особливої уваги при її організації;

– принцип комплексного впливу на мотиваційну, ціннісну, когнітивну, діяльнісну сферу особистості майбутнього фахівця, що передбачає формування професійних цінностей та ідеалів особистості, усвідомлення майбутніми фахівцями соціальної значущості економічної праці в аграрному секторі; виховання почуття любові до землі, поваги до сільськогосподарської праці, розвиток і підтримку в свідомості особистості студента прагнення до активної творчої професійної діяльності.

Реалізація мети формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах передбачала поступове просування студентів від епізодичних проб і досягнень у діяльності з формування професійної компетентності до вироблення їх власної системи і включенню її в спосіб життя. Відповідно до цієї логіки для формування професійної компетентності виділені три етапи: орієнтувальний (етап становлення мотиву, провідних цінностей, потреб у розвитку творчих сил), стимулюючий (етап отримання знань, основних прийомів самовдосконалення, уявлень про свої можливості у професійній діяльності) і практико-творчий

(етап набуття досвіду самовдосконалення, саморегуляції, досягнення мети саморозвитку).

Необхідно відзначити, що на всіх етапах експерименту проводилося цілеспрямоване педагогічне спостереження за успіхами студентів, що дозволяло вносити певні корективи.

На першому етапі (орієнтувальному) метою якого виступає формування привабливого образу комерсанта і комерційної діяльності, підвищення ставлення до комерційної діяльності (її привабливості або неприйнятності), рефлексія власних обмежень і можливостей як суб'єкта комерційної діяльності; усвідомлення власного способу життєдіяльності як умови досягнення життєвих цілей. Основними завданнями цього етапу є забезпечення інформованості про особливості комерційної діяльності та її вимоги до особистості комерсанта, пробудження (підкріплення) інтересу до комерції як можливості самостійно конструювати життєву і професійну траєкторію, умови своєї життєдіяльності. Тому основний зміст цього етапу становить спільне конструювання сутності комерційної діяльності, обговорення ролі комерсантів у розвитку і добробуту суспільства, розробка «моделі особистості ефективного комерсанта», співвіднесення отриманих про себе відомостей зі своїм попереднім досвідом і з вимогами, що висуваються до особистості з боку комерційної діяльності, рефлексія власних переваг, ресурсів і обмежень як комерсанта, рефлексія життєвих цілей і планів та їх зв'язку з власним способом життєдіяльності. Основними методами етапу виступають: робота в малих групах (групове моделювання); складання автопортретів у символічній формі, загальногрупова дискусія, різні форми самопрезентації, виконання індивідуальних завдань.

Метою другого етапу (стимулюючого) є розвиток критеріїв сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах, необхідних для ефективного здійснення комерційної діяльності. Завдання цього етапу – розвиток професійної компетентності, гнучкості, оволодіння практичними навичками саморегуляції у стресах. Зміст складають: набуття професійних знань, формування здатності побудови і розвитку ділового контакту, взаємодії з «важким» партнером, конструктивного

вирішення конфліктних ситуацій, оволодіння практичними навичками ассертивної поведінки, ефективної взаємодії при прийнятті групових рішень, розширення репертуару поведінкових реакцій, аналіз індивідуальних реакцій на важкі ситуації з боку їх конструктивності / не конструктивності. В якості основних методів використовуються рольові та ділові ігри, зокрема із застосуванням відеотренінгу, завдання на прийняття групових рішень, невербальні техніки, загальногрупова дискусія.

На третьому етапі (практико-творчому) основна мета полягала у формуванні нової самооцінки на основі досвіду, отриманого у процесі групової роботи, проектування комерційної діяльності як однієї з альтернатив професійного майбутнього. Завдання цього етапу полягало у переструктуруванні «Я – образу» комерсанта на основі нового досвіду, переоцінці своєї здатності до комерційної діяльності, усвідомленні на основі досвіду, набутого на попередніх етапах, своїх ресурсів і напрямів саморозвитку, проектуванні можливих варіантів свого професійного майбутнього, проектуванні комерційної діяльності як одного з варіантів цього майбутнього. Основним змістом етапу є освоєння групових методів творчого пошуку, розвиток креативності, більш високий рівень рефлексії власних можливостей і обмежень як комерсанта на основі інтегрування минулого і нового досвіду, побудова і обговорення своєї життєвої траєкторії, оцінка особливостей ближньої, середньострокової і далекої життєвої перспектив, осмислення поточних подій у контексті життєвих планів. Основні методи – робота у малих групах, вправи на розвиток креативності, самопрезентація «Я – комерсант», складання «портретів», написання та обговорення у групі індивідуальних есе, індивідуальні завдання (на оцінку власної життєвої перспективи на побудову життєвої траєкторії і цілепокладання), невербальні техніки (символічне зображення минулого, сьогодення і майбутнього), дискусія.

Сукупність цілей, цінностей і принципів формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності дозволяє точніше уявити основні напрями і зміст цього процесу, механізми реалізації висунутих завдань у реальному педагогічному процесі агроекономічного коледжу. Зміст

цього процесу розуміється як система знань, переконань, навичок, якостей і рис особистості, стійких звичок поведінки, якими мають оволодіти студенти відповідно до поставлених цілей і завдань. Зміст орієнтований на соціальне замовлення, на те, яким бачить суспільство випускника агроекономічного коледжу, які цінності, смисли, риси, особистісні якості він повинен втілювати у собі.

В якості змісту навчання виступають навчальна інформація (матеріал) і комплекс завдань, які забезпечують у сукупності потенційні можливості засвоєння певної системи знань, оволодіння певною системою умінь і навичок, формування певних світоглядних, громадянських і професійно значущих особистих якостей.

Зміст навчального матеріалу може бути засвоєний різними способами, за допомогою різних засобів навчання. Проблема вибору шляхів, які допоможуть успішно і продуктивно навчати і вчитися, стоїть перед кожним викладачем і студентом [9, с. 266].

Застосування моделі виправдано при вивченні професійних, спеціальних дисциплін і, звичайно, у процесі виробничого навчання і виробничих практик. Визначальна роль відводиться оновленому змісту дисциплін «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність», «Комерційне товарознавство», «Ринкові дослідження», «Комунікаційна діяльність» та спецсемінару «Професійна діяльність комерсанта».

Особливості праці майбутнього комерсанта (самостійність, підвищена відповідальність, ризиковий характер, інноваційність тощо), динамічність змін у характері і змісті його праці під впливом розвитку ринкових відносин, визначають нові вимоги до використання у процесі навчання нетрадиційних форм і методів організації освітнього процесу.

Опис і аналіз основних форм і методів формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності представлені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Основні інноваційні форми та активні методи навчання комерційної діяльності

Форми, методи	Характеристика	Оптимальне застосування	Переваги	Недоліки
Лекція з проблемними питаннями	Виступ в аудиторії з метою ознайомлення студентів з предметом вивчення	На лекції дається проблема, визначаються завдання, дається уявлення про тему або теорію. Надається інформація, заснована на фактах. Пояснюється порядок застосування правил, принципів, концепцій.	Великий обсяг інформації можна викласти за обмежений час. Порівняно легко підготувати і провести лекційне заняття. Дозволяє донести один і той же матеріал одночасно до великої кількості студентів.	Відводить студентам пасивну роль. Викладач практично не може визначити чи зрозуміли студенти матеріал. Ефективність залежить від уміння викладача читати лекції. Студенти можуть відволікатися під час лекції. Рівень сприйняття інформації може бути нижче, ніж при використанні інших методів.
Лекція дискусія	Виступ викладача в аудиторії з метою ознайомлення студентів з предметом вивчення. Паралельно йде обмін думками з досліджуваного предмета.	Не тільки надається інформація, але з'ясовуються незрозумілі моменти. Позначаються правильні напрями діяльності. Забезпечує зв'язок з життям.	Відводить студентам активну роль. Забезпечує зворотний зв'язок.	Ефективність залежить від уміння викладача не тільки читати лекції, але й вести дискусію.
Дискусія	В узгоджені з певними цілями, послугами педагог заздалегідь готує перелік питань, які потрібно задати студентам, керує ходом дискусії в аудиторії.	Дискусія розширює знання; знайомий матеріал стає зрозумілішим. Під час дискусії розвиваються навички вирішення проблем і прийняття рішень. Оцінюються результати виконання навчальних вправ і завдань. Є доповненням лекції.	Змушує студентів брати активну участь. Узагальнює знання і досвід студентів. Знайомить студента з різноманіттям підходів і думок. Дозволяє виявити незрозумілі моменти і обговорити їх. Дозволяє викладачеві визначити рівень знань і навичок студентів.	Важко залучити до дискусії значну частину групи, якщо в ній більш 35–40 осіб. Викладач повинен володіти значними знаннями, щоб бути взмозі обговорювати предмет занять. Викладч повинен володіти навичками керівника
Работа в малих групах	Група ділиться на підгрупи від 3 до5 осіб у кожній. Викладач дає підгрупах конкретні, чітко сформульовані вказівки і призначає час виконання завдання. В ідеальному випадку рішення виробляється за участю всієї групи.	Виробляє навик колективного вирішення проблем і прийняття рішень. Доповнює лекційні заняття, метод розгляду конкретних ситуацій, побудова моделей. Збираються питання і думки всієї групи.	Більш скуті студенти зможуть відчувати себе вільніше і активно брати участь в роботі малої групи. Студенти з високим рівнем знань і навичок зможуть допомогти слабшим. Колективні відповіді та ідеї зазвичай краще і глибше індивідуальних. Студенти починають бачити індивідуальні відмінності і особливості і приходять до саморозуміння.	За відсутності викладача дискусія може піти не у правильний бік, в результаті буде втрачено час; надто активні учасники можуть «пригнітити» всю групу. Інструктор повинен вміти давати завдання, організовувати групи, керувати заключною дискусією. Необхідно мати достатньо приміщень (наприклад, рекреаційні приміщення).

Продовження таблиці 3.1

Демонстрація	Опис дій, необхідних для набуття навичок або процесів: викладач демонструє дії з використанням реквізиту або сучасного обладнання в аудиторії або дії записані на відеоплівку, викладач пояснює одночасно з демонстрацією, до початку або після її закінчення.	Студенти отримують практичні навички, наприклад, як здійснювати математичні обрахунки. Вчаться навичкам взаємного спілкування і роботи у колективі. Вчаться виконувати певні операції і процедури. Освоюють техніку безпеки.	За допомогою наочності робить пояснення більш конкретними. Підкреслює взаємозв'язок між етапами процесу і виконанням завдання. Задіює органи чуттів. Може проводитися в розважальній формі. Може скоротити час, необхідний для усного пояснення. Запобігає нерозумінню того, як працює облад-нання в цілому або його частина.	Демонстрація повинна проводитися технічно грамотно; викладач повинен бути набагато досвідченішим за студентів. Обладнання має бути в робочому стані. Може знадобитися спеціальне обладнання аудиторії, щоб всім студентам було добре видно. Може знадобитися придбання дорогих моделей, макетів.
Екскурсія	Добре організована поїздка в організацію, не пов'язану з місцем роботи або навчання студента. З метою вивчення історії підприємництва в регіоні екскурсія в краєзнавчий музей.	Дає можливість безпосередньо спостерігати операції, процеси або дії, які не можуть бути відтворені в умовах навчальної аудиторії, майстерні або лабораторії. Стимулює інтерес студента і його участь в дискусії або інших формах діяльності після закінчення навчання. Пов'язує теорію з сучасною практикою.	Студенти отримують реальну і конкретну інформацію з перших рук. Оскільки високий інтерес учасників і задіяні всі органи чуття, досягається краще розуміння і більш міцне засвоєння матеріалу. Дає уявлення про нові можливості здійснення яких-небудь дій, які студент може використовувати сам. Дозволяє пов'язати контакти з корисними людьми.	Студенти повинні бути підготовлені до екскурсії, а після поїздки вони повинні докладно про неї відзвітувати. Візит повинен бути добре організований, щоб не заважати виробництву, дозволити студентам побачити все необхідне у потрібному світлі і дотримати належних заходів безпеки. Якщо планується тривала поїздка в далеко розташовану організацію, вона займе багато часу і вимагає чималих витрат.
Розгляд конкетних ситуацій Метод кейс- стаді	Письмове, усне або аудіовізуальне уявлення проблеми або ситуації, з якої студенти можуть зіткнутися на роботі. При цьому зазвичай потрібно: прочитати або переглянути матеріал, обговорити у малій групі причини виникнення проблеми та шляхи її вирішення. Подання і порівняння висновків малих груп, рекомендації класу.	Розвиває навички критичного мислення, вирішення проблем, прийняття рішень. Показує, що проблема може мати не одне прийнятне рішення. Дозволяє застосувати технічні навички і знання для вивчення ситуації, взятої з життя. Дозволяє виявити і оцінити рівень навичок і знань студентів.	Сприяє активній участі студентів і прояву значного інтересу з їхнього боку. Результати розумового процесу найбільшою мірою пов'язані з досвідом студентів, оскільки залежать від їх сприйняття і почуттів. Часто доводиться стримувати ідеї, концепції, принципи, що виникають у ході дискусії.	На розгляд конкретної ситуації, вироблення варіантів можливих рішень йде досить багато часу. Багато часу займає виклад конкретної ситуації та її обговорення у групі. Конкретні ситуації можуть застарівати. Викладач повинен бути добре підготовлений до заняття.

Продовження таблиці 3.1

Моделювання, відеотренінг	Відтворення деяких аспектів реальності (процесів, подій або предметів). Студенти розподіляють між собою ролі, необхідні для створення моделі. Часто створюються з використанням комп'ютерної техніки, оскільки комп'ютер може обробити великі обсяги інформації, швидко реагувати на дії студентів. Можуть мати вигляд змагальної гри. Запис на відеокамеру, відтворення та обговорення в групі. Рефлексія.	Розвиває комплекс технічних, механічних, операційних навичок, вміння приймати рішення, а також навички міжособистісного спілкування.	Зазвичай набагато ефективніше і дешевше, ніж навчання студентів на цьому обладнанні. Студенти мають можливість набути найрізноманітніших навичок, практикуватися і отримувати оцінку в безпечній обстановці. Доступність і розумна вартість потужних комп'ютерів, які можна завантажити необхідними програмами.	Вартість розробки може бути високою; процес розробки може бути довгим. Викладач повинен бути здатний відповісти на найрізноманітніші питання по суті предмета і знати всю специфіку моделювання. Спеціальне обладнання може дорого коштувати, його може бути важко дістати. Зазвичай не потрібно настільки тісний контакт між студентом і викладачем, як при інших формах занять.
Діловий тренінг	Моделюється діяльність виробничої фірми. В ігровій формі студенти проходять весь цикл з виробництва і продажу товару.	Студенти отримують практичні навички ведення бізнесу, бухгалтерського обліку. Освоюють техніку прийняття рішень.	Студенти можуть на практиці застосувати навички, відчути непередбачуваність ринку, розвинути впевненість у своїх силах.	Необхідність придбання спеціального обладнання, навчання фахівців.
Круглий стіл за участі спеціалістів-практиків	Усний виступ кількох викладачів, практиків, фахівців різного профілю по одній або близьким темам.	Студенти отримують можливість поглянути на предмет розмови з різних позицій. Мають право задавати питання і отримувати відповіді.	Великий обсяг інформації. Активізує процес сприйняття. Отримують зв'язки. Конкретна інформація з перших рук.	Розмова може затягнутися. Складно управляти процесом.

Проте, у ході експериментальної роботи ми прийшли до висновку, що навчання студентів комерційної діяльності є процесом багатогранним і непередбачуваним, який вимагає набагато ширшого застосування інноваційних форм та активних методів виходячи з особливостей комерційної діяльності, яка передбачає дії в умовах нетипових, екстремальних економічних ситуацій, освоєння великих обсягів соціальної, економічної і фінансової інформації, вміння ризикувати і прораховувати ступінь ризику, прийняття рішень інноваційного характеру тощо.

Крім того у процесі дослідження застосовано такі інноваційні форми: лекційно-практичну, лекції-бесіди, лекції-конференції, ток-шоу, круглі столи, підготовку есе, індивідуальну та самостійну роботу, індивідуальне портфоліо, індивідуальні програми, творчі роботи студентів з особистісного і професійного

самовдосконалення, Дні і тижні фахівця, професійні декади відділень, зустрічі з практичними працівниками і роботодавцями; професійні клуби, «Ярмарки знань», психологічні тренінги, перегляд відеофільму та активні методи: проектні завдання, метод мозкового штурму, заняття в ігровій формі, ситуаційне навчання, проблемний метод тощо.

У зв'язку з тим, що комерційна діяльність складно детермінована, і особистісна готовність до неї є не єдиною її детермінантою, зміни, відповідні об'єктивним критерієм, можуть наступити не відразу після застосування нововведень, а в значно відстроченій перспективі. Тому безпосередньо після реалізації нововведень оцінка її результатів може бути здійснена тільки за позитивною динамікою вимірюваних особистісних змінних, і, перш за все, за зростанням привабливості для особистості комерційної діяльності, усунення амбівалентності по відношенню до комерційної діяльності (суперечливого ставлення до неї, при якому одні сторони комерційної діяльності є привабливими, а інші – неприйнятними для особистості), а також за позитивною динамікою самооцінки особистості власної здатності до комерційної діяльності. Ця оцінка здійснюється під час апробації моделі за результативно-оцінним блоком, який включає діагностичний інструментарій, критерії: мотиваційно-ціннісний, когнітивно-компетентнісний, особистісно- діяльнісний; їх показники та рівні (високий, середній та низький).

Результатом моделі є підвищення рівня сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічному коледжі.

Отже, розроблена модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічному коледжі охоплює такі блоки та їх складники: методологічно-цільовий (мета, завдання, підходи, принципи), змістово-технологічний (етапи, зміст, форми, методи), результативно-оцінний (методичний інструментарій, критерії, показники, рівні, результат).

3.2. Обгрунтування та реалізація педагогічних умов формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах

Аналіз наукової літератури з теми дослідження і вивчення досвіду роботи агроекономічних коледжів (п. 1.2, п. 2.1, п. 2.3) показав, що існуюча практика не цілком задовольняє вимогам якості підготовки майбутніх фахівців у сфері економіки і менеджменту взагалі, зокрема у комерційній діяльності. Важливим напрямом функціонування коледжів щодо вдосконалення підготовки майбутніх фахівців до комерційної діяльності є створення комплексу педагогічних умов.

Для визначення педагогічних умов з'ясовано чинники, які ефективно впливають на формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах. Першим фактором є активна участь студентів в освітньому процесі. Активність полягає у прагненні до ефективного оволодіння знаннями і способами діяльності, у мобілізації вольових зусиль на досягнення навчально-пізнавальних цілей і виступає як умова і засіб досягнення цих цілей [68, с. 60].

Одним з основних чинників, що впливають на формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності, виділено фактор успішної адаптації студентів першого курсу до умов навчання в агроекономічному коледжі. Найважливішим педагогічним чинником формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності є відбір і зміна підходів до змісту навчання. Іншим чинником, який впливає на формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності є впровадження в освітній процес комплексу форм і методів.

Ці чинники сприяли пошуку педагогічних умов, що ефективно впливають на формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності.

Виявлення педагогічних умов – процес творчий і тому індивідуальний. Проте найбільш поширений спосіб їх визначення, на думку Н. Фіголь полягає у виконанні такої послідовності дій: а) виявленні основних компонентів, дотичних

до досягнення мети, їх аналіз і визначення ступеня дотичності; б) вибір заходів, що підсилюють ефективність кожного компонента; в) обгрунтування отриманих умов (виключення зайвих, об'єднання декількох в одну тощо); г) експериментальна перевірка кожної умови [296, с. 110].

Категорія «умова» у філософській та педагогічній літературі виражає відношення предмета до оточуючих його явищ, без яких він існувати не може [116; 298; 300]; необхідна обставина, яка уможливлює здійснення, створення, утворення чого-небудь або сприяє чомусь [35, с. 1506], сукупність зовнішніх та внутрішніх впливів, що впливають на розвиток, формування, виховання і навчання людини, її поведінку [228, с. 36].

Отже, умови є тим середовищем, обстановкою, в якій предмет чи явище виникає, існує і розвивається.

Під педагогічними умовами науковці розуміють:

– сукупність обставин, що обумовлені дією зовнішніх та внутрішніх чинників, за яких відбувається цілісний педагогічний процес (зокрема професійної практичної підготовки) (С. Стеблюк [281, с. 16], (Н. Жукович-Дородних [84, с. 82]);

– закономірності ефективності, які розкривають її об'єктивні зв'язки з різними сторонами досліджуваного об'єкта (Н. Фіголь [296, с. 110]);

– фактори, які є взаємозалежними, складають у сукупності найбільш оптимальне середовище для засвоєння вмінь і навичок та впливають на якість та ефективність цього процесу, а також на адекватність по відношенню до поставлених цілей та завдань (Л. Лісовська [153, с. 306]).

Різні автори трактують педагогічні умови відповідно до проблеми дослідження.

Отже, під педагогічними умовами розумітимемо сукупність педагогічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності процесу формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності. Оскільки окремі, випадково вибрані умови не можуть істотно вплинути на ефективність того чи іншого педагогічного явища, необхідний гнучкий, динамічний комплекс умов, що враховує розгортання основних освітніх процесів. Їх виявлення, як

правило, здійснюється виходячи з аналізу та оцінки впливу аспектів, компонентів, властивостей об'єкта на ефективність його функціонування і розвитку.

Науковцями розглянуто педагогічні умови відповідно до специфіки дослідження: підготовки майбутніх фахівців сфери економіки та менеджменту до підприємницької діяльності в умовах вищої освіти (Є. Максимов [161, с. 46]), формування професійних умінь студентів економічних спеціальностей ВНЗ I–II рівня акредитації (Н. Жукович-Дородних [84, с. 83]), професійного навчання фахівців комерційного профілю (О. Куклін [137, с. 7]), професійної підготовки майбутніх економістів у комплексі «школа – вищий заклад» (В. Стасюк [280], Н. Житник [82]), формування культури професійного діалогу майбутніми фахівцями з товарознавства та комерційної діяльності засобами інформаційно-комунікаційних технологій (Т. Крамаренко [132]), економічної підготовки майбутніх фахівців сфери кооперації у коледжі (С. Стеблюк [281, с. 124]), формування професійної компетентності студентів економічних спеціальностей (Н. Іванова [98, с. 125]), формування професійної компетентності спеціаліста засобами навчально-підприємницької діяльності (В. Правдюк [234, с. 273]), формування компетентності професійного самовдосконалення (С. Гренадерова [63, с. 71]), формування професійної компетентності майбутніх фахівців економіки та підприємництва в процесі вивчення економічних дисциплін (Т. Фурман [301, с. 9]), формування професійної компетентності майбутніх агентів з постачання в професійно-технічних навчальних закладах (О. Загіка [87, с. 114]), формування професійної компетентності майбутніх економістів у процесі практичної підготовки (О. Яковенко [327, с. 107]), формування професійної комунікативної компетентності майбутніх фахівців аграрного профілю на засадах компетентнісного підходу (О. Лазарєв [96, с. 10]), підготовка майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії у педагогічному процесі (С. Кожушко [116]), формування професійних вмінь майбутніх молодших спеціалістів економічного профілю у процесі вивчення фахових дисциплін (Л. Гаврутенко [46, с. 65]), формування навчально-пізнавальної активності студентів у вищих аграрних закладах освіти (П. Лузан [158, с. 40]).

На основі аналізу досліджень педагогічних умов підготовки майбутніх

фахівців різними авторами та за результатами наших досліджень обрано такі умови: системну і постійну мотивацію грунтовного оволодіння ціннісним ставленням до комерційної діяльності, оновлення змісту фахових дисциплін квазіпрофесійними завданнями для набуття системи професійних знань та компетентностей, включення студентів у комерційну діяльність для формування професійних умінь через упровадження інноваційних форм і активних методів.

Реалізація педагогічних умов починається з відбору змісту підготовки, форм, методів навчання і здійснюється в організації освітнього процесу. При відборі змісту формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах враховувалося насамперед те, що цей процес і його реалізація відбуваються в єдиному освітньому середовищі.

Перша умова – системна і постійна мотивація грунтовного оволодіння майбутніми фахівцями ціннісним ставленням до комерційної діяльності.

Формування ціннісного ставлення до професійної діяльності є складним багатогранним процесом, який включає певні етапи – вибір професії, отримання професійних знань і поява на цій основі інтересу до обраної спеціальності. Педагогічно грамотна організація процесу формування ціннісного ставлення до професійної діяльності передбачає наявність повної інформації про рівень сформованості такого ставлення у студентів, проведення систематичних діагностичних зрізів, всебічного аналізу та інтерпретації зібраних з їх допомогою емпіричних матеріалів.

Як відзначають В. Сластьонін, Г. Чижакова, слід розділяти поняття цінності, ціннісна свідомість, ціннісне ставлення, ціннісна поведінка, ціннісна установка, ціннісна орієнтація. «Цінності є орієнтиром діяльності та поведінки людини тільки за умови сформованості у неї ціннісної свідомості, відносин і установок. Ціннісні орієнтації у цілому відображають спрямованість особистості на певні цінності у діяльності і поведінці, а в кожній конкретній ситуації особистість керується ціннісною свідомістю і ставленням» [273, с. 119]. На думку авторів, ціннісне ставлення є внутрішньою позицією особистості, що відображає взаємозв’язок особистісних і суспільних значень, «суб’єктивне

відображення об’єктивної дійсності», воно відображає різноманітні зв’язки людини зі світом.

Ціннісна орієнтація особистості проявляється через її спрямованість по відношенню до моральних і етичних норм життя суспільства, праці як основи життєдіяльності людини, суспільно-предметної діяльності особистості [286, с. 33].

Аналіз досліджень показує, що у психолого-педагогічній думці склалося певне розуміння структури діяльності: потреба – спрямованість – предмет – мотив – мета – результат – оцінка. Така структура використовується багатьма дослідниками при вивченні потреб людини, визначенні провідних мотивів поведінки і спрямованості розвитку особистості.

Одним з основних видів людської діяльності є професійна діяльність. Саме у професійній діяльності людина творчо реалізує себе як особистість, розвиває свої здібності, вдосконалює отримані вміння та навички.

Ціннісне ставлення до професійної діяльності формується у процесі соціалізації особистості і залежить від багатьох факторів, як об’єктивного, так і суб’єктивного характеру [286, с. 36].

До об’єктивних чинників формування ціннісного ставлення до професійної діяльності відносимо рівень престижності, ставлення до професії у суспільстві, можливість професійної мобільності, рівень матеріальної винагороди за професійну працю тощо. Суб’єктивними факторами є інтерес до обраної професії, психологічні особливості характеру і темпераменту особистості, можливість людини зв’язати своє життя з тим або іншим видом професійної діяльності. Особливе місце в ієрархії суб’єктивних факторів займає професійна компетентність, оскільки саме вона є регульованим цілеспрямованим процесом формування професійних інтересів.

Перша умова реалізовувалася під час першого етапу (орієнтувального) у процесі якого здійснювалася актуалізація мотивів і пошук сенсу самовдосконалення, стимулювання ціннісного ставлення майбутніх фахівців до розвитку професійної компетентності. Протягом першого етапу за допомогою анкетування, опитування, спостереження, відстежувалися зміни рівнів

сформованості професійної компетентності у студентів експериментальної та контрольної груп. Ця мета досягалася за допомогою використання ситуації незадоволеності студента власним рівнем професіоналізму, своїми досягненнями, статусом, способом життя, моделлю поведінки, яка, за нашим припущенням, призводить його до усвідомлення мотивів-прагнень своїми силами просуватися до мети самовдосконалення, а також використання ситуації пошуку нових життєвих смислів, стратегій поведінки – «робота» зі своїми переживаннями, спроба зрозуміти їх витоки, знайти спосіб подолання, при «ревізії смислів»: або збереження їх, або відмова від них і прийняття нової цінності, установки. В якості основного засобу досягнення цієї мети використано ситуацію включення у такі форми діяльності, в яких актуалізувалися умови, що дозволяють студенту пізнавати і реалізовувати різноманітні сторони свого Я – інтелектуальні, емоційні, фізичні і духовні. Процедура створення ситуації розвитку студентів на першому етапі експерименту включала проведення спецсемінару «Професійна діяльність комерсанта», метою якого було створення умов, що дозволяють пізнавати, удосконалювати свої знання, вміння і реалізовувати різноманітні сторони свого Я, переживати стан цілісності на інтелектуальному, емоційному, фізичному і духовному рівнях, формувати навички самопізнання, розуміння себе, рефлексії на основі самоаналізу, готовності до здійснення вибору, внутрішньої свободи тощо. Основними завданнями спецсемінару були: розглянути сутність комерції та соціально-психологічні аспекти сучасної комерційної діяльності; сформувати уявлення про психологічні явища у діяльності комерсанта і його особистісні якості; познайомитися з орієнтацією праці комерсанта і підвищенням ефективності його діяльності; сформувати уявлення про культуру і етику тощо (додаток З).

У першій частині спецсемінару під назвою «Знайомство з самим собою» студенти мали відповісти на питання: «Хто я такий? Який я є?». Більшість відповіли: «студент», «симпатична дівчина», «спортсмен», назвали своє ім’я без характеристики особистісних якостей. Тому запропоновано перехресні питання чи фрази, які треба продовжити: «Я – студентка першого курсу, яка ...», «мої найкращі якості – це ...», «найбільше у собі мені подобається ...» тощо. У

середині створеної ситуації виділилися студенти, які здатні самостійно організовувати професійно-особистісне становлення за глибиною своїх відповідей «я примхлива, але тільки з близькими мені людьми, у суспільстві можу стримувати свої емоції» тощо.

Студенти, які потребують зовнішньої підтримки, на питання відповідали: іноді шаблонно, іноді відкрито, питання задавали неохоче, стереотипні, які стосувалися, в основному, сфери розваг і дозвілля. Характеризувати для себе особистісні якості студенти продовжили у такому напрямі «А чи є альтернатива?». Спочатку ці якості були прописані кожним студентом у двох колонках, потім списки зачитувалися та обговорювалися. Далі методом загальної дискусії були вироблені професійно-особистісні якості через Я – особистість, Я – професіонал: знання, вміння, навички, творчі здатності, працьовитість, активність, підприємливість, доброзичливість, відповідальність, чесність, самостійність, оптимізм, цілеспрямованість, товариськість. Студентам запропоновано обрати з цього списку п’ять якостей, якими вони володіють – група студентів, яким потрібна зовнішня підтримка, виділяли оптимізм, товариськість, активність, підприємливість (по три – чотири якості), студенти, які вважають, що можуть самостійно організовувати професійно-особистісний розвиток, виділили творчі здібності, знання, вміння, працьовитість, відповідальність, цілеспрямованість (по п’ять – шість якостей), студенти з дефіцитом професійної компетентності виділили по дві – три різних якості (наприклад, навички і доброзичливість, знання і працьовитість). Отже, в організованій ситуації студентами розширено власне бачення особистісних якостей, наповнення змістом професійно-особистісних якостей через Я – особистість, Я – професіонал. Виконання завдань дозволило студентам по-новому поглянути на свій життєвий шлях, особисті цілі і цінності, поміркувати, яка роль відводиться майбутній професії у власному житті.

У наступній ситуації «Рівень домагань», для того, щоб розібратися з цим поняттям і згодом визначити свій рівень домагань, простір розділено на три кола: «Герої, кумири», «Звичайні», «Знедолені», у кожному з яких групі студентів необхідно було створити колективні портрети людей (престижних,

звичайних, знедолених), намалювати отримані соціальні образи на плакатах і «оживити» їх у невеликій театралізації. Перед початком роботи у дискусії студенти визначили, що рівень домагань – це рівень бажання людини досягти своєї мети, мрії, самоствердитися у професії, утвердити себе в конкретній ролі. Характеризуючи бізнесмена студенти першого кола зазначили, у першу чергу, його риси характеру, такі як: наполегливий, вольовий, цілеспрямований, сміливий, самостійний, заповзятливий, розважливий; далі – невтомне бажання успіху, у житті така людина, як правило, ні в чому не сумнівається і вважає, що їй все дозволено, часто домагається того, чого хоче – напором, нахабством; людина марнославна, без комплексів, вміє спілкуватися з різними людьми, критично оцінює і аналізує результати своєї роботи, а також проявляє вимогливість до діяльності членів свого колективу. Студенти другого кола, які характеризували програміста-комп'ютерника, зазначили завищений рівень домагань та виділили такі особистісні якості: працьовитий, захоплений, терплячий, чесний, самостійний, вимогливий до себе, вміє працювати з різними джерелами інформації, малотовариський, реально оцінює свої можливості і не «піднімає планку дуже високо»; вірить в удачу, але, у першу чергу, покладається на самого себе; мету ставить реалістично, завдання намічає поетапно, безумовно, маючи засоби для їх вирішення. Рівень домагань у цього представника в нормі. Студенти третього кола характеризували безробітного з вищою технічною освітою, який «перебивається» на тимчасових заробітках вантажника як людини безвольної, несамостійної, що не вміє долати труднощі, невимогливої до себе, слабохарактерної, що не має наполегливості і мети в житті, що зловживає шкідливими звичками; приймає життя таким, яким є, «пливе за течією», не бажаючи для себе нічого кращого; намагається уникати неприємностей, боїться їх повторення. Занижений рівень домагань гальмує розвиток цього представника.

У процесі колективного обговорення студенти з'ясовували причини, які приводять людину в ту чи іншу соціальну групу. Далі студентам запропоновано самостійно визначити свій рівень домагань за схемою: визначте для себе, якого положення (статусу) ви хочете досягти, який образ буде вашим еталоном (у

різних сферах, зокрема в професії); чітко сформулюйте ваші цілі (ідеальний образ бажаного); визначіть послідовність дій, що ведуть до успіху; проаналізуйте, які засоби ви маєте: фізичні якості (здоров'я, витривалість, зовнішність), здатності до науки, праці, спорту, ваші вміння спілкуватися з людьми, соціальні фактори (умови); обговоріть ваші домагання з близькими, друзями.

У процесі реалізації першої умови зі студентами створено ситуацію «Дорога становлення» та запропоновано відповісти на питання «Чи прагнете Ви до швидкого становлення себе як професіонала?». Далі, студентам запропоновано схему самовдосконалення з індивідуальним визначенням ступенів соціальної зрілості [269, с. 62]: несвідома соціалізація, включення в різноманітні ситуативні відносини з середовищем – це перший, нижчий щабель дорослішання; усвідомлення себе, своїх вчинків і поведінки, становища у суспільстві, серед людей; самостійність у життєвих ситуаціях (вміння співвідносити з власними можливостями об'єктивну складність завдань, приймати рішення і вибратися з будь-якої ситуації), не покладаючись на допомогу з боку; самостійність у навчанні (цілепокладання, планування, самоконтроль, рефлексія); самоствердження у суспільстві: культура спілкування, турбота про свій імідж дорослого (зовнішній вигляд, турбота про своє здоров'я, виконання режиму дня, боротьба з шкідливими звичками); свою думку з життєво важливих проблем; професійне самовизначення – вибір професії, ставлення до праці; особистісне самовизначення – ставлення до батьків, сім'ї (сімейні підвалини), з протилежною статтю (принципи статеворольової етики); духовно-моральне самовизначення (погляди, переконання, світогляд); баланс індивідуального і колективного; громадянськість, патріотизм, інтернаціоналізм; початок самореалізації (професія, творчість).

Так, студенти контрольної групи виявилися на другому, третьому і четвертому щаблях соціальної зрілості; студенти експериментальної досягли п'ятої, шостої, сьомої сходинки. На етапі завершення роботи у ситуації «Дорога становлення» студенти методом «мозкового штурму» виробили рекомендації для того, щоб піднятися по східцях до соціальної і професійної зрілості (судіть про себе у справах, успіх у навчанні – це показник вашої серйозності;

порівнюйте себе з іншими, але не з тими, хто гірше, а з тими, хто краще вас; постійно аналізуйте свою поведінку, свої результати, найкраще вести записи своїх досягнень і невдач; прислухайтеся до критики на свою адресу: якщо критикує один – задумайтеся, якщо два – проаналізуйте свою поведінку, якщо три – переробляйте себе).

На завершення спецсемінару пропонувалося студентам розділитися на дві групи, одній необхідно змоделювати діяльність з успішним результатом, іншій – із невдалим (схема діяльності додавалася), а також зіставити отриманий результат з рівнем мотивації досягнення. Перша група студентів обрала діяльність – вступ до коледжу. Це зовнішня мотивація – досягнення конкретного результату. Студенти першої групи вважають, що необхідно поставити цілі, внутрішньо мотивувати себе для досягнення результату, цілі особистого життя, самовдосконалення мають підпорядковуватися досягненню результату (посилити самопідготовку зі спеціальності, скоротити час відпочинку і розваг), на етапах планування та організації необхідно проаналізувати свої можливості і скласти вибір способів досягнення поставленої мети, на етапі реалізації необхідно сконцентруватися на меті, відчувати себе успішним.

Студенти другої групи підвели підсумок роботи: були поставлені цілі (внутрішня мотивація), такі як відвідування фітнес-залу, заміна громадського транспорту на пішохідні прогулянки, виключення стресових ситуацій, самовдосконалення. Етап планування включав аналіз власних можливостей і вибір шляхів досягнення поставлених цілей. Тут була допущена помилка з вибором тактики уникнення невдач (аби не було гірше, замість тактики досягнення поетапних успіхів). Далі, на етапах організації і реалізації мети (вирішення ситуації), були допущені ряд помилок і відступів від плану: відвідування спортивних клубів стали нерегулярними, від випадку до випадку. Результат – з’явилась невпевненість у майбутньому, знизилися уявлення про свої можливості, рівень мотивації досягнення теж знижений, зміцнилася мотивація на уникнення невдач.

Дві групи студентів продовжили роботу за індивідуальними завданнями (за доданою схемою): першій групі необхідно було написати характеристики

позитивного мислення, другій – характеристики негативного мислення. Узагальнені списки виглядали так: комплекс переможця – оцінює свої можливості, ставить цілі, бере зобов'язання, вірить в успіх, відчуває себе сильним і здатним, не боїться робити помилки, у важких ситуаціях шукає рішення, грамотно організовує процес діяльності, раціонально використовує час, удачі пояснює своїми вміннями та здібностями, невдачі пояснює причинами, які можна змінити, відповідальність за невдачу не боїться брати на себе, вірить, що іншим разом доб'ється успіху, не боїться конкуренції, має високий рівень мотивації досягнення; комплекс невдахи – у будь-якій діяльності, перш за все, бачить труднощі, не ставить мети, роздає обіцянки, сумнівається в успіху, відчуває себе слабким і нездатним, боїться помилок і критики оточуючих, у важкій ситуації шукає виправдання, погано організовує свою діяльність, удачі пояснює везінням, допомогою інших, невдачі пояснює своєю нездатністю, некомпетентністю, шукає виправдання у невдачах, боїться конкуренції і не вірить у подальше досягнення успіху, мотивація досягнення відсутня. Аналізуючи виконане завдання, відзначаємо, що студенти другої групи не точно виконали його, віддаючи переваги у характеристиках зовнішніх чинників, оточенню людини, відводячи на другий план її активність, бажання і волю.

В рамках проектної діяльності ситуації незадоволеності студентів власним рівнем професіоналізму, своїми досягненнями, статусом, способом життя, моделлю поведінки допомогли їм зробити вибір проектного завдання. Приклади проектних завдань з цієї тематики, які обрали студенти: «поняття імідж і індивідуальний стиль – різні, але чи існують одне без іншого?»; «роль одягу як складової формування образу комерсанта», «етапи створення гармонійного іміджу комерсанта».

Методом мозкового штурму студентами прийнято спільне рішення реалізувати груповий проект «Безкорисна ініціатива комерсанта». Були розподілені командні ролі між студентами: «керівника проекту», «натхненника», «генератора ідей», «добувача ресурсів», «гармонізатора проекту». На цьому етапі застосовувалася методика самодіагностики, де студенти відповідали на питання «Які свої професійно-особистісні якості (здібності, орієнтації, вміння) я зможу реалізувати у проекті?», «Яку свою особисту проблему я вирішую у

проекті, і чи буде вона вирішена?»; «Чи впевнений я в тому, що зможу гідно керувати етапом проекту?», «Чи призведе командне рішення до втілення задуму в результат, який мій внесок у загальну справу?», а також аналізувалися творчі розробки, схеми, замальовки майбутніх продуктів проектної діяльності.

У результаті роботи на цьому етапі студенти усвідомили протиріччя між високими вимогами з боку оточуючих, потенційних споживачів послуг і недостатнім рівнем професійно-особистісного саморозвитку. В якості основного контрольного зрізу експерименту виступили творчі роботи студентів, матеріали їх індивідуальних портфоліо, індивідуальні програми (додаток К) студентів (з позиції «я – студент»), розроблені у рамках проектної діяльності, в яких відстежувалася динаміка критеріальних показників професійної компетентності, заданих на початку першого етапу експерименту.

Отже, створені умови, обрані засоби, спрямовані на осмислення потреби професійного розвитку та становлення студентів, формування мотивів значущості професійної компетентності, самооцінку своєї участі в діяльності і відповідальність за власні результати, відповідали цілям і задачам першого етапу формувального експерименту. Отримані результати свідчать про зміни в ціннісній сфері, пов’язані з появою мотивів і сенсу в діяльності з самовдосконалення. В результаті актуалізувалося внутрішнє протиріччя особистості у необхідності самоорганізації своєї діяльності, спрямованої на перетворення себе, свій розвиток, професійне і особистісне становлення і відсутністю необхідних для цього знань і умінь. Подолання цього протиріччя відбувалося на інших етапах формувального експерименту.

Друга умова – оновлення змісту фахових дисциплін квазіпрофесійними завданнями для набуття системи професійних знань та компетентностей.

Реалізація цієї умови здійснювалася під час стимулюючого етапу експерименту, який спрямований на формування когнітивно-компетентнісного критерію професійної компетентності студентів агроекономічного коледжу. Мета цього етапу полягала в оволодінні студентами системою гуманітарних, фахових, управлінських, нормативно-правових, практичних, технологічних знань, які забезпечують орієнтування і побудову планів, програм і способів

формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності. На етапі розробки складових професійної компетентності продовжували використовувати ситуацію пошуку нових життєвих смислів, стратегій поведінки, у процесі якої студенти реалізують можливість мобілізувати мислення, пам'ять, уяву; припускають звернення до особистого досвіду переживань, оцінок, подій, які мають безпосереднє відношення до цього питання (наприклад: «Який я зараз?», «Який я був?», «Який я, можливо, буду?»). Далі додавалися ситуації створення програми саморозвитку і проби самовдосконалення, накопичення первинного досвіду – апробація нових смислів у реальних вчинках. В алгоритм організації ситуації розвитку студентів на другому етапі було додано вирішення індивідуально-творчих завдань, ділові ігри і професійні ситуації, що зумовило затребуваність розвитку професійно-особистісних якостей студентів.

Розглянемо елементи ситуації «Домашній лікар». Спочатку дана установка з пропозицією розповісти в мікрогрупах про свої проблеми в фізичному і психологічному планах з подальшою спробою «лікаря» скорегувати ваш спосіб життя. Далі здійснювалася індивідуальна робота студентів з написання своїх «скарг», за яким відбувалося обговорення в парах, коли партнер прийняв на себе роль домашнього лікаря. Наприклад, скарга «Я не вважаю це проблемою, але батьки постійно лають за те, що цілодобово сиджу за комп'ютером, крім коледжу нікуди не ходжу, пізно лягаю спати…».

Рекомендаціями «лікарів» у ситуації ми не обмежилися, переглянули і обговорили відеозаписи з фільмами про видатних спортсменів, про довгожителів, успішних підприємців, у яких крім довгих років – величезний життєвий досвід. Отримана інформація, нові знання мотивували студентів до написання своїх власних заповідей професійного здоров'я. На етапі індивідуальної роботи вийшли такі результати: раціональне поєднання навчання, роботи за комп'ютером, харчування і відпочинку, зустрічей з друзями за інтересами, пішохідних прогулянок тощо. У результаті студенти узагальнили свої заповіді у загальний список, розуміючи, що це лише інформація для роздумів, привід задуматися над своїм способом життя, над тими звичками, які

часто зковують волю і сили людини, заважаючи здійсненню особистих і професійних планів.

Вибір проблеми «Толерантна особистість у спілкуванні і професії» для розробки проекту обумовлений результатами першого етапу формувального експерименту, в якому виявлені особистісні якості студентів, що перешкоджають плідній професійній діяльності. Студентам дано завдання виявити риси толерантної особистості у собі, професійно важливі толерантні якості та опрацювати ігрові ситуації для проведення ток-шоу. У цих завданнях використовувалася ситуація пошуку нових життєвих смислів, стратегій поведінки, у процесі якої студенти реалізовували можливість мобілізувати мислення, пам’ять у проблемних питаннях; у ситуації передбачалося звернення до особистого досвіду вирішення конфліктів, оцінок, подій, які мають безпосереднє відношення до проблеми (наприклад: «Як вплинуть мої особистісні якості на становлення мене як професіонала?»). В одному з діалогів, що розгорнувся між студентами при роботі над створенням проекту «Толерантна особистість у спілкуванні і професії», розглядаючи його змістовну частину, «народилася» істина про те, що толерантній людині завжди легше вийти з конфлікту, використовуючи конструктивні способи вирішення конфліктних ситуацій, знаючи особливості толерантної і інтолерантності особистості, їх поведінки у конфліктних ситуаціях. Поступово, у міру розвитку діалогу, внаслідок різних аргументацій і суперечливих позицій, знання студентів про різну поведінку в конфлікті збагачувалися, знаходили емоційний відгук в особистісних переживаннях студентів, змушували по-новому поглянути на проблему, переглянути свої погляди і задуматися про нові цінності.

На цьому етапі використано діалог, рольові ігри, ігрові ситуації. Гра «Твоя ідеальна роль у команді» передбачала визначення ролі кожного студента при роботі в групі. Виявлені результати давали можливість викладачеві проводити заняття найбільш продуктивно, допомагали сконцентрувати роботу таким чином, щоб студенти-лідери могли «вести за собою групу». Студентам необхідно було із запропонованих відповідей на питання, обрати ту, яка відповідає внутрішньому стану. Аналіз результатів показав, що у групі виявлено: лідерів – 6; генераторів ідей – 2; критиків – 5; організаторів – 1; геніїв

спілкування – 6; виконавців – 2. Потім кожен студент оцінювався за запропонованими питаннями тесту. У результаті тестування відбулися зміни у розподілі ролей. Після підрахунку в групі: лідерів – 2; генераторів ідей – 2; критиків – 1; організаторів – 2; геніїв спілкування – 4; виконавців – 10. Отже, у складі двадцяти двох осіб 9,1 % лідерів, 9,1 % генераторів ідей, 4,5 % критиків, 9,1 % організаторів, 18,2 % геніїв спілкування, 50,0 % виконавців. Отримані дані допомагали викладачам і студентам при формуванні робочих груп у проектній діяльності, розподілі ролей у ділових іграх і дослідницьких роботах.

При розробці ігрових ситуацій, що сприяють формуванню професійної компетентності ми, слідом за С. Гренадеровою, вважали обов'язковим наявність в їх структурі таких елементів: 1) ігрових цілей, які необхідні для створення мотивації і відповідного емоційного фону; 2) правила гри як норми поведінки учасників; 3) функцій учасників і ведучого, способів взаємодії учасників гри; 4) предметної сфери, тобто предметного матеріалу, з використанням якого відбувається ігрова дія; 5) методичного забезпечення гри (проект гри, конкретні рекомендації з проведення окремих етапів гри, опис методів оцінювання результатів гри; 6) сценарію гри [63, с. 118].

Проведено гру зі студентами під назвою «Катастрофа», в якій необхідно було прийняти колективне рішення про відмову від однієї позитивної якості особистості задля порятунку всієї команди. Під час гри заповнювався протокол обговорення студентів зі змістом реплік, висловлювань, відповідно зареєстровано одинадцять пропозицій: оптимізм, віра в себе, працьовитість, відданість, уважність, почуття такту, товариськість, чуттєвість, уміння аналізувати, почуття провини, рішучість. На 8–9 хвилині була помічена напруженість у висловлюваннях і аргументах своїх доводів, сильно подіяли тимчасові рамки сюжету гри. У результаті група прийняла рішення відмовитися від почуття провини. Після цього рішення учасники ділилися своїми міркуваннями з приводу того, що вони втратили, віддавши цю людську якість в обмін на життя. У результаті гри учасники в ході вирішення ситуації отримали цінний досвід морального вибору.

На цьому етапі експерименту в тематичних планах навчальних дисциплін

були виділені теми, при вивченні яких на основі компетентнісного підходу могла більше ефективніше здійснюватися підготовка студентів до комерційної діяльності (наприклад, «Комерційна діяльність» та «Підприємницька діяльність» – загальна тема «Становлення і розвиток підприємництва в Україні»; «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність» та «Комерційне товарознавство» – «Суб'єкти комерційної діяльності та її види», «Цілепокладання», «Управлінські рішення», «Психологія бізнесу і підприємництва»; «Комерційна діяльність» та «Ринкові дослідження» – «Психологія продажів», «Увага», «Мотивація»; «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність» та «Комунікаційна діяльність» – «Культура підприємця», «Ділове спілкування», «Міжособистісне спілкування» та ін.). Досвід проведення таких занять показав, що їх інтегрований характер якнайкраще узагальнює вивчений матеріал, закладає основу для створення єдиної картини специфіки комунікаційної діяльності.

При проведенні лекційних та практичних занять з усіх вищезазначених дисциплін робився акцент і на використання інноваційних методик їх проведення, зокрема ділових ігор, вправ і тренінгів, виховуючих ситуацій, круглих столів, диспутів тощо.

Нижче наводяться приклади використання різних інтерактивних форм і методів у ході викладання цих дисциплін.

З теми «Ділове спілкування» запропоновано класифікувати спілкування, зокрема перерахувати приклади опосередкованого спілкування у діяльності комерсанта (за допомогою листа, телефону, факсу, електронної пошти) та відповісти на питання «Яка інформація і як втрачається у цих видах спілкування?», «Які способи компенсації втраченої інформації Ви можете запропонувати?».

Також запропоновано визначити функції спілкування. Група розбивається на 2 підгрупи. По черзі одна з них придумує і розігрує виробничу ситуацію з діяльності комерсанта (з клієнтом, партнером, податковим інспектором, чиновником тощо). Друга група повинна знайти у цій ситуації окремі функції спілкування і занести в таблицю, після чого відбувається загальне обговорення, і перша група оцінює, наскільки правильно була сприйнята ситуація:

Функція спілкування	Приклад з ділової ситуації
Обмін інформацією	
Вплив на інших людей	
Дотримання соціальних умовностей	
Прояв своїх почуттів	
Отримання зворотнього зв'язку про себе	

Під час вивчення теми «Становлення і розвиток підприємництва в Україні» проведено ділову гру «Відкрий свою справу». Група розбивається на кілька підгруп (3–5 осіб), яким дається завдання наповнити конкретним змістом схему. Для цього визначають такі складові: передбачуваний напрям діяльності, необхідні ресурси, власна роль у роботі підприємства (передбачається партнерська участь у рівних долях), необхідні ресурси, ступінь ризику і очікуваний прибуток. Всі параметри фіксуються на папері, а потім представляються іншим групам для обговорення. Презентація здійснюється одним із членів групи за вибором.

Запропоновано вправу «Машина часу». Група розбивається на 4 підгрупи. Кожній підгрупі дається завдання розповісти про життя і діяльність підприємця у певній історичній епохі: античному світі (Стародавня Греція або Рим за вибором); епохі Відродження і Великих географічних відкриттів; періоду перебудови (90-і рр. XX ст.). Завдання учасників – за 20 хвилин скласти короткий соціально-економічний опис епохи і особливості ведення підприємницької діяльності (переваги і загрози).

Під час вивчення теми «Суб'єкти комерційної діяльності та її види» пропонуємо визначити якості комерсанта: випишіть в два стовпчики по 5 своїх сильних і слабких сторін (те, що може дозволити вам стати комерсантом, і те, що може перешкодити зробити це).

Мої сильні сторони	Мої слабкі сторони

Пропонується обрати по одній найбільш важливій особливості з кожного стовпчика і зробити коментар (як я можу компенсувати свої слабкі сторони і краще використовувати сильні).

Пропонуємо ділову гру з теми «Цілепокладання». Кожен з учасників заняття складає свою стратегічну мету на найближчі 3–5 років. Потім перевіряє її за всіма критеріями і вносить необхідні корективи: позитивне формулювання, принципова досяжність, конкретність (прописати деталі), можливість сенсорного підтвердження (що побачу, почую, відчую), терміни досягнення (досягти до…), прийнятна ціна (чим готовий пожертвувати), визначення необхідних ресурсів (що вже є і що потрібно), оцінка масштабу (на які етапи розбити шлях).

Запропоновано ділову гру з теми «Управлінські рішення». Для цього необхідно згадати одне зі своїх важливих рішень, прийнятих у проміжку часу від 1 до 12 місяців назад (рішення може стосуватися будь-яких питань). Перевірте його за всіма критеріями «хорошого» і «поганого» рішення: ефективність (забезпечило подолання проблемної ситуації), обгрунтованість (адекватно відображало особливості реальної ситуації), своєчасність (прийнято вчасно), реалізація (його можна було реально виконувати на практиці і воно було зрозуміло для виконавців), конкретність (включало механізми реалізації), поєднання жорсткості і гнучкості (забезпечувало неухильне досягнення мети, але допускало маневри), рішення було прийнято на безальтернативній основі; рішення було засновано на помилковому прогнозі розвитку ринку; рішення, засноване на помилково обраних критеріях, яке б рішення було оптимальним для тієї проблемної ситуації з урахуванням цих критеріїв?

Для проведення діагностики особистості студента запропоновано тему «Увага», дослід «Коректурна проба». Цей метод дозволяє досліджувати стійкість уваги при тривалій одноманітній роботі, що важливо у деяких видах діяльності. Дослідження проводили за допомогою спеціальних бланків з рядами букв, розташованих у випадковому порядку. Студенти повинні закреслювати певну букву, запропоновану викладачем. Кожні 60 секунд студент робить позначки у тому місці таблиці, де в цей час знаходиться його олівець (ручка), а також реєструє час, витрачений на виконання всього завдання. Перевірку проводили шляхом зіставлення за заздалегідь ретельно підготовленим зразком або попарно (один студент перевіряє бланк свого сусіда, і навпаки). Враховувалися кількість помилок і темп виконання завдання. Особлива увага зверталася на розподіл

помилок протягом досліду: чи рівномірно вони зустрічаються по всьому тексту або спостерігаються переважно у кінці дослідження у зв'язку з втомою студента.

Серед вправ з теми «Мотивація» запропоновано вправу «Тайм-менеджмент» з відповіддю на питання: «Які емоції (негативні або позитивні) з'являються у вас, коли ви чуєте слово «час»? та продовжити пропозиції: більшу частину свого робочого часу я витрачаю на …; найчастіше мені не вистачає часу на …; найбільше мене відволікають від головних справ …

Подумайте над своїми відповідями. Може бути, ви витрачаєте свій час на одні справи, а насправді вам хотілося б займатися зовсім іншим? Може, просто має сенс перерозподілити пріоритети?

Під час вивчення теми «Міжособистісне спілкування» запропоновано вправу «Мої головні стресори».

Стресор	**Інтенсивність**	**Контроль за подіями**	**Тимчасовий фактор**	**Частота повторень**

У першій колонці необхідно коротко позначити головні стресори – те, що найчастіше турбує вас і не дає у повній мірі насолоджуватися життям. У другій колонці – оцінити інтенсивність кожного з них за 10-бальною шкалою (10 балів – це надзначуща подія, 1 бал – дрібниця). У третій колонці спробувати визначити, які з стресогенних чинників доступні вашому контролю. Які непідконтрольні? Ступінь впливу на ситуацію також визначається за 10-бальною шкалою. Четверта колонка показує, де знаходяться ваші стреси (у майбутньому, сьогоденні або минулому). П'ята – наскільки часто вони повторюються (раз на рік, місяць, тиждень день, або частіше).

Під час розгляду теми «Психологія продажів» запропоновано вправу «Розуміння клієнта». Припустимо, що ви продавець і стоїть перед вами потенційний покупець, який виявив бажання придбати «якісні» меблі. Як ви думаєте, що може вкладати людина у це поняття? Напишіть три варіанти і розставте їх за ймовірністю. На все дається 1 хвилина. Потім всі відповіді виписуються на дошці і відбувається їх обговорення. Викладач звертає увагу на

розбіжність уявлень різних людей з приводу критеріїв оцінки якості товарів.

З теми «Психологія реклами» запропоновано вправу «Складання реклами». Група розбивається на кілька підгруп (по 3–5 чоловік). Викладач пропонує кожній підгрупі певний вид комерційної діяльності, який вони повинні прорекламувати потенційним клієнтам. Оголошення повинно поміститися на площі 1/8 газетного аркуша (формат А5). Потребується виконання завдання: скласти оголошення, використовуючи закономірності реклами, і підібрати оптимальну кількість інформації, яка приверне увагу потенційних клієнтів і зацікавить їх.

Запропоновано вправу з теми «Культура підприємця». Група розбивається на 2 підгрупи. Кожна складає 2 списки: один – з тими моральними нормами, які не можна порушувати ні за яких обставин; другий – з тими, які не носять жорсткого характеру. Після цього обидві підгрупи порівнюють свої списки.

Запропоновано вправу з теми «Міжособистісне спілкування». Група розбивається на 5 підгруп. Кожній викладач дає назву країни (завдання невідомо іншим групам). Завдання групи – виділити свого представника на «міжнародних» переговорах (тему визначає викладач). Перед учасниками переговорів ставиться завдання дійти спільної думки, а перед спостерігачами – визначити, з якої країни прибули делегації.

Після лекційних занять і практичних робіт студентам запропоновано індивідуальну самостійну практичну роботу, яка будувалася за методикою «step by step», відповідно до якої кожен студент здійснював самостійну роботу відповідно до форми практичного завдання. Основними з них були: атрибути комерсанта, пізнавальні процеси у комерційній діяльності, морально-вольові якості комерсанта, управління конфліктними ситуаціями, портрет сучасного комерсанта, особистісні якості комерсанта, формування команди у бізнесі тощо. Роботи перевірялися, давалися індивідуальні консультації, письмові пропозиції та зауваження, які враховувалися студентом при оформленні проміжних аналітичних практичних завдань.

На лекційних заняттях упроваджували різні форми експрес-запитань студентів, які дозволили виявити рівень теоретичних знань. Результати експрес-опитувань оформлялися аналітиками у формі письмової аналітичної роботи.

Оформлення цього виду індивідуальної аналітичної роботи здійснювалося студентом відповідно до професійних вимог, що висуваються до соцопитувань, які здійснювалися на заняттях. Після обговорення результатів опитувань, аналітики здавали роботи викладачеві, і вони враховувалися у балах до експерименту.

Під час реалізації другої педагогічної умови здійснювалася підготовка есе на конкретні теми, що мають найбільшу дискусійність і вимагають вираження власної позиції і відносини студента до комерційної діяльності. Наприклад, есе на тему «Портрет сучасного комерсанта», «Як я розумію моральність в особистому та діловому житті», «Студент. Випускник. Комерсант» тощо.

Третя умова – включення студентів у комерційну діяльність для формування професійних умінь через упровадження інноваційних форм і активних методів.

Реалізація цієї умови пов’язана з розвитком особистісно-діяльнісного критерію через створення необхідних умов для творчої самореалізації майбутніх фахівців, професійних навичок, стереотипів діяльності і поведінки та пов’язана з третім практико-творчим етапом.

Цей етап у експерименті найтриваліший за часом. Упродовж нього за допомогою аналізу проектних робіт, самопрезентації, спостереження, відстежувалися зміни у рівнях сформованості професійної компетентності студентів експериментальної та контрольної груп.

У нашому дослідженні акцентуємо увагу на позааудиторній роботі, до основних форм якої відносимо: Дні і тижні фахівця, професійні декади відділень, зустрічі з практичними працівниками і роботодавцями; професійні клуби, «Ярмарки знань», презентації спеціальностей, зустрічі з професією, предметні олімпіади, професійні конкурси тощо. Великими можливостями володіють конкурси професійної майстерності, на яких майбутні фахівці демонструють свої професійні вміння та навички, діляться першими професійними секретами своєї спеціальності.

Велике значення для професійного зростання майбутнього фахівця має організація і проведення екскурсій на сільськогосподарські підприємства та фермерські господарства, де студенти можуть познайомитися з кращими

досягненнями у сфері аграрного виробництва. Зустрічі з фахівцями і працівниками АПК, які змогли створити необхідні умови для рентабельності своїх підприємств, спонукають студентів до професійного самовдосконалення, створення програми саморозвитку.

Структура організації особистісно-розвиваючих ситуацій на третьому етапі включала в себе: діагностику рівня професійної компетентності студента коледжу, уточнення мети побудови ситуації, організацію морально-смислових відносин в освітньому процесі, оцінку і самооцінку цієї діяльності викладачем і студентом тощо.

Наведемо приклади створення цих ситуацій у творчій роботі студентів зі створення проектів. Результатом роботи студентів у проекті була розроблена гра «Економічні дебати», що передбачала розвиток у студентів вміння «розкласти» запропоновану проблему на різні складові, висунути аргументи «за» і «проти», обґрунтувати свою точку зору з проблеми і в результаті прийти до єдиного рішення. Ця гра є потужним інструментом розвитку здатності студента проводити ретельний аналіз ситуації, «йти» від односкладових категоричних відповідей, вміти розглядати і порівнювати багато аспектів проблеми, пропонувати свої обгрунтовані рекомендації.

Приклади можливих програм проведення ігрових ситуацій, психологічних тренінгів з відповідних тем наведені в додатку Ж.

При завершенні роботи над проектом «Побудова професійної кар’єри» зі студентами експериментальної групи проведено ділову гру «Тридцять три нещастя у побудові професійної кар’єри», де використовувалися ситуації: створення програми саморозвитку, проб самовдосконалення, накопичення первинного досвіду «роботи над собою», аналізу причин неуспіху людей, які намагалися щось змінити у своїй долі, самореалізуватися у професії, але не досягли бажаного. Учасники гри виступили у ролі експертів, мотивуючи або спростовуючи «причини неуспіху» (прогалини в освіті, відсутність сили волі, невпевненість у прийнятті рішень, нетерпимість тощо). Ці ситуації припускали визначення студентами різних рівневих груп власних позицій, їх обґрунтування та захист у мікрогрупах. На початку гри кожен студент отримав «одну з причин

неуспіху», щоб підготуватися до виступу. Далі учасники пробують ролі експертів, намагаються обґрунтувати ту чи іншу причину: 1) погана спадковість (якщо ви від народження обділені високим інтелектом, можна скористатися допомогою команди), 2) відсутність чітких цілей у житті (якщо у людини немає певної мети у житті або хоча б якогось прагнення, то у неї не може бути жодних надій на успіх), 3) відсутність бажання піднятися над посередністю (якщо людина байдужа до своєї долі до такої міри, що у неї немає бажання зробити своє життя більш гідним, вона байдужа до винагороди, то покладати на неї надії – справа пуста), 4) прогалини в освіті (здобути освіту раз і назавжди сьогодні неможливо, знання застарівають через кілька років, тому до освічених людей відносяться ті, хто займається самоосвітою і самовдосконаленням протягом усього життя), 5) відсутність сили волі (людина повинна вміти контролювати свої негативні якості. Тільки навчившись цьому, ми зможемо контролювати обставини в житті, якщо самі не виховаємо себе, то нас чекають невдачі), 6) хвороби і недуги (без здоров'я складно досягти висот у житті, контролюючи все це можна зберегти своє здоров'я), 7) вплив середовища, особливо у дитячому віці (є приклади неблагополучних сімей, а діти, бажаючи вирватися з цього кола, домагаються великих висот у житті, і навпаки, випадки, що в забезпечених сім'ях, діти «заповнюють» його шкідливими звичками), 8) відкладання справ у «довгий ящик» (краще дій сьогодні, використовуючи всі засоби, оскільки завтра такого моменту може не бути), 9) відсутність наполегливості у досягненні мети (добре почати – це вже півсправи, – але почавши, треба довести до кінця свої задуми), 10) негативні риси характеру (неприємна, груба, хамовита людина не швидко завоює авторитет у колег, надій на успіх у неї мало), 11) безконтрольна пристрасть до азарту (прагнення до ризику і авантюри призводить до поразки мільйони людей), 12) наявність страхів у житті (страхи бувають різні, їх необхідно долати, можна скористатися допомогою фахівця-психолога), 13) невдалий шлюб (для деяких людей, у яких гармонійні сімейні стосунки як еліксир енергії, працездатності, бажання досягати все нових цілей, а інші, навпаки, «поринуть з головою» у роботу, щоб заповнити порожню нішу, довести всім і собі, що життя триває), 14) невдалий

вибір партнерів по бізнесу (якщо поруч з тобою колеги розумні, далекоглядні, процвітаючі, тоді і ти будеш натхненний роботою), 15) невдалий вибір професії (у справі, що не доставляє вам ніякого задоволення, досягти успіху неможливо), 16) відсутність ентузіазму (людину з ентузіазмом видно здалеку – це легка, жива, енергійна людина, яка легко знаходить своє місце у будь-якому колективі), 17) навмисна ганебність (втративши чесність, усвідомлено вступивши на цей шлях, сподіватися нема на що, все таємне стає явним, репутація буде втрачена), 18) зарозумілість і марнославство (вони попереджають оточуючих – тримайтеся подалі від цієї людини).

Далі студентам запропоновано знайти свої причини, які заважають їм стати щасливими і успішними у майбутньому житті і професійній діяльності. Ця гра-диспут дозволила учасникам поглянути на своє життя, проаналізувати вже сформовані звички і наявні установки, запроектувати свої кроки в майбутній професійній діяльності. Результатом проекту стала презентація відеофільму про побудову професійної кар'єри комерційного директора приватної фірми.

Працюючи над реалізацією «пілотного» проекту «Консультант у торговому залі» студентам необхідно було освоїти суміжну спеціальність з отриманням професійного сертифікату для розширення меж власного працевлаштування (додаток Ж2). Викладачі спільно з соціальними партнерами – роботодавцями, виявили основні вміння, якими повинні володіти студенти після завершення проекту. Заняття проводилися в спеціально сконструйованому навчальному торговому залі з відпрацюванням професійних і комунікативних навичок роботи консультанта. У роботі застосовувалися такі методи і засоби для досягнення поставлених цілей: діалог консультанта і покупця, робота з текстовими та презентаційними матеріалами, моделювання ситуацій конфлікту між консультантом і клієнтом. Результатом роботи студентів в «пілотному» проекті стало створення електронного портфоліо досягнень з позитивними відгуками роботодавців, які є соціальними партнерами та експертами за проектом.

Ті соціальні ролі, які приймають і виконують студенти у ході роботи над проектами (організатора, лідера, виконавця тощо), готують їх до виконання та вирішення проблемних професійних завдань у ситуаціях реального часу. Так, у

результаті роботи над проектом «Аналіз ринку вакансій по місту Гайсин» студенти проаналізували вимоги до кандидатів на заняття вакансій, які зустрічалися їм на відповідних Інтернет-сайтах. Аналіз показав, що потрібні конкретні особистісні та професійні компетентності: досвід роботи з великими обсягами інформації (координатор проекту), досвід організації і проведення презентацій (менеджер по роботі з громадськістю), вміння самостійно оцінювати ситуацію і приймати рішення (регіональний торговий представник), вміння працювати в колективі (секретар), вміння структурувати інформацію (фахівець в банку), вміння індивідуально планувати роботу (референт адміністратор).

У цьому проекті студенти самостійно вели пошук відомостей за матеріалами засобів масової інформації, оглядом статистичного управління, спеціальної рекламної літератури, аналізували дані ринку вакансій по Центру зайнятості міста. Для того, щоб не «загубитися» у потоці інформації, студенти працювали в групах по 2–3 людини, проводили дослідження ринку вакансій по районним відділенням центру зайнятості міста. Далі, на семінарському занятті студенти обговорювали затребуваність фахівців на ринку праці міста за професіями, віком, статтю претендентів на робочі місця. Висновок був таким: наявні вакансії на робочі місця з мінімальною заробітною платою (двірники, прибиральники, вантажники) або з важкими умовами праці (вахтовий метод, нічна робота); на вакансії з більш високою оплатою потребують працівників з великим стажем, зі знанням ПК або будь-якими іншими особливими умовами, причому такі вакансії швидко закриваються; існує значна кількість безробітних, які не можуть знайти роботу, відповідну їх кваліфікації або яких не влаштовують запропоновані умови найму. У процесі обговорення студенти прийшли до висновку, що важливо здобути освіту і досвід роботи, самому бути цілеспрямованим і діяти, скласти свій життєвий план, де повинні бути зафіксовані уявлення про власне життя через рік, через п’ять років і те, що для цього потрібно зробити.

На заключних заняттях з теми «Я і моя професійна діяльність» студенти проектували життєві плани на майбутнє. Визначивши свої духовно-моральні позиції по відношенню до життя, вони розробляли позитивні цілі і визначали

стратегії на майбутнє, використовуючи накопичений досвід. Були розглянуті всі дані індивідуального портфоліо про бажання і досягнення (фізичні здібності, імідж студента, його характер, інтелект, здібності до самоосвіти та праці, поведінка в соціумі, напрями майбутньої професії і домагання до побудови кар'єри, вольові якості і здатність до саморегуляції, творчі здібності, цивільні і духовні позиції, погляди на сімейні стосунки тощо). Складений список головних цілей студенти коректували за такими положеннями: кожна мета позитивна і конкрентна; наслідки сьогоднішніх цілей не завдадуть шкоди іншим людям; результат для вас прозорий – ваші почуття у майбутньому, хто і що буде вас оточувати, як дізнатися, що мета досягнута. Далі цілі були розподілені за конкретними термінами: «чого хочу досягти до 30, 50 років і до кінця життя», «мої цілі на 10 років», «мої цілі на найближчий рік»; проаналізовані свої ресурси (умови, особистісні якості, обставини, якими вже володіє), складений список необхідних ресурсів, яких немає на даний момент; відзначені перешкоди і труднощі особистісного плану, які стоять на шляху до досягнення цілей. Переходячи від «плану життя» (далекі перспективи) до річного, місячного, тижневого (середні перспективи), денного (близькі перспективи), складений більш детальний «покроковий» план досягнення найближчих цілей, намічена система самоконтролю. В особистому щоденнику кожен студент зазначив умови створення позитивного фону виконання власних планів: вчитися управляти своїм життям і не давати йому управляти вами; виділити окремо ті цілі, досягнення яких залежить від вас і від зовнішніх умов; не розраховувати на те, що будь хто повинен зробити для вас, а на те, що ви самі зможете зробити, прагнучи до самостійності, радитися з близькими людьми; за порадою ділових людей, перш ніж відступити від наміченої мети, треба зробити принаймні десять спроб.

Виконання професійних завдань на практиці передбачено протягом усієї професійної підготовки студентів. Різні види практики мали різне функціональне навантаження, наприклад, ситуаційний аналіз – аналіз виробничих ситуацій.

Конкретним практичним прикладом того, як може здійснюватися керівництво виробничою практикою з комерційної з діяльності, є розроблена нами пам'ятка для студента-практиканта (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Пам'ятка для студента-практиканта з комерційної діяльності

Теоретичний компонент	Психологічний компонент
Повторіть тему «Комерційні зв'язки і договірні відносини між посередниками, умови продажу і транспортування» з навчальної дисципліни «Підприємницька діяльність». Необхідно знати сутність кожної форми власності підприємства. З навчальної дисципліни «Підприємницька діяльність» необхідно повторити тему «Комерційна діяльність підприємницьких структур». Рекомендуємо звернути увагу на функціональні обов'язки комерсанта на підприємстві. Необхідно повторити тему «Планування комунікативної діяльності. Вибір каналів та засобів комунікації» з навчальної дисципліни «Комунікаційна діяльність». Розглянути питання про внутрішні можливості організації комунікативної діяльності на підприємстві, залучення до комунікативної діяльності незалежних спеціалізованих агентств.	Будьте доброзичливі, привітні, люб'язні. Покажіть, що ви цінуєте міркування і досвід інших людей. Не запізнюйтесь на роботу! Запізнення не тільки заважає роботі, але і є першою ознакою того, що на людину не можна покластися. Якщо вільно чи мимоволі ви стали учасником конфлікту – зробіть все можливе, щоб він став конструктивним. Якщо виникла ситуація, яка вимагає від вас прийняття рішення – будьте сміливіше! Але при цьому не забудьте про принципи прийняття ефективних рішень (принцип системності, принцип оптимальної інформованості, принцип стандартизації та ін.). Найголовніше – ви прийшли в організацію, в колектив вчитися у людей, які вже професіонали. Не забувайте про це.

Суттєвим аспектом у підготовці до виробничої практики є вирішення студентами спеціально створеного блоку організаційних завдань і виробничих ситуацій, які допомагають їм активізувати в собі групи професійно-інтелектуальних, професійно-комунікативних і професійно-поведінкових якостей як майбутніх комерсантів. Приклади виробничих завдань і ситуацій наведені в додатку Д2.

Отже, у дослідженні обґрунтовані такі педагогічні умови: системна і постійна мотивація грунтовного оволодіння майбутніми фахівцями ціннісним ставленням до комерційної діяльності, оновлення змісту фахових дисциплін квазіпрофесійними завданнями для набуття системи професійних знань та компетентностей, включення студентів у комерційну діяльність для формування професійних умінь через упровадження інноваційних форм і активних методів.

У процесі реалізації першої умови для формування мотиваційно-ціннісного критерію формування професійної компетентності агентів

комерційної діяльності упроваджено: спецсемінар «Професійна діяльність комерсанта», інноваційні форми (лекційно-практична, індивідуальна та самостійна робота, індивідуальне портфоліо, індивідуальні програми, творчі роботи студентів з особистісного і професійного самовдосконалення), активні методи (проектні завдання «Поняття імідж і індивідуальний стиль – різні, але чи існують одне без іншого?»; «Роль одягу як складової формування образу комерсанта», «Етапи створення гармонійного іміджу комерсанта», груповий проект «Безкорисна ініціатива комерсанта», метод мозкового штурму, заняття в ігровій формі, ситуаційне навчання).

У процесі реалізації другої умови: оновлено дисципліни відповідними темами («Комерційна діяльність» та «Підприємницька діяльність» – загальна тема «Становлення і розвиток підприємництва в Україні»; «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність» та «Комерційне товарознавство» – «Суб'єкти комерційної діяльності та її види», «Цілепокладання», «Управлінські рішення»; «Психологія» (вибіркова дисципліна) та «Ринкові дослідження» – «Психологія продажів», «Увага», «Мотивація»; «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність» та «Комунікаційна діяльність» – «Культура підприємця», «Ділове спілкування», «Міжособистісне спілкування» та ін.). Застосовано: інноваційні форми (лекції-бесіди, лекції-конференції, ток-шоу, круглі столи, підготовка есе); активні методи (діалог, ситуації пошуку нових життєвих смислів, стратегій поведінки, ситуації створення програми саморозвитку і проби самовдосконалення, накопичення первинного досвіду, вирішення конфліктних ситуацій, оцінок, подій, індивідуально-творчі завдання, ділові ігри «Твоя ідеальна роль в команді», «Катастрофа», «Відкрий свою справу», «Цілепокладання», професійна ситуація «Домашній лікар», проблемний метод «Толерантна особистість в спілкуванні і професії», проект «Як вплинуть мої особистісні якості на становлення мене як професіонала?», вправи «Машина часу», «Тайм-менеджмент», «Мої головні стресори». «Складання реклами»).

У процесі реалізації третьої умови акцентовано увагу на позааудиторній роботі, до основних форм якої відносимо: Дні і тижні фахівця, професійні

декади відділень, зустрічі з практичними працівниками і роботодавцями; професійні клуби, «Ярмарки знань», психологічні тренінги, перегляд відеофільму; використано активні методи (особистісно-розвиваючі ситуації, створення електронного портфеля, ділові ігри «Економічні дебати», «Тридцять три нещастя у побудові професійної кар'єри», проекти «Консультант у торговому залі», «Аналіз ринку вакансій по місту Гайсин», «Побудова професійної кар'єри», виробничі завдання і ситуації).

3.3. Узагальнення результатів дослідно-експериментальної роботи

Для перевірки педагогічних умов формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності проведено формувальний експеримент, який здійснювався в три етапи.

Завданням першого етапу (орієнтувального) було: адаптація студентів до нових умов; формування взаємовідносин з усіма суб'єктами освітнього процесу; формування базових знань за фахом; вміння аналізувати навчальний матеріал.

Другий етап (стимулюючий) спрямований на формування вміння вирішувати навчальні завдання виробничого характеру, професійно важливих і значущих особистісних якостей фахівця агроекономічного профілю. На цьому етапі використано інноваційні форми і активні методи навчання; велика увага приділялася практичним роботам (навчальна практика) зі складання і обробки документації, відпрацювання умінь роботи з нормативно-інструктивно базою; перевірки готовності майбутнього фахівця до самостійної трудової діяльності. Етап характеризувався тим, що крім оволодіння теоретичними знаннями студентами здійснювалася квазіпрофесійна діяльність як на заняттях (імітація), так і на практиці. Після його закінчення проведено проміжний зріз.

Третій етап (практико-творчий) включав: вирішення навчально-професійних завдань (виробнича практика); формування вміння будувати взаємини у професійній групі, вирішувати професійні завдання, що вимагають застосування фахових знань. Під час цього етапу виявлялися труднощі у професійній діяльності та планувалися шляхи їх корекції, здійснювалося оновлення змісту

фахових дисциплін, а також проводилася робота особистісно-діяльнісного характеру у напрямі підготовки студентів до комерційної діяльності.

Отже, за допомогою діагностики вирішувалися такі завдання: відстеження труднощів, що виникають при засвоєнні навчального матеріалу, створення реального механізму педагогічного управління формуванням професійної компетентності студентів; отримання інформації про сформованість професійної компетентності студентів; індивідуалізація педагогом своєї діяльності; виявлення і фіксація непередбачуваних, несподіваних відхилень.

У дослідженні рівнів сформованості *мотиваційно-ціннісного критерію* за допомогою стандартного психодіагностичного тесту розкрито динаміку мотивів вибору професії. Ці мотиви діляться на чотири групи: внутрішньо індивідуально значущі мотиви (і); внутрішньо соціально значущі мотиви (с); зовнішні позитивні мотиви (+); зовнішні негативні мотиви (–).

Таблиця 3.3

Динаміка мотивів вибору професії, %

Мотиви вибору професії	**До експерименту**		**Після експерименту**	
	ЕГ	**КГ**	**ЕГ**	**КГ**
внутрішньо індивідуально значущі	29,8	30,7	37,7	31,4
внутрішньо соціально значущі	46,5	43,2	35,4	43,8
зовнішні позитивні	20,1	22,4	26,9	22,7
зовнішні негативні	3,6	3,7	–	2,1

Згідно з отриманими даними, можна зробити висновок про позитивну динаміку мотивів вибору професії у ході експериментального навчання. Позитивна динаміка внутрішньо індивідуально значущих мотивів свідчить про переконаність студентів у тому, що вона є для них привабливою, відповідає їх здібностям, дає великі можливості проявити творчість, вимагає спілкування з різними людьми. Позитивна динаміка внутрішньо соціально значущих і зовнішніх позитивних мотивів свідчить про те, що студенти стали більше замислюватися про суспільне значення і універсальність обраної професії. У них з’явилась впевненість у тому, що обрана професія дає можливість кар’єрного

росту та дозволяє реалізувати здібності до комерційної роботи, а також є високооплачуваною. Слід зазначити як позитивний результат після проведення експерименту відсутність впливу на вибір сфери діяльності зовнішніх негативних мотивів у студентів ЕГ, а саме: професія подобається батькам, обрана моїми друзями, є єдино можливою в обставинах, що склалися. Крім того, у ході експерименту у студентів мотиви вибору професії стали більш чіткими, що доводить зменшення впливу на вибір майбутньої професії декількох типів мотивів одночасно, наприклад: внутрішньо індивідуально значущих, внутрішньо соціально значущих і зовнішніх позитивних мотивів, внутрішньо індивідуально значущих і внутрішньо соціально значущих мотивів.

З метою дослідження привабливості для студентів іманентних сторін комерційної діяльності, їх спроможності до цієї діяльності і бажання нею займатися була розроблена анкета «Привабливість комерційної діяльності» (додаток Д4).

На першому етапі складання анкети студентам ЕГ пропонувалося відзначити в пропонованому переліку ті особливості комерційної діяльності, які вони вважають іманентними їй (тобто ті, без яких комерційної діяльності не існує). Останнім пунктом переліку був пункт «інше» з проханням дописати ті особливості комерційної діяльності, які не були враховані в запропонованому списку. На наступному етапі студенти укрупнювали зазначені особливості у групи, об’єднуючи в них близькі, на їхню думку, пункти.

Після проведених процедур отримано такий список іманентних напрямів комерційної діяльності:

1) можливість / необхідність часто й інтенсивно спілкуватися і вступати в стосунки з різними людьми,
2) можливість / необхідність відповідати самому за свою справу, за результати своєї діяльності і діяльність інших учасників, контролювати свою професійну і життєву ситуацію,
3) можливість / необхідність працювати у напруженому режимі, повністю викладаючись і не звертаючи увагу на норми робочого часу,
4) можливість / необхідність вирішувати конфліктні ситуації, впливаючи

на інших людей, переконувати їх, і приймати спільні рішення у суперечливих ситуаціях,

5) можливість / необхідність діяти самостійно і незалежно,
6) можливість / необхідність ризикувати заради досягнення поставлених цілей,
7) можливість / необхідність долати важкі ситуації, приймати рішення у ситуаціях невизначеності і неповної інформації,
8) можливість / необхідність проявляти свій творчий потенціал, новаторство, шукати нові шляхи і нестандартні рішення проблем,
9) можливість / необхідність отримувати прибуток.

Процедура заповнення розробленої анкети полягала у тому, що респонденту необхідно було вибрати з таблиці з переліком іманентних напрямів комерційної діяльності ті її сторони, які є для нього привабливими і оцінити цю привабливість за трибальною шкалою (від +1 до +3). У тому ж списку необхідно було обрати ті сторони, які йому неприємні, неприйнятні і викликають заперечення, і оцінити ступінь їх непривабливості за трибальною шкалою (від –1 до –3). Ті сторони, які респондент не вказав отримували оцінку 0 балів. Перш, ніж виконати описану процедуру, респонденти відповідали на питання: «Чи бажаєте займатися комерційною діяльністю?», «Чи є у Вас здібності до комерційної діяльності?» і «Оцініть за семибальною шкалою свою здатність ефективно протидіяти новим викликам у процесі Вашої майбутньої діяльності і досягати поставлених цілей у сфері комерції». Крім списку іманентних напрямів комерційної діяльності, в анкету були включені пункти: «Ця діяльність відповідає / не відповідає моєму характеру» і «Ця діяльність мені цікава / не цікава за змістом». Зазначені питання і пункти анкети дозволяли кількісно порівнювати бажання респондентів займатися комерційною діяльністю, самооцінку здатності до неї, оцінку самоефективності у комерційній діяльності.

При обробці результатів проставлені респондентами бали переводилися у показники за семибальною шкалою (де «–3» прирівнювалося 1, а «+3» отримувало максимальний бал за шкалою – 7). Ця система обробки дозволила порахувати загальний бал привабливості комерційної діяльності для

респондента і виявити амбівалентність його ставлення до цієї діяльності.

У дослідженні використано методики для визначення рівнів сформованості мотиваційно-ціннісного критерію професійної компетентності студентів, які запропоновані під час констатувального експерименту.

Проведене дослідження сформованості мотиваційно-ціннісного критерію за змінними показниками: мотивація досягнення, процес спілкування у мотивації афіліації, толерантність до невизначеності, інтернальність, прогностична здатність, установка на інновації, установка на креативність, самооцінка здібностей до комерційної діяльності, відповідність діяльності характеру особистості, моральні цінності, рефлексивність.

Аналіз отриманих результатів дозволив встановити значущі відмінності між студентами ЕГ та КГ за зазначеними для дослідження змінними.

Студенти ЕГ мають більш високу мотивацію досягнення, більш терпимі у процесі спілкування, більш толерантні до ситуацій невизначеності, мають більш високий рівень прогностичної здатності, більш виражену установку на креативність та інновації у своїй діяльності, про що свідчать цифрові дані, показані у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Сформованість мотиваційно-ціннісного критерію за змінними показниками

Змінні показники	ЕГ	КГ
Мотивація досягнення	76,8	34,1
Процес спілкування у мотивації афіліації	64,3	36,4
Толерантність до невизначеності	69,8	29,6
Інтернальність	57,4	20,3
Прогностична здатність	59,2	28,6
Установка на інновації	61,3	31,9
Установка на креативність	60,9	30,2
Самооцінка здібностей до комерційної діяльності	74,3	39,8
Відповідність діяльності характеру особистості	80,1	46,6
Моральні цінності	53,8	42,3
Рефлексивність	77,6	44,8

Аналіз таблиці показав відмінності між студентами ЕГ та КГ за привабливістю для них комерційної діяльності як в цілому, так і окремих іманентних їй напрямів.

Отримані дані спонукали до проведення дослідження з визначення привабливості для студентів комерційної діяльності. Результати показані у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Привабливість для студентів майбутньої комерційної діяльності

Змінні показники	ЕГ	КГ
Привабливість		
Імідж комерсанта	83,4	34,2
Інтенсивність спілкування	67,3	30,1
Відповідальність за свою роботу	81,3	39,6
Дотримання режиму	71,5	30,4
Подолання протиріч	62,4	34,3
Незалежність	59,1	29,8
Привабливість ризику	69,4	28,7
Подолання важких ситуацій	64,7	30,1
Бажання прибутку	88,9	42,5
Інтерес до змісту комерційної діяльності	64,8	32,3
Самооцінка і здатності	77,6	44,8

Табличні дані доводять, що для студентів ЕГ помітно більшу привабливість мають: можливість відповідати самому за свою справу, результати своєї діяльності і діяльності інших учасників; самостійність і незалежність; необхідність вирішувати конфлікти, приймати спільні рішення у суперечливих ситуаціях; можливість ризикувати заради досягнення поставлених цілей; можливість долати важкі ситуації і приймати рішення у ситуаціях невизначеності і неповної інформації; можливість проявляти свій творчий потенціал, новаторство, шукати нові шляхи і нестандартні рішення проблем. За вказаними змінними студенти ЕГ мають статистично значимо більш високі показники.

Аналіз визначення привабливості комерційної діяльності в обох групах виявив трифакторну структуру.

Базовий фактор включає позитивні значення мотивації досягнення, толерантності до невизначеності, установку на креативність, установку на

інновації, привабливості ризику і необхідність долати протиріччя, відповідальності за свою справу й інших людей.

Фактор комерційного спрямування включає самооцінку здатності до комерційної діяльності, оцінку відповідності діяльності характеру особистості, прийнятність для особистості ненормованого напруженого режиму і необхідності подолання важких ситуацій.

До діяльнісно-оцінного фактору увійшли: привабливість можливості отримувати прибуток, інтерес до змісту комерційної діяльності, привабливість для особистості незалежності, яку дає ця діяльність.

У структурі чинників, виділених для студентів ЕГ у більш повному обсязі представлені особистісні змінні, що входять до відповідних критеріїв (таблиця 3.6).

Таблиця 3.6

Аналіз структури факторів з особистісними змінними в ЕГ і КГ

Фактори	**Особистісні змінні, що входять у фактори**	
	ЕГ	**КГ**
Базовий фактор	– мотивація досягнення (69,8 %), толерантність до невизначеності (76,8 %), – установка на креативність (60,9 %), – установка на інновації (61,3 %), привабливість можливості / необхідності вирішувати протиріччя (62,4 %)	– мотивації досягнення (34,1 %), установка на креативність (30,2 %)
Фактор комерційної спрямованості	– привабливість ненормованого напруженого режиму (71,5 %), необхідність долати важкі ситуації (64,7 %), – відповідність діяльності характеру особистості (70,1 %)	– самооцінка здатності до комерційної діяльності (39,8 %), оцінка комерційної діяльності, яка відповідає характеру особистості (36,6 %), прийнятність для особистості ненормованого напруженого режиму роботи (30,1 %), – прийнятність необхідності долати важкі ситуації (30,1 %)
Діяльнісно-оцінний фактор	– індивідуальна міра рефлексивності (44,8 %), – прогностична здатність (59,2 %), – спілкування в мотивації афілітації (64,3 %), – інтенсивність спілкування (67,3 %)	– прогностична здатність (29,8 %), – спілкування в мотивації афілітації (36,4 %), – інтенсивність спілкування (30,1 %), – неприйнятність відповідальності за себе, свою справу, інших людей (60,4 %), – ризику (71,3 %)

За усіма змінним, що увійшли до чинників, між ЕГ і КГ виявлені статистично значущі відмінності. Множинний регресійний аналіз дозволив встановити, що на бажання студентів займатися комерційною діяльністю впливають виділені чинники, факторами-предикторами їх самоефективності виступають базовий фактор і фактор комерційної спрямованості. З цього випливає, що привабливість для студентів комерційної діяльності детермінована складними констеляціями особистих якостей, виділених нами у портреті майбутнього комерсанта.

Порівняльний аналіз результатів множинної регресії показав, що виділені у ЕГ і КГ студентів фактори-предиктори – бажання займатися комерційною діяльністю і самоефективність у ній відрізняються за своїм змістом. В експериментальній групі відсутні випадки амбівалентного ставлення студентів до комерційної діяльності, при якій окремі іманентні підприємницькій діяльності напрями є для майбутнього агента комерційної діяльності привабливими, а інші – неприйнятними. У контрольній групі, навпаки, у всіх випадках спостерігалася амбівалентність щодо комерційної діяльності.

Найчастіше непривабливими для студентів виступають: ставлення до цієї професії з боку суспільства, імідж комерсанта, необхідність вирішувати конфліктні ситуації, впливати на інших людей, переконувати їх і приймати спільні рішення у ситуаціях протиріччя (кожен другий студент контрольної групи). Дещо рідше непривабливими називаються: необхідність ризикувати заради досягнення поставлених цілей, необхідність долати важкі, нестандартні ситуації, приймати рішення у ситуаціях невизначеності і неповної інформації, необхідність проявляти свій творчий потенціал, новаторство, шукати нові шляхи і нестандартні вирішення проблем, необхідність часто й інтенсивно спілкуватися і вступати у стосунки з різними людьми, необхідність приймати самостійні і незалежні рішення, необхідність працювати у напруженому режимі.

В ЕГ не було випадків відсутності інтересу до змісту комерційної діяльності та визнання студентами невідповідності комерційної діяльності їх характеру. У КГ такі випадки мали місце.

Нами виявлені значущі відмінності між двома групами студентів за

виділеними для дослідження особистісними змінним. Студенти ЕГ мають більш високу мотивацію досягнення, більш високі показники толерантності до невизначеності, менш виражену тенденцію процесу спілкування у мотивації афіліації, більш високий рівень прогностичних здібностей.

Для вивчення особливостей самовизначення студентів використовувався опитувальник «Пояснення бідності / багатства» А. Карнишева [106].

Необхідність модифікації виникла у зв'язку зі специфікою досліджуваної вибірки і даними, отриманими на констатувальному етапі, які в «індивідуальний» фактор, що пояснює причини багатства / бідності людини, включали не тільки його зусилля, здібності й освіту, а й його здатність порушувати норми закону і моральності. Щоб «розвести» ці складові «індивідуального» фактора, до поданих в оригінальному варіанті анкет трьох «причинних» факторів був доданий «моральний». Пункти, внесені у цю частину анкети (з 19 по 24), були розроблені на основі опитувань сільських жителів, фермерів і експертних оцінок (див. Додаток Д4).

Результати аналізу отриманих даних показали, що 68,9 % опитаних студентів ЕГ, 34,5 % КГ розглядають індивідуальні зусилля і здібності людини як єдину причину, яка пояснює її добробут, 31,1 % студентів ЕГ та 65,5 % КГ визнають істотну роль індивідуального фактора поряд з іншими причинами багатства / бідності людини. Значна частина опитаних (66,1 % ЕГ, 49,4 % КГ) визнає значення соціально-економічного чинника, але жоден з респондентів не вказав на цей фактор як на єдиний. Майже кожен другий з опитуваних студентів КГ (55,6 %) та кожен четвертий ЕГ (21,9 %) зазначив причиною матеріального добробуту «фатальний» фактор, але не було жодного випадку, коли б цей фактор був названий єдиним або отримані за цим фактором відсотки перевищували інші фактори.

Майже половина студентів КГ (48,4 %) та 11,4 % студентів ЕГ визнали в якості причини багатства / бідності людей їх здатність / нездатність порушувати норми закону і моральності. Отже, майже половина респондентів КГ упевнена, що здатність порушувати норми закону і моральності є необхідною умовою досягнення матеріального добробуту.

Наступний етап аналізу даних дозволив встановити наявність зв'язку між поясненням респондентів причин багатства / бідності та їх ставленням до комерційної діяльності. Результати аналізу отриманих даних представлені в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Зв'язок ставлення студентів до комерційної діяльності з особливостями пояснення причин матеріального добробуту людей (статистично значущі зв'язки)

Змінні показники	**Кореляція Спірмена позначені кореляції значущі на p < 0,5**	
	ЕГ	**КГ**
Соціально-економічний фактор & привабливість прибутку	0,7435	–1,1623
Соціально-економічний фактор & оцінка діяльності як відповідної характеру особистості	0,9429	–1,060
Фатальний фактор & прибуток	0,2935	–1,1623
Фатальний фактор & оцінка діяльності як відповідна характеру особистості	0,3723	–1,060
Фатальний фактор & інтерес до змісту діяльності	0,0402	–1,5294
Моральний фактор & оцінка діяльності як відповідна характеру особистості	0,6716	0,9077
Моральний фактор & інтерес до змісту діяльності	0,9845	–1,3095

Від'ємна кореляція інтересу студентів КГ до змісту комерційної діяльності та оцінювання комерційної діяльності як відповідної їх характеру з поясненням матеріального добробуту людей їх здатністю порушувати закон і морально-етичні норми вимагає особливої уваги.

Таке пояснення багатства / бідності людей не тільки може слугувати «виправданням» залежних настроїв значної частини студентів КГ, їх власної пасивності та небажання щось робити для покращення свого благополуччя. Небезпека полягає у тому, що виражена впевненість студентів КГ у неможливості досягти ділового успіху та добробуту в чистому шляху без порушення норм закону та моралі у поєднанні з неприйнятністю такого шляху для них може істотно обмежити реалізацію їх комерційного потенціалу.

Отримані дані підтверджують висловлене нами припущення про те, що студенти ЕГ, які не допускають власного відчуження від суспільства (на відміну від КГ), ділова активність яких істотно опосередкована неформальними відносинами зі значимими людьми, відмовляться від комерційної діяльності у разі власної переконаності у тому, що для успіху у комерції необхідно порушувати норми закону і моралі.

Результати проведеного дослідження показали, що у комплексі причин, які обмежують комерційну активність студентів, важливе місце займають психологічні чинники. 90,2 % студентів КГ відчувають амбівалентне ставлення до комерційної діяльності, вважаючи неприйнятними для себе іманентні підприємницькій діяльності напрями. У 80,3 % респондентів КГ не сформована мотивація до комерційної діяльності. 100 % респондентів ЕГ характеризуються амбівалентним ставленням до комерційної діяльності.

Проаналізуємо розвиток ціннісного ставлення до комерційної діяльності у цілому протягом усього періоду дослідно-експериментальної роботи.

Студентів із соціальною значимістю ціннісного ставлення до комерційної діяльності ЕГ у констатувальному експерименті виявилося 18,6 %, КГ – 19,1 %. У процесі формувального експерименту таких студентів виявилося у ЕГ – 66,1 %, КГ – 49,4 %. Цих студентів відрізняє прагнення до творчої діяльності, активна громадянська позиція, стійка система життєвих і професійних цінностей, здатність до об’єктивної оцінки соціальних явищ дійсності й емоційного сприйняття своєї професії.

Основна складність роботи зі студентами із нейтральною спрямованістю ціннісного ставлення до комерційної діяльності полягала у тому, що значна частина – це студенти потенційно здатні, активні, мають певний потенціал, але не мають стійких мотивів професійного та особистісного розвитку. Виробити такі мотиви і тим самим змінити їхнє ставлення до самих себе, – надзвичайно складне завдання. Як правило, його розв’язання пов’язне з подоланням негативних впливів навколишнього середовища – однолітків, студентів з відверто неблагополучних сімей, іноді – асоціальних типів. Формування у таких студентів мотивів самовдосконалення, подолання їх невпевненості у собі здатне

кардинально змінити ставлення до майбутньої професійної діяльності. Як показують результати дослідження, у цих студентів на констатувальному етапі у ЕГ виявилося 30,6 %, КГ – 33,5 % розвитку спрямованості ціннісного ставлення до комерційної діяльності.

За час дослідно-експериментальної роботи з 50,8 % у ЕГ та 47,4 % КГ до 9,6 % ЕГ та 39,7 % КГ скоротилася кількість студентів, скептично, а іноді – і відверто нігілістично налаштованих до освоєння майбутньої професії. Ця категорія студентів вкрай інертна у справах групи, байдужа до оточуючих їх людей, не має стійких життєвих орієнтирів, нерідко груба і цинічна у спілкуванні з однолітками. Як правило, вони ігнорують вимоги викладачів, рідко прислухаються до порад батьків. Їх головна проблема – у байдужому ставленні до свого власного майбутнього.

Прагнучи реалізувати в ході дослідно-експериментальної роботи завдання морально-психологічної адаптації студентів-першокурсників до освітнього процесу коледжу, сформованим у ньому професійним нормам, цінностям, традиціям організовано і проведено цикл класних годин «Шлях у професію», «Професія – комерсант», «Твоя спеціальність». На цих класних годинах показано соціальну значимість економічних професій в аграрному секторі, їх необхідність для життєзабезпечення країни, її розвитку. Важливою умовою формування ціннісного ставлення студентів агроекономічного коледжу до професійної діяльності було забезпечення соціально-цінної мотивації професійної діяльності майбутніх фахівців.

Після проведення класних годин студенти І курсу написати міні-твори про свою професію. Наприклад, «мені, як майбутньому комерсанту, хочеться отримати якомога більше професійних знань і застосувати їх, працюючи в нашій агрофірмі».

Протягом навчального року серед першокурсників проходили конкурси творчих творів «Наш коледж», «Що я знаю про свою професію», «Яким я бачу себе у майбутньому?».

Студенти ІІ–ІІІ курсу щорічно брали участь у конкурсах постерів «Моя спеціальність». При підготовці до випуску постеру студенти ЕГ разом з

викладачами підбирали необхідний матеріал, зміст і оформлення газети.

Студенти старших курсів разом з класними керівниками брали участь у проведенні професійних декад відділень. Програма декад включала: проведення предметних олімпіад із загальнопрофесійних та фахових дисциплін, інтелектуальних турнірів, пізнавальних конкурсів «Захисти свою професію». Викладачами спільно зі студентами проведено інтелектуальні ігри з предметів гуманітарного і економічного циклу.

Для студентів агроекономічного коледжу організовано і проведено тематичні виставки сучасної наукової та дослідницької літератури з фахових питань, вони брали участь в конференції «Молодий спеціаліст», круглому столі «Що я знаю про свою спеціальність».

Ефективною формою становлення майбутнього агента комерційної діяльності стали диспути: «Професія комерсанта – це спеціальність чи покликання?», «Кваліфікація – що це?».

На основі методики М. Рокича фіксувалися зміни у ставленні студентів до термінальних і інструментальних цінностей. Так, за результатами цих опитувань, досить чітко простежується динаміка у зміні ціннісних орієнтацій студентів ЕГ і КГ. Результати показують стійке місце у системі цінностей студентів здоров’я, сімейного життя, матеріального благополуччя, любові, – їх статус на протязі всього періоду дослідно-експериментальної роботи не змінився. Статус таких цінностей, як життєва мудрість, соціальний досвід, робота, професійна діяльність, спільне дозвілля, природа, суспільне визнання, альтруїзм помітно змінив свій ранг.

Помітно змінюють свій ранг і інструментальні цінності, у них зростає питома вага професіоналізму, працьовитості, альтруїзму, чесності, чуйності, – тобто всіх тих особистісних якостей майбутніх фахівців агроекономічної сфери, які складають ціннісно-смислове ядро агента комерційної діяльності.

Змінилося і уявлення самих студентів про якості фахівця: цінними якостями 87,8 % студентів ЕГ назвали гідність, колективізм, здатність до співпраці і ділового спілкування, оптимізм, відповідальність, самовіддачу, справедливість, принциповість, працьовитість, людяність, чесність.

Отримані результати свідчать про позитивну динаміку ціннісних орієнтацій, що мають безпосереднє відношення до професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності. У першу чергу, варто відзначити, що однією із пріоритетних життєвих цілей студентів після формувального експерименту стає бажання мати цікаву роботу і при цьому студенти починають більше цінувати такий спосіб дій у будь-якій ситуації, як ефективність у справах. Саме ці дві цінності мають найбільший позитивний зсув у рейтингу. Що ж стосується скорочення рівня раціоналізму, то це свідчить про продуктивну складову самовизначення.

Аналіз результатів дослідження за запропонованими методиками та виконаними завданнями (анкети, ситуації, тести тощо) сприяв їх узагальненню, що показано у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Узагальнені результати виконаних завдань студентами під час формувального експерименту (за мотиваційно-ціннісним критерієм)

Бали	ЕГ		КГ	
	Виконано завдань	%	Виконано завдань	%
Бал 5	29	15,3	4	2,5
Бал 4	105	55,6	52	32,1
Бал 3	43	22,8	60	37,0
Бал 2	12	6,3	46	28,4
Всього	189	100	162	100

Узагальнений рівень сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за мотиваційно-ціннісним критерієм у ЕГ складає $Н_к^0$ = 3,8 (76,0 %); контрольній – $Н_е^0$ = 3,09 (61,8 %) з різницею 14,2 %. Цю різницю перевірено на достовірність. Застосовано критерій К. Пірсона, який обраховано за формулою 2.3, (п. 2.3).

Розрахунок критерію К. Пірсона показав, він складає 57,96, що є більшим 9,49. Отже, є підстави для відхилення нульової гіпотези, тобто розподіл студентів експериментальної та контрольної груп за рівнями сформованості

професійної компетентності за результатами формувального експерименту відрізняються суттєво, а отже нульова гіпотеза відхиляється, оскільки розподіл за рівнями в групах значно відрізняється. Це означає, що на отримані показники сформованості мотиваційно-ціннісного критерію впливали експериментальні чинники.

Докладніше розглянемо закономірності розподілу рівнів сформованості мотиваційно-ціннісного критерію у студентів ЕГ і КГ через наочне відображення на рис. 3.2.

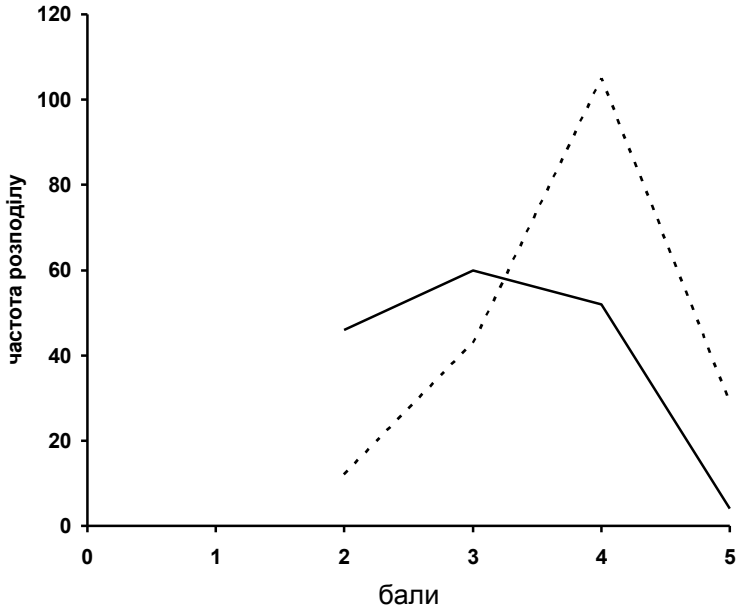

Рис. 3.2. Частота розподілу рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за мотиваційно-ціннісним критерієм

------ *експериментальна група*

____ *контрольна група*

Аналіз рисунку показує відхилення у лініях, що підтверджує наявність суттєвої різниці між показниками сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за мотиваційно-ціннісним критерієм у ЕГ і КГ.

У процесі дослідження сформованості *когнітивно-компетентнісного критерію* за показники обрано: базові знання з предметів професійного циклу та практичної підготовки.

Аналіз результатів оцінки підготовленості студентів агроекономічного коледжу до комерційної діяльності показує, що у цілому за всіма критеріями у студентів експериментальної групи показники дещо вищі, ніж у студентів контрольної групи. Особливо ця різниця очевидна у порівнянні даних, що характеризуються: у студентів експериментальної групи показник високого рівня сформованості морально-вольових якостей на 36,8 % вище, ніж у КГ; є значні відмінності і в даних, що характеризують високий рівень сформованості умінь і навичок комерційного змісту. В експериментальній групі цей показник у цілому досяг 64,6 %, а в контрольній – 21,4 %. На наш погляд, причина полягає у тому, що окремі студенти експериментальної групи підробляють після закінчення заняття у малому бізнесі (помічником менеджера, співробітником відділу реклами, кур'єром, менеджером зі збуту, консультантом тощо).

Подальше дослідження сформованості когнітивно-компетентнісного критерію за обсягом і використанням знань проведено після оновлення змісту фахових дисциплін та упровадження спецсемінару. Результати відображені у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Результати сформованості когнітивно-компетентнісного критерію за основними показниками

Рівні / Групи	Показники					
	Обсяг знань			Сформованість знань		
	низький	середній	високий	низький	середній	високий
Кількість осіб (ЕГ)	23	77	89	29	86	74
Співвідношення, %	12,2	40,7	47,1	15,3	45,5	39,2
Кількість осіб (КГ)	78	75	9	88	69	5
Співвідношення, %	46,3	48,1	5,6	54,3	42,6	3,1

Аналіз таблиці показав, що студенти ЕГ досягли високого рівня засвоєння фахових знань (47,1 %) та середнього у їх використанні на практиці (45,5 %),

у КГ – середнього за засвоєними знаннями (48,1 %) та низького за вмінням використовувати отримані знання на практиці (54,3 %). Різниця за високим рівнем між студентами ЕГ та КГ склала за засвоєними знаннями 41,5 %, за вмінням використовувати отримані знання на практиці – 36,1 %.

Оцінка практичної підготовки студентів ЕГ і КГ здійснювалася у процесі аналізу робіт, виконаних студентами на практичних заняттях, виконаних ними творчих завдань, бесід зі студентами та викладачами.

З метою визначення якості засвоєння теоретичного та практичного матеріалу з основ комерційної діяльності студентам пропонувалося виконати різноманітні завдання, зокрема й такі, які дають можливість оцінити наявність здатності застосовувати знання для виконання конкретних завдань (наприклад, підготувати презентацію по одній з проблем комерції, написати есе, підготувати повідомлення та виступити на засіданні круглого столу «Студент. Випускник. Комерсант» розробити комплекс маркетингу для свого підприємства, що проектується, бізнес-план або рекламну компанію) і вирішити нестандартні, творчі завдання.

Таблиця 3.10

Результати виконання студентами практичних завдань, %

Основні компоненти практичної діяльності	ЕГ	КГ
Розуміння суті завдання	7,2	5,0
Самостійність при виконанні завдання	6,7	11,2
Відтворення наявного досвіду аналогічної роботи	58,2	64,5
Застосування знань, умінь і навичок, отриманих на заняттях	19,2	14,8
Творчий підхід до виконання завдання	8,7	4,5

Результати показані у таблиці 3.10 свідчать про те, що студенти експериментальної групи демонструють більш високий рівень практичної підготовки, ніж у контрольній.

Аналіз результатів, отриманих у ході контрольних зрізів на початку і в кінці дослідно-експериментальної роботи, дозволив порівняти рівні сформованості професійних знань, умінь і навичок комерційного характеру у студентів

експериментальної та контрольної груп. До початку експерименту високий рівень цих знань, умінь в експериментальній групі мали 12,1 % студентів, в контрольній – 10,8 %. Середній рівень – спостерігався у 61,3 % студентів ЕГ і 58,7 % – у КГ. Після експериментальної роботи ситуація змінилася: високого рівня досягли 17,9 % учасників експерименту, середнього – 78,6 % студентів експериментальної групи, у контрольній – відповідно 9,6 % і 62,2 %.

Низький рівень сформованості відповідних знань, умінь до експерименту в експериментальній групі мали 26,6 % студентів, в контрольній – 30,5 % студентів, після його закінчення – відповідно 3,5 % і 28,2 %.

Визначення рівнів сформованості професійних знань в експериментальних групах здійснювалося за допомогою практичних робіт, контрольних діагностичних завдань і формалізованого опитування.

Контрольні діагностичні та практичні завдання розраховані на визначення рівня сформованості професійно значущих знань. Вони поділяються на два види: діагностичні завдання технологічного плану, завдання, що відображають діяльність на виробництві.

При розробці діагностичних завдань враховувалися: якість засвоєння знань з певних тем навчальної програми і вміння проблемного навчання (самостійність і активність студентів), а також включалися теми, що викликали найбільше проблемних питань.

З пройденого студентами навчального матеріалу виділялося 1–3 питання, кожне складалося з чотирьох варіантів. Перший варіант питання передбачав відтворення наявних знань без аналізу причинно-наслідкових зв’язків. Другий варіант питання розрахований на виявлення причинно-наслідкових зв’язків і їх пояснення у рамках наявних знань за зразком, запропонованих викладачем. Третій варіант пов’язаний із залученням студентами додаткових знань до запропонованої стандартної виробничої ситуації. Четвертий варіант передбачав дослідницьку діяльність студентів і розрахований на залучення ними додаткових знань до нестандартної виробничої ситуації.

При проведенні теоретичних контрольних робіт (діагностичних завдань) студенти орієнтовані на відтворення конкретного навчального матеріалу (фактів,

явищ, понять), дотримання певної послідовності при викладі фактів і явищ, виділення самого суттєвого і основного у вивченому матеріалі.

При виконанні роботи за четвертим варіантом студенти мали продемонструвати знання, вміння проводити аналіз фактів, понять, явищ з встановленням необхідних зв'язків між ними, застосовувати наявні теоретичні знання у стандартній і нестандартній виробничих ситуаціях і проявити здатність правильного підбору додаткового матеріалу, здійснення робіт дослідницького типу.

Аналіз результатів дослідження за запропонованими методиками та виконаними завданнями (анкети, ситуації, тести, задачі тощо) сприяв їх узагальненню, що показано у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

Узагальнені результати виконаних завдань студентами під час констатувального експерименту (за когнітивно-компетентнісним критерієм)

Бали	ЕГ		КГ	
	Виконано завдань	%	Виконано завдань	%
Бал 5	51	27,0	9	5,5
Бал 4	106	56,1	56	34,6
Бал 3	32	16,9	65	40,1
Бал 2	–	–	32	19,8
Всього	189	100	162	100

Узагальнений рівень сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за когнітивно-компетентнісним критерієм у ЕГ складає $Н_е^0$ = 4,1 (82,0 %); КГ – $Н_к^0$ = 3,26 (65,2 %) з різницею 16,8 %. Цю різницю перевірено на достовірність за формулою 2.3 (п. 2.3).

Розрахунок критерію К. Пірсона показав, він складає 132,6, що є більшим 9,49, а отже нульова гіпотеза відкидається, приймається альтернативна гіпотеза, яка означає, що на отримані показники сформованості когнітивно-компетентнісного критерію впливали експериментальні чинники.

Докладніше розглянемо закономірності розподілу рівнів сформованості когнітивно-компетентнісного критерію у студентів ЕГ і КГ через наочне відображення на рис. 3.3.

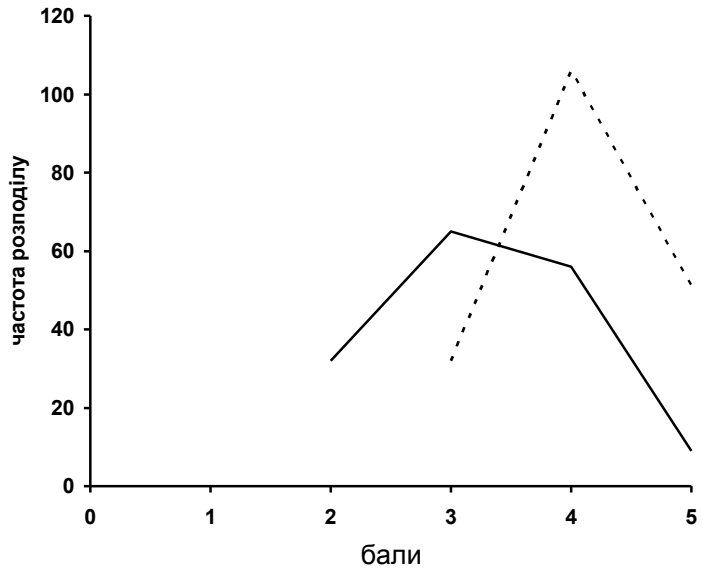

Рис. 3.3. Частота розподілу рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за когнітивно-компетентнісним критерієм

------ *експериментальна група*

_____ *контрольна група*

Аналіз рисунку показує несиметричність ліній, що підтверджує суттєву різницю між показниками сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за когнітивно-компетентнісним критерієм у ЕГ і КГ.

Становлення *особистісно-діяльнісної сфери* студентів до професійної діяльності відбувалося за допомогою включення майбутніх фахівців у професійну діяльність, створення необхідних умов для їх творчої самореалізації. Психолого-педагогічними механізмами реалізації цього завдання виступають наслідування, приклад, доручення, вимога, привчання, вправа, змагання, взаємодопомога, освоєння професійної діяльності тощо.

Використання цих та інших способів включення студентів у професійно орієнтовану діяльність обумовлено конкретною ситуацією розвитку майбутнього фахівця, характером і змістом взаємин педагога зі студентською групою, його професіонально-педагогічним досвідом. Звернення до цих механізмів обумовлено педагогічною доцільністю, яку визначає сам викладач коледжу.

Проте, обираючи способи включення студентів у професійну діяльність, педагог неодмінно враховує реальний рівень розвитку творчих і професійних здібностей, домінуючі прагнення і установки особистості. Звідси з'являється прогнозування і стимулювання можливого творчого розвитку особистості студента, освоєння ним стандартів професійних дій і поведінки.

Спираючись на можливості ігрових методик у розвитку професійно значущих особистісних якостей майбутніх фахівців, запропоновано їм підготувати і провести ділові ігри з розробки проектів комерційної діяльності на промисловому виробництві та в АПК. У формі ділової гри проведено конкурс бізнес-планів малих аграрних підприємств, фірм і компаній. Творчі студентські групи розробляли розгорнуті бізнес-плани майбутніх агрофірм, пропонували програми цільового перспективного розвитку кожного господарства на кілька років уперед.

Для виявлення сформованості професійних якостей студентів, необхідних для успішної комерційної діяльності, проведене опитування студентів, результати якого показані у таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

Порівняльна таблиця сформованості професійних якостей студентів, необхідних для успішної комерційної діяльності, %

Змінні показники	ЕГ	КГ
професіоналізм	80,1	37,3
відповідальність	81,3	39,6
мотивація досягнення	76,8	34,1
адаптивність	69,7	20,3
інтелект	71,9	38,4
емоційна стійкість	65,4	23,6
комунікативність	78,3	35,5

З метою перевірки співвідношення результатів, отриманих за допомогою опитувальника суб'єктивної оцінки розвитку професійних якостей, необхідних для успішної комерційної діяльності, за результатами методики «Потреба у досягненні», результатами опитувальника Кеттелла використано метод рангової

кореляції.

Коефіцієнт рангової кореляції обраховувся між результатами за шкалою «професіоналізм» опитувальника розвитку професійних якостей, за шкалою «відповідальність» опитувальника розвитку професійних якостей і за шкалою «О» опитувальника Кеттелла, результатами за шкалою «мотивація досягнень» опитувальника розвитку професійних якостей і результатами опитувальника «Потреба у досягненні», результатами за шкалою «інтелект» опитувальника розвитку професійних якостей і результатами за шкалою «В» опитувальника Кеттелла (таблиця 3.13).

Таблиця 3.13

Порівняльна таблиця коефіцієнтів рангової кореляції сформованості професійних якостей студентів

Професійні якості	**Результати опитування за методиками «Кеттелла», «Потреба в досягненні»**	**Результат рангової кореляції**
професіоналізм	Результати тестування	0,47
відповідальність	Фактор «О» опитувальника Кеттелла	0,49
мотивація досягнень	Результати опитування за методикою «Потреба в досягненні»	0,44
інтелект	Фактор «В» опитувальника Кеттелла	0,29
емоційна стійкість	Фактор «С» опитувальника Кеттелла	0,53
комунікативність	Фактор «А» опитувальника Кеттелла	0,36

Отримані коефіцієнти кореляції більше критичних значень при ймовірності допустимих помилок у 5 %, що свідчить про наявність досить тісного зв’язку між порівнюваними змінними.

Отже, нами експериментально доведено, що у результаті застосування зазначених форм і методів навчання, використання принципів інтенсивної побудови освітнього процесу, відбувається формування умінь і навичок комерційної діяльності, які проявляються у розвитку професійних якостей комерсанта, необхідних для успішної комерційної діяльності.

Подальше дослідження сформованості особистісно-діяльнісного критерію за обсягом і використанням умінь проведено після оновлення змісту програми виробничої практики. Результати відображені у таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

Результати сформованості особистісно-діяльнісного критерію за основними показниками

Рівні / Групи	Показники					
	Обсяг практичних умінь			Застосування умінь		
	низький	середній	високий	низький	середній	високий
Кількість осіб (ЕГ)	32	81	76	41	83	65
Співвідношення, %	16,9	42,9	40,2	21,7	43,9	34,4
Кількість осіб (КГ)	80	75	7	92	65	5
Співвідношення, %	49,4	46,3	4,3	56,8	40,1	3,1

Аналіз таблиці показав, що студенти ЕГ досягли висого рівня засвоєння практичних умінь (40,2 %) та їх використання на практиці (34,4 %), у КГ – 4,3 % та 3,1 %). Різниця за високим рівнем між студентами ЕГ та КГ склала за засвоєними уміннями 35,9 %, за використанням умінь на практиці – 31,3 %.

Для визначення рівнів сформованості особистісно-діяльнісного критерію застосовано авторську методику, яка включала такі етапи:

– проводився загальний підрахунок кількості помилок за кожним завданням;

– виділялися завдання, при виконанні яких було допущено мало помилок (або взагалі не було помилок); були лише окремі помилки; було багато помилок; які не були виконані більшістю студентами;

– за виділеними групами завдань проводився аналіз причин появи помилок, які носили частково-методичний характер (були пов’язані з недоліками методики пояснення і закріплення конкретного навчального матеріалу); виникали від недоліків методики формування завдань; носили психологічний характер; були випадковими;

– робилися дидактичні і методичні висновки, спрямовані на внесення відповідних змін до формулювання завдань, методики розкриття і закріплення навчального матеріалу або методики організації контрольних теоретичних або практичних робіт.

Дотримання правильної методики проведення та оцінки теоретичних і

практичних робіт дозволяло отримувати об’єктивну інформацію про виконання поставлених завдань і виключити помилки при диференціації студентів за рівнями сформованості професійної компетентності.

Аналіз результатів дослідження за запропонованими методиками та виконаними завданнями (анкети, ситуації, тести тощо) сприяв їх узагальненню, що показано в таблиці 3.15.

Таблиця 3.15

Узагальнені результати виконаних завдань студентами під час формувального експерименту (за особистісно-діяльнісним критерієм)

Бали	ЕГ		КГ	
	Виконано завдань	%	Виконано завдань	%
Бал 5	35	18,5	7	4,3
Бал 4	108	57,1	52	32,1
Бал 3	37	19,6	69	42,6
Бал 2	9	4,8	34	21,0
Всього	189	100	162	100

Узагальнений рівень сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за особистісно-діяльнісним критеріємув ЕГ складає $Н_е^0$ = 3,9 (78,0 %); КГ – $Н_к^0$ = 3,2 (64,0 %) з різницею 14,0 %. Цю різницю перевірено на достовірність за формулою 2.3 (п. 2.3).

Розрахунок критерію К. Пірсона показав, що він складає 84,3, що є більше 9,49. Отже, достатньо підстав для того, щоб відхилити нульову гіпотезу і стверджувати, що рівень сформованості особистісно-діяльнісного критерію студентів експериментальної групи вище рівня контрольної групи, що свідчить про статистичну значимість отриманих результатів експерименту.

Докладніше розглянемо закономірності розподілу рівнів сформованості особистісно-діяльнісного критерію у студентів ЕГ і КГ через наочне відображення на рис. 3.4.

Аналіз рисунку показує несиметричність ліній, що підтверджує суттєву різницю між показниками сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за особистісно-діяльнісним критерієм в ЕГ і КГ.

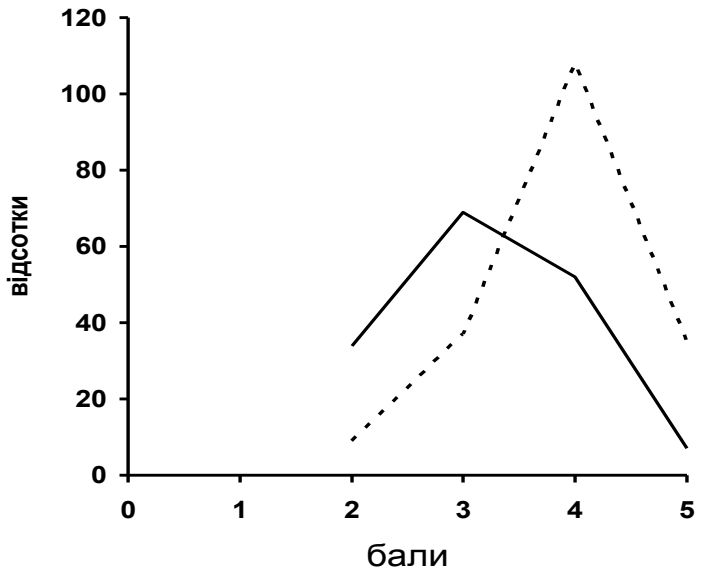

Рис. 3.4. Частота розподілу рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за особистісно-діяльнісним критерієм

------ *експериментальна група*

____ *контрольна група*

Нами узагальнені результати дослідження рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за мотиваційно-ціннісним, когнітивно-компетентнісним та особистіно-діяльнісним критеріями. Результати показані в таблиці 3.16.

Таблиця 3.16

Рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності (формувальний експеримент)

Групи	Критерій					
	МЦ		КК		ОД	
	бали	%	бали	%	бали	%
ЕГ	3,8	76,0	4,1	82,0	3,9	78,0
КГ	3,09	61,8	3,26	65,2	3,2	64,0

Аналіз цифрових даних таблиці показав, що середньоарифметична МЦ$_е$ сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної

діяльності в ЕГ складає 3,8 бала, що становить 76,0 %, $КК_е$ – 4,1 (82,0 %), $ОД_е$ – 3,9 (78,0 %), у КГ: $МЦ_к$ – 3,09 (61,8 %), $КК_к$ – 3,26 (65,2 %), $ОД_к$ – 3,2 (64,0 %).

Результати свідчать, що сформованість професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за усіма критеріями у студентів ЕГ знаходить на високому рівні, КГ – середньому.

Докладніше розглянемо закономірності розподілу рівнів сформованості професійної компетентності студентів ЕГ і КГ на формувальному етапі експерименту через наочне відображення на рис. 3.5.

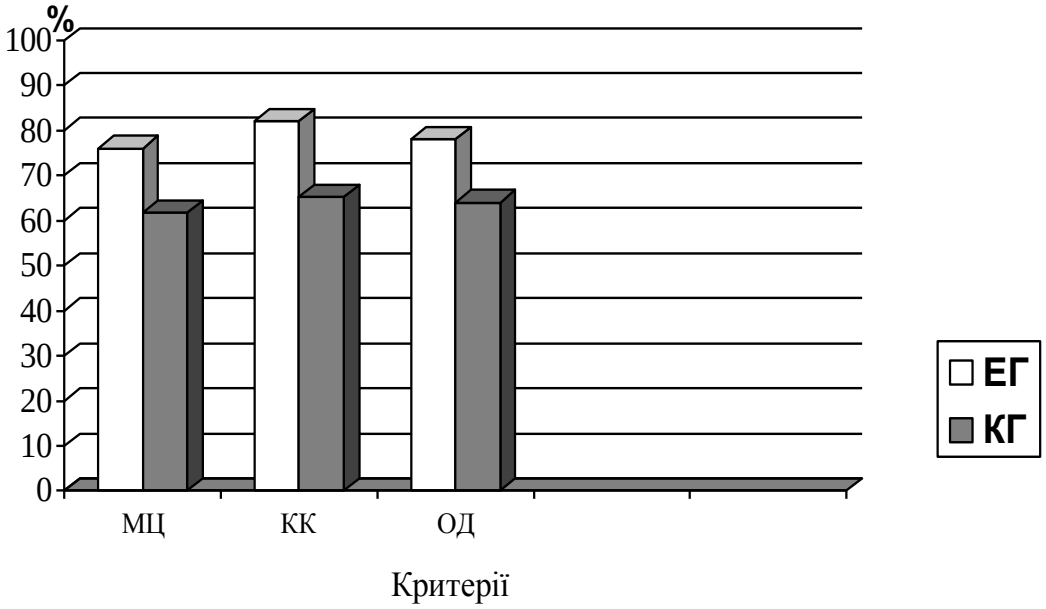

Рис. 3.5. Рівні сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності (формувальний експеримент)

Аналіз наочного відображення рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності підтвердив, що за усіма критеріями у студентів ЕГ він знаходить на високому рівні, КГ – середньому.

Різниця в ЕГ між МЦ та КК критеріями складає 16,0 %, за ОД – 2,0 %, у КГ відповідно 3,4 %, 2,2 %. Отже, між рівнями сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності у КГ та ЕГ існує значна різниця.

Нами узагальнені результати дослідження рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за мотиваційно-ціннісним, когнітивно-компетентнісним та особистіно-діяльнісним критеріями. Результати показані у таблиці 3.17.

Таблиця 3.17

Рівнів сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності (формувальний експеримент)

Рівні	Експериментальна група	Контрольна група	Різниця, %
Високий	82 (43,4 %)	13 (8,0 %)	35,4
Середній	78 (41,3 %)	76 (46,9 %)	–5,6
Низький	29 (15,3 %)	73 (45,1 %)	–29,8

Аналіз таблиці показав, що різниця у високому рівні сформованості професійної компетентності студентів ЕГ і КГ за результатами формувального експерименту склала 35,4 %, середньому – 5,6 %, низькому – 29,8 %.

Як показала інтерпретація результатів дослідження виявлено зміну рівнів сформованості професійної компетентності студентів КГ із низького на середній, у ЕГ із низького на високий.

Динаміку рівнів сформованості професійної компетентності агентів комерційної діяльності у агроекономічних коледжах показано у таблиці 3.18.

Аналіз таблиці доводить, що у результаті формувального експерименту у студентів ЕГ виявились більш високі показники рівнів сформованості професійної компетентності ніж у КГ. Так, у ЕГ високий рівень сформованості професійної компетентності зріс порівняно із констатувальним на 38,6 %; середній – на 3,7 %; низький зменшився – на 42,3 % після проведення формувального експерименту. У КГ високий рівень зріс на 3,1 %; середній – 15,5 %; низький зменшився на 18,5 %.

Таблиця 3.18

Динаміка рівнів сформованості професійної компетентності агентів комерційної діяльності у агроекономічних коледжах (за результатами експериментальної роботи)

Рівні	Констатувальний експеримент	Формувальний експеримент	Приріст	Констатувальний експеримент	Формувальний експеримент	Приріст
	ЕГ			КГ		
Високий	9 (4,8 %)	82 (43,4 %)	38,6	8 (4,9 %)	13 (8,0 %)	3,1
Середній	71 (37,6 %)	78 (41,3 %)	3,7	51 (31,5 %)	76 (46,9 %)	15,5
Низький	109 (57,6 %)	29 (15,3 %)	–42,3	103 (63,6 %)	73 (45,1 %)	–18,5

Результати дослідження свідчать про ефективність розроблених педагогічних умов, дієвість системи критеріїв та показників при оцінці результатів формування професійної компетентності студентів, що може знайти широке застосування у системі середньої професійної освіти, а не тільки при підготовці агентів комерційної діяльності.

Отримані у результаті проведеного експерименту дані підтвердили наше припущення про те, що реалізація запропонованих педагогічних умов сприяє підвищенню рівня сформованості професійної компетентності студентів, а отже, основна мета дослідження досягнута.

Висновки до третього розділу

Розроблено модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах, яка охоплює такі блоки та їх складники: методологічно-цільовий (мета (вдосконалення процесу формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах), завдання (озброєння знаннями з основ

комерційної діяльності; формування уявлень про діяльність сучасного комерсанта, умінь і навичок використовувати знання в комерції тощо), підходи (особистісно-орієнтований, компетентнісний, системний, діяльнісний), принципи (загальні та специфічні), змістово-технологічний (етапи (орієнтувальний, стимулюючий і практико-творчий), зміст (оновлення змісту дисциплін «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність», «Комерційне товарознавство», «Ринкові дослідження», «Комунікаційна діяльність» та спецсемінар «Професійна діяльність комерсанта»), форми (ток-шоу, круглі столи, підготовка есе, індивідуальна та самостійна робота, творчі роботи студентів, Дні і тижні фахівця, професійні декади відділень, зустрічі з практичними працівниками і роботодавцями; професійні клуби, «Ярмарки знань», психологічні тренінги, перегляд відеофільмів, екскурсії), методи (лекція з проблемними питаннями, лекція дискусія, дискусія, работа в малих групах, діалог, демонстрація, кейс-стаді, моделювання, створення електронного індивідуального портфоліо, проектні завдання, метод мозкового штурму, заняття в ігровій формі, ситуаційне навчання, проблемний метод), результативно-оцінний (методичний інструментарій, критерії (мотиваційно-ціннісний, когнітивно-компетентнісний, особистісно-діяльнісний), їх показники, рівні (високий, середній, низький), результат – підвищення рівня сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

У дослідженні обґрунтовані такі педагогічні умови: системна і постійна мотивація грунтовного оволодіння майбутніми фахівцями ціннісним ставленням до комерційної діяльності, оновлення змісту фахових дисциплін квазіпрофесійними завданнями для набуття системи професійних знань та компетентностей, включення студентів у комерційну діяльність для формування професійних умінь через упровадження інноваційних форм і активних методів.

У процесі реалізації першої умови для формування мотиваційно-ціннісного критерію формування професійної компетентності агентів комерційної діяльності упроваджено: спецсемінар «Професійна діяльність комерсанта», інноваційні форми (лекційно-практична, індивідуальна та самостійна робота,

індивідуальне портфоліо, індивідуальні програми, творчі роботи студентів з особистісного і професійного самовдосконалення), активні методи (проектні завдання «Поняття імідж і індивідуальний стиль – різні, але чи існують одне без іншого?»; «Роль одягу як складової формування образу комерсанта», «Етапи створення гармонійного іміджу комерсанта», груповий проект «Безкорисна ініціатива комерсанта», метод мозкового штурму, заняття в ігровій формі, ситуаційне навчання).

У процесі реалізації другої умови: оновлено дисципліни відповідними темами («Комерційна діяльність» та «Підприємницька діяльність» – загальна тема «Становлення і розвиток підприємництва в Україні»; «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність» та «Комерційне товарознавство» – «Суб'єкти комерційної діяльності та її види», «Цілепокладання», «Управлінські рішення»; «Психологія» (вибіркова дисципліна) та «Ринкові дослідження» – «Психологія продажів», «Увага», «Мотивація»; «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність» та «Комунікаційна діяльність» – «Культура підприємця», «Ділове спілкування», «Міжособистісне спілкування» та ін.). Застосовано: інноваційні форми (лекції-бесіди, лекції-конференції, ток-шоу, круглі столи, підготовка есе); активні методи (діалог, ситуації пошуку нових життєвих смислів, стратегій поведінки, ситуації створення програми саморозвитку і проби самовдосконалення, накопичення первинного досвіду, вирішення конфліктних ситуацій, оцінок, подій, індивідуально-творчі завдання, ділові ігри «Твоя ідеальна роль в команді», «Катастрофа», «Відкрий свою справу», «Цілепокладання», професійна ситуація «Домашній лікар», проблемний метод «Толерантна особистість в спілкуванні і професії», проект «Як вплинуть мої особистісні якості на становлення мене як професіонала?», вправи «Машина часу», «Тайм-менеджмент», «Мої головні стресори». «Складання реклами»).

У процесі реалізації третьої умови акцентовано увагу на позааудиторній роботі, до основних форм якої відносимо: Дні і тижні фахівця, професійні декади відділень, зустрічі з практичними працівниками і роботодавцями; професійні клуби, «Ярмарки знань», психологічні тренінги, перегляд відеофільму; використано активні методи (особистісно-розвиваючі ситуаці,

створення електронного портфеля, ділові ігри «Економічні дебати», «Тридцять три нещастя в побудові професійної кар'єри»проекти «Консультант в торговому залі», «Аналіз ринку вакансій по місту Гайсин», «Побудова професійної кар'єри», виробничі завдання і ситуації).

Для перевірки педагогічних умов формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності проведено формувальний експеримент, результати якого свідчать, що сформованість професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за усіма критеріями у студентів ЕГ знаходить на високому рівні, КГ – середньому, виявлено зміну рівнів сформованості професійної компетентності студентів КГ із низького на середній, у ЕГ із низького на високий.

Отримані в результаті проведеного експерименту дані підтвердили наше припущення про те, що реалізація запропонованих педагогічних умов сприяє підвищенню рівня сформованості професійної компетентності студентів.

Результати третього розділу дослідження висвітлено в публікаціях автора [255; 257; 262; 263].

ВИСНОВКИ

У дисертації викладено результати теоретичного узагальнення і розв'язання завдання формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах, що дозволило обґрунтувати модель забезпечення цього процесу, визначити та експериментально перевірити педагогічні умови в системі професійної підготовки студентів агроекономічних коледжівх. Результати наукового пошуку послугували підставою для низки аргументованих висновків.

1. Проведений аналіз наукових здобутків із проблеми формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах у психолого-педагогічній літературі та освітній практиці показав, що значну частину праць присвячено окремим питанням і напрямам організації цього процесу, зокрема: орієнтації освітнього процесу на освоєння студентами узагальнених знань, умінь і способів діяльності на основі компетентністного підходу, проблемі формування професійної компетентності майбутніх фахівців економічних спеціальностей, професійній підготовці майбутніх фахівців аграрного профілю, зокрема в аграрних та агроекономічних коледжах, формування у них професійної компетентності, концептуальним підходам до виявлення природи такого феномена, як підприємництво, комерційна діяльність й підготовка майбутніх фахівців до цих видів діяльності. Особливу увагу приділено вимогам до майбутнього агента комерційної діяльності в аспекті професійної діяльності. Проте, незважаючи на значний інтерес до вищезазначених проблем, проблема формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах недостатньо розроблена у теорії і практиці сучасної професійної освіти.

Аналіз термінологічного апарату дослідження, а саме: «компетентність», «професійна компетентність», «підприємець», «підприємницька діяльність», «комерційна діяльність», «агент комерційної діяльності» дозволив уточнити сутність ключових понять: «професійна компетентність майбутніх агентів

комерційної діяльності», «формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах».

Професійну компетентність майбутніх агентів комерційної діяльності» позначаємо як інтегральну сукупність ділових і особистісних якостей фахівців, що володіють знаннями, вміннями, досвідом, достатніми для продуктивного виконання професійних функцій відповідно до прийнятих у суспільстві нормативів комерційної діяльності; конкурентоспроможних, що мають сформоване мотиваційно-ціннісне ставлення до обраної професії, особистісний адаптований до соціуму тип професійної поведінки, готовність до професійної співпраці, вміють грамотно створювати свій позитивний професійний імідж і здатних до самовдосконалення.

Поняття «формуванням професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах» визначаємо як послідовний та неперервний процес, який спрямований на інтеграцію різних структур особистості, що утворюють складні констеляції, синергетичний ефект яких забезпечує мобілізацію ресурсів особистості і актуалізацію її зовнішньої і внутрішньої активності, що дозволяють усвідомити свої можливості, потреби, інтереси, здібності і особистісно-культурні смисли комерційної діяльності.

2. Уточнено критерії сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах та їх показники: мотиваційно-ціннісний (наявність відповідних мотивів, потреб, розуміння значущості комерційної діяльності для самого себе і суспільства; професійні очікування від комерційної діяльності; позиція по відношенню до самого себе (визнання себе комерсантаом), прагнення до саморозвитку та самовдосконалення як майбутнього професіонала тощо; систему цінностей, ціннісних орієнтирів (відповідальність перед споживачами і партнерами, почуття обов’язку, патріотизм) на основі яких формується здатність до комерційної діяльності); когнітивно-компетентнісний (професійні знання (повнота, глибина, міцність, систематизованість); самостійне вирішення професійних завдань і творче використання досвіду інших; обізнаність про свої можливості у

професійній і особистісній сферах, сформованість складників професійної компетентності (спеціальної, навчально-пізнавальної, інформатичної, технологічної, комунікативні, особистісної); особистісно-діяльнісний (сформованість загально-професійних (визначати стратегічні цілі діяльності та організовувати їх реалізацію, аналізувати її ефективність тощо), спеціальних (використовувати знання механізмів пізнавальних процесів у комерційній діяльності (наприклад, для підвищення ефективності реклами); застосовувати навички ділового спілкування; знаходити оптимальні стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях; виділяти у діяльності комерсанта основні управлінські функції (планування, організацію, мотивацію і контроль) умінь та особистісні якості (працьовитість, організованість, наполегливість, рішучість, сміливість, комунікабельність, відповідальність, цілеспрямованість, енергійність, наполегливість, старанність, здатність і готовність до ризику тощо).

На основі визначених критеріїв та показників схарактеризовано рівні сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах: високий, середній та низький.

3. Здійснено діагностику сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах, яка включала проведення пілотажного дослідження та констатувального експерименту. Аналіз стану сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах засвідчив недостатній рівень психологічної та соціальної зрілості студентів, а також базової загальнокультурної підготовки; обмеженість професійних і життєвих домагань, що виражається в їх неготовності до добровільного виконання зобов’язань, як особистих, так і заснованих на вимогах колективу; слабкою особистою відповідальністю за результати своєї діяльності і поведінки тощо. Отримані дані свідчать про те, що студенти агроекономічного коледжу відчувають необхідність у практико-орієнтованих знаннях основ комерційної діяльності, що дозволять їм адаптуватися до майбутньої професії і мати чітке уявлення про свої обов’язки в обраній сфері діяльності.

Для розроблення моделі та обґрунтування педагогічних умов формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах проведено констатувальний експеримент, результати якого засвідчили переважання низького рівня сформованості професійної компетентності та відсутності різниці між рівнями сформованості критеріїв професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності. Причинами цього є: неготовність студентів до набуття системи соціокультурних цінностей, зокрема до цінностей майбутньої спеціальності, недостатня практико-орієнтованість професійних знань, умінь, навичок, якостей агента комерційної діяльності, негативний вплив соціального середовища, яке закликає до швидкого вирішення всіх ситуацій, що вимагають витримки, терпимості, довготерпіння.

4. Розроблено та апробовано модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічному коледжі, яка охоплює такі блоки та їх складники: методологічно-цільовий (мета, завдання, підходи, принципи), змістово-технологічний (етапи, зміст, форми, методи), результативно-оцінний (методичний інструментарій, критерії, показники, рівні, результат). Основною ознакою моделі є діалектична цілісність та взаємозв’язок усіх її блоків та компонентів.

Визначено й зреалізовано педагогічні умови формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах: системна і постійна мотивація грунтовного оволодіння майбутніми фахівцями ціннісним ставленням до комерційної діяльності, оновлення змісту фахових дисциплін квазіпрофесійними завданнями для набуття системи професійних знань та компетентностей, включення студентів у комерційну діяльність для формування професійних умінь через упровадження інноваційних форм і активних методів.

Реалізація першої педагогічної умови здійснювалася через: упровадження спецсемінару «Професійна діяльність комерсанта», інноваційних форм (лекційно-практична, індивідуальна та самостійна робота, індивідуальне портфоліо, індивідуальні програми, творчі роботи студентів з особистісного і професійного

самовдосконалення), активних методів (проектні завдання «Поняття імідж і індивідуальний стиль – різні, але чи існують одне без іншого?»; «Роль одягу як складової формування образу комерсанта», «Етапи створення гармонійного іміджу комерсанта», груповий проект «Безкорисна ініціатива комерсанта», метод мозкового штурму, заняття в ігровій формі, ситуаційне навчання).

Друга педагогічна умова реалізовувалася на основі: оновлення дисциплін відповідними темами («Комерційна діяльність» та «Підприємницька діяльність» – загальна тема «Становлення і розвиток підприємництва в Україні»; «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність» та «Комерційне товарознавство» – «Суб'єкти комерційної діяльності та її види», «Цілепокладання», «Управлінські рішення»; «Психологія» (вибіркова дисципліна) та «Ринкові дослідження» – «Психологія продажів», «Увага», «Мотивація»; «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність» та «Комунікаційна діяльність» – «Культура підприємця», «Ділове спілкування», «Міжособистісне спілкування» та ін.). Застосовано: інноваційні форми (лекції-бесіди, лекції-конференції, ток-шоу, круглі столи, підготовка есе); активні методи (діалог, ситуації пошуку нових життєвих смислів, стратегій поведінки, ситуації створення програми саморозвитку і проби самовдосконалення, накопичення первинного досвіду, вирішення конфліктних ситуацій, оцінок, подій, індивідуально-творчі завдання, ділові ігри «Твоя ідеальна роль в команді», «Катастрофа», «Відкрий свою справу», «Цілепокладання», професійна ситуація «Домашній лікар», проблемний метод «Толерантна особистість в спілкуванні і професії», проект «Як вплинуть мої особистісні якості на становлення мене як професіонала?», вправи «Машина часу», «Тайм-менеджмент», «Мої головні стресори», «Складання реклами»).

Для реалізації третьої педагогічної умови використано інноваційні форми позааудиторної роботи: Дні і тижні фахівця, професійні декади відділень, зустрічі з практичними працівниками і роботодавцями; професійні клуби, «Ярмарки знань», психологічні тренінги, перегляд відеофільму; активні методи (особистісно-розвивльні ситуації, створення електронного портфеля, ділові ігри «Економічні дебати», «Тридцять три нещастя у побудові професійної кар'єри»,

проекти «Консультант у торговому залі», «Аналіз ринку вакансій по місту Гайсин», «Побудова професійної кар’єри», виробничі завдання і ситуації).

Ефективність педагогічних умов доведено результатами формувального експерименту: сформованість професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності за усіма критеріями у студентів ЕГ знаходить на високому рівні, КГ – середньому, виявлено зміну рівнів сформованості професійної компетентності студентів КГ із низького на середній, у ЕГ із низького на високий. Результати дослідження свідчать про динамічні позитивні зміни показників сформованість професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності експериментальних груп під впливом запропонованих нововведень.

Перспективу подальших досліджень убачаємо у таких напрямах: компетентність викладача вищої школи у сфері підготовки майбутніх агентів комерційної діяльності; освітнє середовище як умова підготовки майбутніх агентів комерційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова Г. С. Возрастная психология: учеб. пособ. Москва: Академический Проект, 2000. 624 с.
2. Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. Москва: Наука, 1991. 106 с.
3. Ажимова О. А. Воспитание готовности студента средней профессиональной школы к коммерческо-предпринимательской деятельности: дис. … канд. пед. наук. Казань, 1999. 213 с.
4. Амеліна С. М. Теоретико-методичні основи формування культури професійного спілкування студентів вищих аграрних закладів: дис. … д-ра пед. наук. Запоріжжя, 2007. 422 с.
5. Андреев В. И. Педагогика: учебный курс для творческого саморазвития. Казань: Центр инновационных технологий, 2000. 608 с.
6. Андрухив Л. В. Формирование у будущих экономистов умения работать с информацией: автореф. дис. … канд. пед. наук. Астрахань, 2008. 22 с.
7. Аникин Б. А., Тяпухин А. П. Коммерческая логистика: учебник. Москва: Проспект, 2006. 432 с.
8. Атанов Г. Обґрунтування та сутність діяльнісного підходу до навчання. *Педагогіка і психологія професійної освіти*. 2002. № 3. С. 85–94.
9. Ахмадалиев А. У. Формирование профессиональной компетентности будущих младших специалистов. *Молодой ученый*. 2012. № 9. Сентябрь. С. 266–269.
10. Баглай О. І. Формування готовності майбутніх фахівців міжнародного туризму до міжкультурного спілкування у професійній підготовці: дис. … канд. пед. наук. Київ, 2013. 306 с.
11. Бажин А. С. Карьера и профессиональные компетенции специалистов / *Высшее образование сегодня*. 2007. № 9. С. 37–39.
12. Баловсяк Н. В. Формування інформаційної компетентності майбутнього економіста в процесі професійної підготовки: автореф. дис. ... канд. пед.

наук. Київ, 2006. 27 с.

13. Банайтис Н. Г. Формирование профессионально важных качеств специалистов экономического профиля в системе среднего профессионального образования: дис. … канд. пед. наук. Москва, 2009. 187 с.
14. Бас С. В. Формування предметної компетентності у процесі навчання вищої математики студентів економічних спеціальностей: дис. … канд. пед. наук. Кривий Ріг, 2015. 301 с.
15. Бех І. Д. Особистісно зорієнтоване виховання: наук.-метод. посіб. Київ: ІЗМН, 1988. 204 с.
16. Бібік Н. М. Компетентнісний підхід: рефлексивний аналіз застосування. *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. 47–52.
17. Біла книга національної освіти України / за ред. В. Г. Кременя. Київ: АПН України. 2009. 183 с.
18. 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.
19. 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.
20. Болюбаш Н. М. Теоретичні засади формування професійної компетентності майбутніх економістів. *Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Серія: Педагогіка.* 2009. Т. 112, Вип. 99. С. 88–95.
21. Болюбаш Н. М. Формування і розвиток професійних компетенцій майбутніх економістів при вивченні дисциплін комп’ютерного циклу.

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

22. Болюбаш Н. М. Формування професійної компетентності майбутніх економістів засобами мережевих технологій: автореф. дис. … канд. пед. наук. Ялта, 2011. 20 с.
23. Большой толковый словарь русского языка / сост. и глав. ред. О. А. Кузнецов. Санкт-Петербург: Норинт,1998. 1536 с.
24. Бондаревская Е. В., Кульневич С. В. Педагогика: личность в гуманистических теориях и системах воспитания: учеб. пособ. Ростов-на-Дону: Творческий центр «Учитель», 1999. 560 с.
25. Бондарчук Е. И., Бондарчук Л. И. Основы психологии и педагогики: Курс лекций. Киев: МАУП, 1999. 168 с.
26. Бордовская Н. В., Реан А. А. Педагогика: учеб. пособ. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 304 с.
27. Борман Г., Вороніна Л., Федерман М. Менеджмент. Гамбург: [б. в.], 1995. 765 с.
28. Борова Т. А., Бутковська Н. О. Іноземна мова професійного спрямування. Кроки до підприємницької діяльності (Steps into Business): підручник. Харків: ІНЖЕК, 2010. 336 с.
29. Борытко Н. М. Диагностическая деятельность педагога: учеб. пособ. / под ред. В. А. Сластенина, И. А. Колесниковой. Москва: Академия, 2006. 288 с.
30. Боярчук Н. Модель формування професійної компетентності майбутніх економістів. *Педагогічні науки*. 2013. № 1. С. 85–95.
31. Бусыгина А. Л. Профессор – профессия: теория проектирования содержания образования преподавателя вуза. 2-е изд., испр. и доп. Самара: Изд-во СамСПУ, 2003. 198 с.
32. Васильев Г. А., Осипова Л. В. Коммерческая деятельность промышленной фирмы. Москва: Экономическое образование, 2002. 268 с.
33. Вачевський М. В., Мадзігон В. М., Примаченко Н. М. Основи економіки: навч. посіб. Київ: Педагогічна думка, 2007. 612 с.

34. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. Избранные произведения / пер. с нем. под ред. Ю. Н. Давыдова. Москва: Прогресс, 1990, 150 с.
35. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2001. 1440 с.
36. 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.
37. Веселовская Н. С. Компетентностный поход в образовании – основа подготовки высококвалифицированного специалиста. Москва: Педагогическое Общество России, 2002. 352 с.
38. Вітер С. Вимоги до майбутніх фахівців економічного профілю та якості їх професійної підготовки в умовах сьогодення. *Молодь і ринок*. 2012. № 4. С. 149–153.
39. Вітер С. Вимоги до майбутніх фахівців економічного профілю у контексті підготовки для аграрної сфери. *Молодь і ринок*. 2012. № 6. С. 140–145.
40. Вітер С. Зміст і структура економічної компетентності молодших спеціалістів у контексті фахової підготовки. *Молодь і ринок*. 2012. № 11. С. 130–134.
41. 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.
42. Вознюк О. В. Розвиток вітчизняної педагогічної думки: синергетичний підхід: монографія / за ред. П. Ю. Сауха. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. 184 с.
43. Воловик О. М. Теорія імовірностей і математична статистика в педагогіці. Київ: Радянська школа, 1969. 202 с.
44. Воробойов Б. З., Локтєв Є. М., Плетень Ю. І. Основи комерційної діяльності: навч. посіб. Київ: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. 388 с.

45. Гаврутенко Л. А. Формування готовності до професійної діяльності майбутнього економіста. *Інформаційні технології і засоби навчання*. 2013. Т. 38, № 6. С. 53–62.
46. Гаврутенко Л. А. Формування професійних вмінь майбутніх молодших спеціалістів економічного профілю у процесі вивчення фахових дисциплін: дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2017. 248 с.
47. Газизуллин Ф. Р. Потенциал предпринимательской активности производственного коллектива в условиях становления рыночных отношений: автореф. дис. ... д-ра социолог. наук. Уфа, 1993. 37 с.
48. Галузевий стандарт вищої освіти України. Київ: МОН України, 2004. 112 с.
49. Галущак І. Шляхи формування правової компетентності майбутніх економістів в умовах гірського регіону. *Гірська школа Українських Карпат*. 2016. № 15. С. 102–105.
50. 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.
51. Гершунский Б. С. Философия образования для XXI века (В поисках практико-ориентированных образовательных концепций). Москва: Совершенство, 1998. 608 с.
52. 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.
53. Головань М. Формування професійної компетентності майбутніх фахівців фінансового профілю в умовах європейської кредитно-трансферної системи. *Нова педагогічна думка*. 2012. № 1. С. 139–143.
54. Головань М. С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду. *Вища освіта України*. 2008. № 3. С. 23–30.
55. Гончаренко С. У. Український педагогічний енциклопедичний словник. 2-ге вид., доп. і виправ. Рівне: Волинські обереги, 2011. 552 с.
56. 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.

57. Горностаева И. Н. Формирование профессионально важных качеств личности будущих менеджеров: дис. ... канд. пед. наук. Брянск, 2002. 247 с.
58. Горобець С. М. Теоретичні засади проблеми формування професійної компетентності майбутнього фахівця-економіста. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка.* 2007. Вип. 31. С. 106–109.
59. 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.
60. Горовая В. И., Харченко Л. Н. Традиции и инновации в организации вузовской системы образования. Ставрополь: Ставропольсервисшкола, 2002. 276 с.
61. Гребнев Л. О новых стандартах в области преподавания экономики. *Вопросы экономики*. 2010. № 7. С. 121–140.
62. Гребнева В. В. Становление, сущность, основные принципы системного и синергетического подходов в образовании. *Субъект образования как самоорганизующаяся система*: сб. науч. тр. Белгород: Политерра, 2005. С. 122–138.
63. Гренадерова С. В. Формирование компетентности профессионального самосовершенствования студентов колледжа (на материале проектной деятельности): дис. ... канд. пед. наук. Волгоград, 2010. 180 с.
64. Грішнова О. А. Людський капітал: Формування в системі освіти і професійної підготовки. Київ: Знання, 2001. 254 с.
65. Гузеева Г. Н. Особенности профессиональной компетентности будущих менеджеров. *Вестник Адыгейского государственного университета*. 2010. № 4. С. 1–6.
66. Гуняков Ю. В. Экономические отношения коммерческой деятельности: сущность, структура, механизмы функционирования: дис. … д-ра эконом.

наук. Новосибирск, 2005. 377 с.

67. Гуревич Р. С. Теорія і практика навчання у професійно-технічних навчальних закладах: монографія. Вінниця: ДОВ «Вінниця», 2008. 410 с.
68. Дарбасова Л. А. Педагогические условия развития познавательной самостоятельности студентов аграрного вуза: дис. … канд. пед. наук. Якутск, 2010. 167 с.
69. Дашков Л. П. Развитие предпринимательской деятельности как важный фактор эффективного функционирования рыночной экономики. *Исследования академии коммерческих наук*: сб. науч. тр. / под. ред. Л. П. Дашкова. Москва: ИВЦ «Маркетинг», 2000. С. 3–10.
70. Дем'яненко С. До питання сучасної економічної термінології. *Економіка України*. 2011. № 11. С. 90–95.
71. Демура І. В. Професійна компетентність студентів вищих навчальних закладів економічного профілю як педагогічна проблема. *Науково-методичний журнал*. 2007. № 3. С. 80–88.
72. Демура І. В. Формування професійної компетентності студентів економічних спеціальностей у процесі фахової підготовки: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2010. 20 с.
73. Денисова А. Л. Дидактические особенности непрерывной подготовки специалистов: монография. Ташкент: Изд-во Ибн-Сины, 1993. 196 с.
74. Деркач А. А., Зазыкин В. Г., Маркова А. К. Психология развития профессионала. Москва: РАГС, 2004. 245 с.
75. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения: иллюстрированый самоучитель психологического мастерства. Москва: Смысл, 1996. 192 с.
76. Дибкова Л. М. Індивідуальний підхід у формуванні професійної компетентності майбутніх економістів: автореф. дис. … канд. пед. наук. Київ, 2006. 20 с.
77. Доброскок І. І., Портян М. О., Різник В. В. та ін. Професійна освіта: теоретичні та прикладні аспекти формування компетентності майбутніх фахівців: монографія: в 2 ч. Переяслав-Хмельницький: ФОП Домбровська Я. М.,

2016. Ч. 1. 444 с.

78. Дудар Т. Г., Мельниченко В. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
79. Економіка торгівлі. Тести для визначення рівня знань студентів кооперативних технікумів і коледжів. Спеціальність: 5.03051001 Товарознавство та комерційна діяльність / уклад. Л. В. Станкевичус. Київ: НМЦ «Укоопосвіта», 2012. 40 с.
80. Економічна енциклопедія: у 3 т. Київ: Академія, 2000. Т. 1 / редкол: С. В. Мочерний та ін. 864 с.
81. Енциклопедія освіти / редкол.: В. Г. Кремень (гол. ред.) та ін. Київ: Юрінком Інтер, 2008. 1040 с.
82. Житник Н. В. Організаційно-педагогічні умови підготовки бакалаврів економіки у коледжі ІІ рівня акредитації: автореф. дис. … канд. пед. наук. Кривий Ріг, 2002. 23 с.
83. Життєва компетентність особистості: від теорії до практики: наук.-метод. посіб. / за ред. І. Г. Єрмакова. Запоріжжя: Центріон, 2005. 649 с.
84. Жукович-Дородних Н. М. Педагогічні умови формування професійних умінь студентів економічних спеціальностей ВНЗ І–ІІ рівня акредитації. *Вісник НТУУ «КПІ». Серія: Філософія. Психологія. Педагогіка.* 2009. Вип. 3. С. 80–85.
85. Загіка О. О. Дидактичні засади формування змісту професійної підготовки майбутніх кваліфікованих робітників комерційного профілю в сучасних умовах. *Проблеми підготовки фахівців-аграріїв у навчальних закладах вищої та професійної освіти*: матеріали Всеукр. наук.-метод. конф. (Кам’янець-Подільський, 23–24 лют. 2011 р.). Кам’янець-Подільський: ПП Зволейко Д. Г., 2011. С. 171–175.
86. Загіка О. О. Оновлення змісту професійної підготовки кваліфікованих робітників в сучасних умовах. *Професійно-технічна освіта*. 2012. № 4. С. 25–29.
87. Загіка О. О. Формування професійної компетентності майбутніх агентів з

постачання в професійно-технічних навчальних закладах: дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2015. 270 с.

88. Загородня А. А. Зміст професійної підготовки фахівців економічної галузі в Україні. *Innovative Solutions in Modern Science*. 2016. № 7. С. 153–162.
89. Зазыкин В. Г., Чернышев А. П. Менеджер: психологические секреты профессии. Москва: ЦИТП, 1992. 168 с.
90. Заславская Т. И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус. *Социологические исследования*. 1995. № 3. С. 3–4.
91. Зеер Э. Ф. Психология профессий: учеб. пособ. Москва: Академический проспект; Екатеринбург: Деловая книга, 2003. 336 с.
92. Зеер Э. Ф., Павлова А. М., Сыманюк Э. Э. Модернизация профессионального образования: Компетентностный подход: учеб. пособ. Москва: Изд-во Москов. псих.-соц. ин-та, 2005. 216 с.
93. Зимняя И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа комптентностного подхода в образовании. Москва: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. 42 с.
94. Зимняя И. А. Компетентностный подход. Каково его место в системе современных подходов к проблемам образования? (теоретико-методологический аспект). *Высшее образование сегодня.* 2006. № 4. С. 20–27.
95. Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека. Москва: Наука, 1994. 443 с.
96. Зуєва А. Б. Педагогічні умови формування професійного мислення майбутніх техніків-механіків у вищих аграрних навчальних закладах I–II рівнів акредитації: автореф. дис. … канд. пед. наук. Київ, 2018. 23 с.
97. Зязюн І. А. Педагогічне наукове дослідження у контексті цілісного підходу. *Порівняльна професійна педагогіка.* 2011. Вип. 1. С. 19–30.
98. Иванова Н. В. Формирование профессиональной компетентности студентов экономический специальностей учреждений среднего профессионального образования: дис. ... канд. пед. наук. Москва, 2005. 256 с.
99. Іванченко Є. А. Теоретико-методичні засади системи інтегративної

професійної підготовки майбутніх економістів: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. Вінниця, 2011. 40 с.

100. Іванюта С. М. Професійно-кваліфікаційна модель менеджера сільськогосподарського формування. *Науковий вісник Національного аграрного університету*. 2001. № 44. С. 30–33.
101. Кабусь Н. Д. Методологічні засади підготовки майбутніх соціальних педагогів до сталого розвитку соціальних груп. *Дмитренко Т. О., Яресько К. В., Нагаєв В. М. та ін. Основи сучасної педагогіки*: монографія. Херсон: ПП «Вишемірський В. С.», 2016. С. 353–428.
102. Каганов В., Мухин А., Толоконников А. Технология подготовки предпринимателей. *Вестник высшей школы*. 1999. № 2. С. 42–45.
103. Кадемія М. Ю. Інформаційно-комунікаційні технології навчання: термінологічний словник. Львів: СПОЛОМ, 2009. 260 с.
104. Кадемія М. Ю. Формування професійної компетенції майбутнього фахівця. *Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти*. 2012. Вип. 32–33. С. 32–39.
105. Каденюк О. С. Аграрна Історія України (з найдавніших часів до сьогодення): підручник. Кам'янець-Подільський: [б. в.], 2018. 310 с.
106. Карнышев А. Д., Бурменко Т. Д., Иванова Е. А. Экономическая психология собственности. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2006. 346 с.
107. 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.
108. Келли Дж. Ф. Закупки с выгодой / пер. с англ. под ред. А. Н. Романова, О. Я. Кантор. Москва: Аудит, 1992. 432 с.
109. Кива А. А., Косырев В. П., Кузнецов А. Н. Дидактическое проектирование на основе компетентностного подхода. Москва, 2005. 142 с.
110. Кидалинская А. К. Педагогические условия подготовки учащихся профессионального училища к трудовой жизни: (на материале профессионального училища сельскохозяйственного профиля): дис. ... канд.

пед. наук. Краснодар, 2001. 215 с.

111. Кирцнер И. М. Конкуренция и предпринимательство / пер. с англ. под ред. А. Н. Романова. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.
112. Кірсанов В. В. Технологія проектування поліфункціональних соціально-культурних програм. *Вісник КНУКіМ. Серія: Педагогіка*. 2002. № 6. С. 23–28.
113. Ковальчук Г. О. Активізація навчання в економічній освіті: навч. посіб. 2-ге вид., доп. Київ: КНЕУ, 2003. 298 с.
114. Когутенко С. П. Підготовка фахівців сільськогосподарського профілю до підприємницькоі діяльності у професійно-технічних закладах освіти. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми*. 2002. Вип. 2.1. С. 432–435.
115. Кожушко С. Професійна діяльність фахівців у галузі комерції та особливості їх взаємодії (педагогічний аспект). *Молодь і ринок.* 2015. № 3. С. 32–37.
116. Кожушко С. П. Підготовка майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії. *Педагогічний процес: теорія і практика*. 2014. Вип. 1. С. 50–56.
117. Козлова А. В., Михно О. С., Чмыхова Е. В. Классификация компетенций и возможности их измерения в вузе с информационно-телекоммуникационными образовательными технологиями. *Труды СГА.* 2008. № 9. С. 68–89.
118. 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.
119. Коляда М. Г. Діяльнісний підхід у формуванні інформаційної культури майбутніх економістів. *Педагогіка і психологія професійної освіти*. 2003. № 1. С. 46–58.
120. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: Бібліотека з освітньої політики / за ред. О. В. Овчарук. Київ:

К.І.С., 2004. 112 с.

121. Компетентностный подход в педагогическом образовании: монография / под ред. В. А. Козырева, Н. Ф. Радионовой. Санкт-Петербург: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2004. 392 с.
122. Компетенции в образовании: опыт проектирования: сб. науч. тр. / под ред. А. В. Хуторского. Москва: ИНЭК, 2007. 327 с.
123. Комплекс нормативних документів для розроблення складових системи стандартів вищої освіти. Додаток 1 до наказу Міністерства освіти України від 31.07.1998 р. № 285 зі змінами та доповненнями. *Вища освіта: Інформаційний вісник.* 2003. № 10. С. 5–82.
124. Коробченко А. А. Проблеми особистісно орієнтованого навчання у вищих навчальних закладах. *Збірник наукових праць Бердянського державного педагогічного університету. Серія: Педагогічні науки*. 2005. № 4. С. 5–13.
125. Коростелін М. О. До питання про зміст формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження професійних конфліктів. *Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Серія: Психолого-педагогічні науки.* 2014. № 4. С. 161–165.
126. Коростелін М. О. Технологія формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності. *Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Серія: Педагогічні науки.* 2014. Вип. 3. С. 134–143.
127. Коростелін М. О. Формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності: дис. ... канд. пед. наук. Слов’янськ, 2015. 357 с.
128. Костишина Г. І., Чайка В. М. Формування навчально-пізнавальної діяльності студентів вищих навчальних закладів: теорія і практика: монографія. Тернопіль: ТНПУ, 2010. 349 с.
129. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. под ред. Р. Капелюшникова. Москва: Дело ЛТД при участии изд-ва «Catallaxy», 1998. 192 с.
130. Кошук О. Методологічні засади дослідження проблеми формування

професійної компетентності майбутніх інженерів з механізації сільськогосподарського виробництва. *Наукові записки. Серія: Педагогіка.* 2017. № 3. С. 98–105.

131. Кошук О. Б. Проектування процесу формування професійної компетентності майбутніх інженерів з механізації сільського господарства. *Фізико-математична освіта*. 2017. Вип. 3. С. 78–82.
132. Крамаренко Т. В. Педагогічні умови формування культури професійного діалогу майбутніми фахівцями з товарознавства та комерційної діяльності засобами інформаційно-комунікаційних технологій. *Проблеми сучасної педагогічної освіти. Педагогіка і психологія*. 2012. Вип. 37. С. 10–15.
133. Крамаренко Т. В. Реалізація моделі формування в майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності культури професійного діалогу засобами інформаційно-комунікаційних технологій. *Вісник університету імені Альфреда Нобеля. Серія: Педагогіка і психологія. Педагогічні науки.* 2018. № 1. С. 136–142.
134. Красікова Т. І. Організація навчального процесу у коледжі економічного профілю: автореф. дис. … канд. пед. наук. Київ, 2002. 22 с.
135. Кремень В. Педагогічна синергетика: понятійно-категоріальний синтез. *Теорія і практика управління соціальними системами.* 2013. № 3. С. 3–19.
136. Крижанівська В. П. Особливості застосування особистісно зорієнтованих технологій навчання в підготовці майбутніх економістів у коледжах: дис. ... канд. пед. наук. Вінниця, 2009. 275 с.
137. Куклін О. В. Організаційно-педагогічні умови професійного навчання фахівців комерційного профілю (на матеріалі навчально-тренувальної фірми): автореф. дис. … канд. пед. наук. Київ, 2000. 18 с.
138. Кулішов В. В. Підготовка майбутніх економістів європейського рівня. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2010. № 4. С. 118–119.
139. Курлянд З. Н., Хмелюк Р. І., Семенова А. В. та ін. Педагогіка вищої школи: навч. посіб. / за ред. З. Н. Курлянд. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2007. 495 с.

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

141. Кучер А. В. Концептуальна модель формування вмінь професійного спілкування майбутніх фахівців агроекономічного профілю. *Молодь і ринок*. 2012. № 10. С. 170–175.

142. Кучер А. В. Підготовка до професійного спілкування студентів агроекономічного як об’єкт педагогічного управління. *Системний підхід у професійній підготовці фахівців галузевих напрямків*: матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (Полтава, 16 бер. 2016 р.). Полтава: ПДАА, 2016. С. 94–99.

143. Кушнір В. А. Відображення недиз’юнктивності педагогічних явищ у процесі моделювання. *Педагогіка і психологія професійної освіти*. 2000. № 1. С. 100–106.

144. Кыверялг А. А. Методы исследований в профессиональной педагогике. Таллин: Валгус, 1980. 334 с.

145. Лаврухіна Т. В. Формування ключових компетентностей майбутніх авіаційних диспетчерів як умова готовності до професійної діяльності. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2013. Вип. 16. С. 168–174.

146. Лазарєв О. В. Освіта майбутніх фахівців аграрного профілю на засадах компетентнісного підходу. *Перспективные тренды развития науки*: материалы Междунар. науч. Интернет-симпозиума (Проект SWorld, 20–27 сент. 2016 г.). URL: https://www.sworld.com.ua/index.php/ru/c216-4/28033-%D1%81216-027 (дата звернення: 19.11.2018).

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

148. Лазарєв О. В. Формування професійної комунікативної компетентності майбутніх фахівців аграрного профілю на засадах компетентнісного підходу: автореф. дис. … канд. пед. наук. Умань, 2014. 23 с.

149. Лаптев В. В. Предпринимательское право: понятие и субъекты. Москва: Юристъ, 1997. 157 с.

150. Лебедев О. Е. Компетентностный подход в образовании. *Школьные технологии*. 2004. № 5. С. 3–12.

151. Левківська С. М. Формування фахової компетентності майбутніх медичних сестер як наукова проблема. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка*. 2014. Вип. 1. С. 124–131.

152. Лисак О. Б. Формування компетентностей майбутнього фахівця-економіста. *Соціум. Наука. Культура*: матеріали IX Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Київ, 24–26 січ. 2012 р.). URL: http://intkonf.org/lisak-ob-formuvannya-kompetentnostey-maybutnogo-fahivtsya-ekonomista/ (дата звернення: 20.11.2018).

153. Лісовська Л. М. Організаційно-педагогічні умови як фактори формування професійної компетентності організаторів виробництва у ВНЗ I–II рівнів акредитації. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Педагогіка, психологія, філософія*. 2013. Вип. 192. С. 305–309.

154. Лозовецька В. Т. Теоретико-методологічні основи професійного навчання молодшого спеціаліста сільськогосподарського профілю: автореф. дис. … д-ра пед. наук. Київ, 2002. 34 с.

155. Локшин В. С. Психолого-педагоггчні засади формуваня професійної компетентності майбутніх кваліфікованих робітників машинобудівної, буддівельної та агропромислової галузей в контексті користування контент-бібліотекою (студійний аспект). *Збірник наукових праць. Серія: Педагогічні науки.* 2012. Вип. 108. С. 110–119.

156. Луговська Е. Структура фахової компетентності техніків-механіків сільського господарства. *Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД*: матеріали XVIII Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Переяслав-Хмельницький, 29–30 груд. 2013 р.). URL: http://oldconf.neasmo.org.ua/node/846 (дата звернення: 19.11.2018).

157. Луговська Е. М. Критерії оцінювання фахової компетентності техніків-механіків агропромислового виробництва. *Науковий вісник Донбасу*. 2013. № 1. С. 1–11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvd_2013_1_21 (дата звернення: 19.11.2018).

158. Лузан П. Г. Теоретичні і методичні основи формування навчально-пізнавальної активності студентів у вищих аграрних закладах освіти: автореф. дис. … д-ра пед. наук. Київ, 2004. 42 с.

159. Лучшие психологические тесты / под ред. А. Ф. Кудряшова. Петрозаводск: Петроком, 1992. 234 с.

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

161. Максимов Е. В. Подготовка будущих специалистов сферы экономики и менеджмента к предпринимательской деятельности в условиях высшего профессионального образования: дис. ... канд. пед. наук. Чебоксары, 2011. 269 с.

162. Максимова Л. П. Організаційно-педагогічні засади забезпечення якості професійної підготовки майбутніх економістів засобами інформаційно-комунікаційних технологій: дис. ... канд. пед. наук. Кременчук, 2015. 296 с.

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

164. Маркова А. К. Психология профессионализма. Москва: Просвещение, 1996. 312 с.

165. Маршалл А. Принципы экономической науки / пер. с англ. Москва: Прогресс, 1993. 472 с.

166. Матукова Г. Розвиток професійної компетентності майбутніх фахівців до підприємницької діяльності в умовах ВНЗ. *Витоки педагогічної майстерності*. 2012. Вип. 10. С. 186–191.

167. Мельничук Д. Вища аграрна освіта: нові підходи. *Аграрна наука і освіта*. 2004. Т. 5, № 3–4. С. 5–19.

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

169. Мирось В. Про шляхи реорганізації ВНЗ України аграрного профілю. *Науково-інформаційний вісник Академії наук вищої освіти України*. 2006. Вип. 48, № 2. С. 43–49.

170. Михасюк К. В. Формування професійної компетентності майбутніх бухгалтерів у процесі навчально-виробничої практики в коледжах економічного профілю: дис. … канд. пед. наук. Рівне, 2016. 294 с.

171. Мойсеюк Н. Є. Педагогіка: навч. посіб. 5-е вид., доп. і перероб. Київ: [б. в.], 2009. 656 с.

172. Молоткова Н. В., Лакеева О. А. Система требований к подготовке специалистов коммерции в современных условиях. *Вестник Томского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки*. 2008. Вып. 2. С. 333–338.

173. Молоткова Н. В., Соседов Г. А. Основы коммерческой деятельности: учеб. пособ. Тамбов: Изд-во Тамбовского гос. техн. ун-та, 2004. 152 с.

174. Молчанов С. Г. Теория и практика аттестации педагогических и руководящих работников образовательных учреждений. Челябинск: Челябин. гос. ун-т, 2008. 255 с.

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

176. Морева Н. А. Педагогика среднего профессионального образования: учеб. пособ. Москва: Академия, 2001. 272 с.

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

178. Мотков О. И. Психологическое самосознание личности: практ. пособ. Москва: Треугольник, 1993. 96 с.

179. Мудрик А. В. Социальная педагогика: учебник / под ред. В. А. Сластенина. 3-е изд., испр. и доп. Москва: Академия, 2002. 200 с.

180. Нагаєв В. М. Дидактичні основи формування творчої особистості аграрного менеджера в умовах Болонського процесу: монографія. Харків: Харківський національний аграрний ун-т ім. В. В. Докучаєва, 2006. 528 с.

181. Нагаєв В. М. Особливості підготовки фахівців-аграріїв із використанням педагогічної технології управління навчально-творчою діяльністю студентів. *Проблеми інженерно-педагогічної освіти*. 2011. Вип. 32–33. С. 137–140.

182. Нагаєв В. М. Формування професійно-творчої компетентності фахівця аграрної сфери. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2012. № 2, Т. 1. С. 184–189.

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

184. Наконечна О. В. Робота наставника студентської групи у контексті формування професійної компетентності майбутніх фахівців. *Перспективные научные исследования – 2013*: материалы Междунар. науч.-практ. Интернет-конф. (София, 15–22 февр. 2013 р.). URL: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2013/Pedagogica/3_129585.doc.htm (дата звернення: 19.11.2018).

185. Настільна книга педагога / упоряд. В. М. Андрєєва, В. В. Григораш. Харків: Основа, 2006. 352 с.

186. Національний освітній глосарій: вища освіта / авт.-уклад. І. І. Бабин, Я. Я. Болюбаш, А. А. Гармаш та ін.; за ред. Д. В. Табачника, В. Г. Кременя. Київ: ТОВ «Видавничий дім «Плеяди», 2011. 100 с.

187. Никитина А. Л. О формировании профессиональной компетентности студентов отделения среднего профессионального образования. *Вестник МГОУ. Серия: Педагогика*. 2014. № 1. С. 73–79.

188. Никитина А. Л. Развитие компонентов общих и профессиональных

компетенций будущих специалистов среднего звена торгово-экономического профиля. *Среднее профессиональное образование*. 2013. № 11. С. 24–28.

189. Нісімчук А. С. Педагогіка: підручник. Київ: Атіка, 2007. 344 с.
190. Новик И. Б. Модели в науке: исторические и социокультурные аспекты. *Новик И. Б., Садовский В. Н. Модели. Репрезентация и научное понимание*. Москва: Прогресс, 1998. С. 336–342.
191. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа. *Вопросы экономики*. 1997. № 3. С. 6–17.
192. Носач І. Необхідність підготовки майбутніх економістів, орієнтованих на інноваційну модернізацію вітчизняної економіки в системі освіти «коледж – ВНЗ». *Вісник національного авіаційного університету. Серія: Педагогіка, психологія*. 2013. № 4. С. 106–110.
193. Носач І. В. Навчально-методичний комплекс курсу інтегративних фахових дисциплін з економіки. Кременчук: АТК «Авіаосвіта», 2008. 128 с.
194. Носс И. Н. Введение в технологию психодиагностики. Москва: Издательство Института Психотерапии, 2003. 367 с.
195. Овчарук О. В. Розвиток компетентнішого підходу: стратегічні орієнтири міжнародної спільноти. *Компетентністний 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.
196. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд., доп. Москва: Азбуковник, 1999. 944 с.
197. Омельченко Л. М., Керницький О. М., Проблема формування професійної компетентності майбутніх фахівців енергетичного профілю у сучасних умовах. *Вісник КДУ імені Михайла Остроградського*. 2010. Вип. 3, Ч. 1. С. 169–171.
198. Освітньо-кваліфікаційна характеристика молодшого спеціаліста напряму підготовки 0501 «Економіка і підприємництво» / за ред. А. Ф. Павленка. Київ: КНЕУ, 2004. 100 с.

199. Освітньо-кваліфікаційна характеристика молодшого спеціаліста. Напрям підготовки 0503 Торгівля за спеціальністю «Товарознавство та комерційна діяльність». Київ: [б. в.], 2002. 50 с.

200. Осинова Л. В., Синяева Н. М. Основы коммерческой деятельности: учебник. Москва: Банки и биржи; ИО «ЮНИТИ», 1997. 324 с.

201. Осипов П. Н. Облик и ориентации будущих сельских специалистов. *СоцИс*. 2003. № 10. С. 47–54.

202. Отрощенко Л. С. Формування професійної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю у вищій освіті Німеччини: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 169 с.

203. Падалка О. С. Професійно-економічна підготовка майбутніх учителів у вищих навчальних закладах: автореф. дис. … д-ра пед. наук. Київ, 2009. 45 с.

204. Панина Л. П., Сафонова Е. Г., Сыманюк Э. Э. Ключевые компетенции субъекта учебно-профессиональной деятельности: учеб. пособ. / под ред. Э. Ф. Зеера. Екатеринбург: [б. и.], 2002. 75 с.

205. Панкратов Ф. Г., Серегина Т. К. Коммерческая деятельность: учеб. пособ. Москва: ИВЦ «Маркетинг», 1999. 248 с.

206. Панов М. А. Совершенствование системы профессиональной подготовки специалистов агропромышленного комплекса: дис. … канд. эконом. наук. Екатеринбург, 2004. 190 с.

207. Панькевич М. Моделювання ієрархічних систем. Львів: МЕТА, 1992. 114 с.

208. Паржницький О. В. Сутність, зміст і структура професійної компетентності майбутніх токарів. *Науковий огляд*. 2015. № 8. С. 158–169.

209. Паржницький О. В. Формування професійної компетентності у майбутніх кваліфікованих робітників як педагогічна проблема. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Педагогіка. Соціальна робота*. 2016. Вип. 1. С. 208–211.

210. Патрова О. Ф. Перспективы внедрения компетентностного подхода. *Преподаватель XXI в.* 2007. № 1. С. 3–9.

211. Пахотіна П. К. Формування інформаційно-комунікаційної компетентності

майбутніх фахівців з аграрних спеціальностей: дис. … канд. пед. наук. Київ, 2008. 268 с.

212. Педагогика: Большая современная энциклопедия / сост. Е. С. Рапацевич. Минск: Современное слово, 2005. 720 с.
213. Педагогика: учеб. пособ. / под ред. Ю. К. Бабанского. Москва: Просвещение, 1983. 608 с.
214. Педагогічний експеримент: навч.-метод. посіб. / уклад. О. Е. Жосан. Кіровоград: Видавництво КОІППО імені Василя Сухомлинського, 2008. 72 с.
215. Пелипчук С. М., Жиряда І. К. Формування професійної компетенції майбутніх економістів. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія: Економічні науки.* 2013. № 2. С. 171–177.
216. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / за ред. В. Г. Кременя. Київ: [б. в.], 2016. 224 с.
217. Петренко Н. П. Шляхи формування професійних компетенцій у студентів технікуму. *Соціум. Наука. Культура*: матеріали IX Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Київ, 24–26 січ. 2012 р.). URL: http://intkonf.org/petrenko-np-shlyahi-reformuvannya-profesiynih-kompetentsiy-u-studentiv-tehnikumu/ (дата звернення: 20.11.2018).
218. Петровский А. В., Ярошевский М. Г. Психология: учебник. Москва: Академия, 2001. 512 с.
219. Петрук В. А. Теоретико-методичні засади формування базових професійних компетентностей у майбутніх фахівців технічних спеціальностей: дис. … д-ра наук. Київ, 2008. 274 с.
220. Пєхота О. М., Кіктенко А. З., Любарська О. М. та ін. Освітні технології: навч.-метод. посіб. / за ред. О. М. Пєхоти. Київ: А.С.К., 2004. 256 с.
221. Підласий А. І. Оптимізація навчально-виховного процесу: педагогічні інновації. *Освіта і управління.* 1999. Т. 3, № 4. С. 59–68.
222. Погоріла Н. І. Особливості професійної компетентності майбутніх агротехніків в аграрних коледжах. *Питання сучасної науки і освіти*:

матеріали XI Міжнар. наук. Інтернет-конф. (Київ, 14–16 липня 2015 р.). URL: http://int-konf.org/ru/2015/pitannya-suchasnoji-nauki-i-osviti-14-16-07-2015-r/1085-pogorila-n-i-osoblivosti-profesijnoji-kompetentnosti-majbutnikh-agrotekhnikiv-v-agrarnikh-koledzhakh (дата звернення: 19.11.2018).

223. Погоріла Н. І. Педагогічні умови формування професійної компетентності майбутніх агротехніків у аграрних коледжах: автореф. … канд. пед. наук. Глухів, 2018. 19 с.
224. Погоріла Н. І. Сутність формування професійних компетентностей майбутніх агротехніків в аграрних коледжах. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Педагогіка, психологія, філософія.* 2015. Вип. 208. С. 264–273.
225. Подласый И. П. Педагогика. Новый курс: учебник: в 2 кн. Москва: ВЛАДОС, 2002. Кн. 2: Процесс воспитания. 256 с.
226. Половцева Ф. П. Комерційна діяльність: підручник. Київ: ИНФРА-М, 2000. 360 с.
227. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: учебник. Москва: ИПФРА-М, 2001. 247 с.
228. Полонский В. М. Словарь по образованию и педагогике. Москва: Высшая школа, 2004. 512 с.
229. Пометун О. Компетентнісний підхід – найважливіший орієнтир розвитку сучасної освіти. *Рідна школа.* 2005. Січень. С. 65–69.
230. Пономарёв А., Фомина М. Философский анализ основных аспектов проблемы содержания профессионального образования. *Педагогіка і психологія формування творчої особистості: проблеми і пошуки*. 2002. Вип. 25. С. 12–13.
231. Попова Е. А. Управление предпринимательской деятельностью в сельском хозяйстве: дис. … д-ра эконом. наук. Москва, 2006. 304 с.
232. Почерніна Н. В. Професійні компетентності економіста із зовнішньо-економічної діяльності. *Удосконалення навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі*. 2016. № 19. С. 234–241.

233. Поясок Т. Б. Система застосування інформаційних технологій у професійній підготовці майбутніх економістів: монографія. Кременчук: ПП Щербатих О. В., 2009. 348 с.

234. Правдюк В. Н., Тенетилова В. С. Формирование профессиональной компетентности специалиста посредством учебнопредпринимательской деятельности. *Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки*. 2010. № 2–3. С. 271–275.

235. Предпринимательство в сельском хозяйстве: правовые и экономические вопросы / под ред. С. И. Градова, В. А. Удалова. Москва: ДеКА, 1998. 280 с.

236. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556–VII. Дата оновлення: 25.07.2018. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18 (дата звернення: 19.11.2018).

237. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій: Постанова Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 р. № 1341. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF (дата звернення: 21.11.2018).

238. Про наукову і науково-технічну діяльність: проект Закону України від 04.08.2011 р. у редакції 2013 р. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=246464786&cat_id=244277212 (дата звернення: 19.10.2015).

239. Проект Концепції розвитку освіти України на період 2015–2025 років. URL: http://tnpu.edu.ua/EKTS/proekt_koncepc.pdf (дата звернення: 20.11.2018).

240. Професійна освіта: словник: навч. посіб. / уклад. С. У. Гончаренко та ін.; за ред. Н. Г. Ничкало. Київ: Вища школа, 2000. 380 с.

241. Професійна педагогічна освіта: особистісно орієнтований підхід: монографія / за ред. О. А. Дубасенюк. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2012. 436 с.

242. Психологическая диагностика: учеб. пособ. / под ред. К. М. Гуревича, Е. М. Борисовой. 2-е изд., испр. Москва: УРАО, 2000. 304 с.

243. Психология предпринимательской деятельности / под ред. В. А. Бодрова. Москва: РАН институт психологии, 1995. 175 с.

244. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и

реализация / пер. с англ. В. Белопольского. Москва: Когито-Центр, 2002. 396 с.

245. Равен Дж. Педагогическое тестирование: Проблемы, заблуждения, перспективы / пер. с англ. Ю. И. Турчаниновой, Э. Н. Гусинского. 2-е изд., испр. Москва: Когито-Центр, 2001. 142 с.
246. Радаев В. В. Экономическая социология. Москва: ИД ГУ ВШЭ, 2005, 604 с.
247. Радько О. Ю. Комплексный анализ профессиональной деятельности специалиста коммерции. *Вопросы современной науки и практики.* 2009. № 4. С. 1–4. URL: http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/04/r_14_04_2009.pdf (дата обращения: 19.11.2018).
248. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Самара: Издательский дом «БАХРАХ», 2008. 670 с.
249. Реєнт О. П., Сердюк О. В. Сільське господарство України і світовий продовольчий ринок (1861–1914 рр.): монографія. Київ: Ін-т історії України НАН України, 2011. 365 с.
250. Родигіна І. В. Компетентнісно орієнтований підхід до навчання. Харків: Основа, 2008. 120 с.
251. Родигіна І. В. Структура компетентності як педагогічного явища в контексті сучасного навчально-виховного процесу. *Наукова скарбниця освіти Донеччини*. 2001. № 1. С. 46–50.
252. Румянцева Г. Г. Педагогические условия формирования познавательной самостоятельности студентов аграрных вузов в процессе изучения иностранного языка: дис. ... канд. пед. наук. Барнаул, 2006. 180 с.
253. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. Москва: Наука, 1993. 232 с.
254. Саблук О. О. Вимоги до майбутніх агентів комерційної діяльності в аспекті професійної діяльності. *Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету*. Умань, 2017. Вип. 1. С. 330–340.
255. Саблук О. Підготовка майбутніх агентів комерційної діяльності засобами інформаційних технологій. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні*

методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми. Київ-Вінниця: ТОВ фірма «Планер», 2018. Вип. 51. С. 123–127.

256. Саблук О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. Миколаїв: МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2018. № 1(10). С. 74–79.
257. Саблук О. О. Модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Педагогічні науки.* Миколаїв, 2018. № 4(63). С. 132–137.
258. Саблук О. О. Ієрархія понять «компетентність» та «професійна компетентність» у сучасних дослідженнях. *Балканско научно обозрение.* 2018. № 1. С. 9–14.
259. Саблук О. О. Когнітивно-компетентнісний критерій сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. Суми: Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2018. № 10(84). С. 156–167.
260. Саблук О. О. Комерційна діяльність як складова підприємництва. *Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі:* матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 1 грудня 2018 р.): у 6 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2018. Ч. 1. С. 49–50.
261. 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.
262. Саблук О. О. Мотиваційно-ціннісне ставлення студентів-економістів до комерційної діяльності. *Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів:* матеріали IV Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Кривий Ріг, 21 січня 2019 року). Кривий Ріг: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2019. С. 199–201.

263. Саблук О. О. Інноваційні форми та активні методи формування професійних умінь у майбутніх агентів комерційної діяльності. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права:* матеріали. міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 26 січня 2019 р.): у 7 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 4. С. 22–23.

264. Савельєв Є., Сергій Ю. Елітні університети, еліта країни, елітна країна. Криза чи нова роль університетів? *Дзеркало тижня*. 2005. 23 травня – 5 травня (№ 20). URL: https://dt.ua/EDUCATION/elitni_universiteti,_elita_krayini,_elitna_krayina_kriza_chi_nova_rol_universitetiv.html (дата звернення: 19.11.2018).

265. Самаріна М. О., Бобяк Н. П. Розвиток аграрного сектору економіки України через забезпечення системного навчання фахівців. *Системний підхід у професійній підготовці фахівців галузевих напрямків*: матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (Полтава, 16 бер. 2016 р.). Полтава: ПДАА, 2016. С. 72–74.

266. Самарук Н. М. Формування професійної компетентності майбутніх економістів. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*. 2011. № 2. С. 1–13. URL: file:///C:/Users/Aleksandr/Downloads/Vnadps_2011_2_12.pdf (дата звернення: 20.11.2018).

267. Свистун В. І. Підготовка майбутніх фахівців аграрної галузі до управлінської діяльності: монографія. Київ: Науково-методичний центр аграрної освіти, 2006. 343 с.

268. Селевко Г. К. Компетентности и их классификация. *Народное образование*. 2004. № 4. С. 138–143.

269. Селевко Г. К. Найди свой путь: учеб. пособ. Москва: Народное образование, 2006. 112 с.

270. Селевко Г. К. Современные образовательные технологии: учеб. пособ. Москва: Народное образование, 1998. 256 с.

271. Сергеева М. Г. Конкурентоспособность выпускника средней профессиональной школы как показатель качества его подготовки. *Человеческий фактор:*

общество и власть. 2004. № 4. С. 68–69.

272. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии. Санкт-Петербург: Речь, 2000. 350 с.
273. Сластенин В. А., Чижакова Г. И. Введение в педагогическую аксиологию. Москва: Академия, 2003. 192 с.
274. Словник іншомовних слів / уклад. С. М. Морозов, Л. М. Шкарапута. Київ: Наукова думка, 2002. 680 с.
275. Словник-довідник з професійної педагогіки / ред.-упоряд. А. В. Семенова. Одеса: Пальміра, 2006. 272 с.
276. Смирнов А. В. Особенности управленческой компетентности студентов-менеджеров. Москва: МОСУ, 2003. 61 с.
277. Спиридонов В. Ф. Психологический анализ виртуальной реальности. *Виртуальная реальность в психологии и искусственном интеллекте*: сб. науч. тр. / под ред. Д. А. Поспелова. Москва: Российская ассоциация искусственного интеллекта, 1998. С. 173–186.
278. Стаднійчук І. П. Компетентнісний підхід у професійній підготовці майбутніх техніків-механіків. *Вісник Національного університету оборони України*. 2014. № 5. С. 162–165.
279. Стаднійчук І. П. Формування технічної компетентності техніків-механіків у процесі професійної підготовки в аграрних коледжах: дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2017. 311 с.
280. Стасюк В. Д. Педагогічні умови професійної підготовки майбутніх економістів у комплексі «школа – вищий заклад освіти»: дис. … канд. пед. наук. Одеса, 2003. 291 с.
281. Стеблюк С. В., Староста В. І. Педагогічні умови економічної підготовки майбутніх фахівців сфери кооперації у коледжі: монографія. Ужгород: Говерла, 2017. 168 с.
282. Стратегія реформування освіти в Україні: Рекомендації з освітньої політики. Київ: К.І.С., 2003. 296 с.
283. Сукаленко Т. М., Чужа К. В. Процес формування професійної компетентності

майбутнього фінансиста. *Мовні і концептуальні картини світу*. 2015. Вип. 51. С. 531–537.

284. Сучасний тлумачний словник української мови: 100 000 слів / уклад. В. В. Дубічинський. Харків: ВД «Школа». 2009. 1008 с.
285. 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.
286. Сучкина Н. Н. Педагогические условия формирования ценностного отношения студентов аграрного колледжа к профессиональной деятельности: дис. … канд. пед. наук. Курск, 2003. 226 с.
287. Таканова О. В. Разработка профессионально ориентирующего содержания общеобразовательных дисциплин в агроинженерном вузе: дис. … канд. пед. наук. Москва, 2009. 213 с.
288. Татур Ю. Г. Компетентность в структуре модели качества подготовки специалиста. Москва: Высшее образование сегодня, 2004, 157 с.
289. Тесты по профессиональной ориентации учащихся. Минск: Современная школа, 2008. 190 с.
290. Трішкіна Н. І. Сучасні підходи до формування професійних компетенцій фахівців торговельно-економічного профілю. *Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія: Педагогіка і психологія.* 2015. № 1. С. 193–199.
291. Трубачева С. В. Умови реалізації компетентнісного підходу в навчальному процесі. *Компетентістний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: Бібліотека з освітньої політики* / за ред. О. В. Овчарук. Київ: К.І.С., 2004. С. 53–58.
292. Тувакова Н. В. Актуальні проблеми вдосконалення професійної культури економіста. *Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту*. 2014. Вип. 8. С. 475–482.
293. Уваров С. В. Социальный процесс формирования агентов сельскохозяйственного рынка в России: дис. … канд. социол. наук. Новочеркасск,

2001. 148 с.

294. Уйсімбаєва Н. В. Формування професійної компетентності майбутніх економістів в процесі науково-дослідної роботи у вищих навчальних закладах I–II рівня акредитації: дис. ... канд. пед. наук. Кіровоград, 2006. 189 с.
295. Федина В. С. Формування професійної компетентності у майбутніх фахівців-сходознавців: дис. … канд. пед. наук. Львів, 2009. 252 с.
296. Фиголь Н. В. Подготовка кадров в системе непрерывного образования (в условиях агропромышленного комплекса Ямало-Ненецкого автономного округа): дис. … канд. пед. наук. Москва, 2010. 176 с.
297. Филипович Л. А. Формирование познавательной самостоятельности студентов сельскохозяйственного вуза: дис. ... канд. пед. наук. Кемерово, 2005. 216 с.
298. Философская энциклопедия: в 5 т. Москва: Советская энциклопедия, 1964. Т. 5 / под ред. Ф. В. Константинова. 740 с.
299. Філософський словник соціальних термінів /за ред. В. П. Андрущенко. 3-тє вид., доп. Київ; Харків: Р.И.Ф., 2005. 672 с.
300. Філософський словник / за ред. В. І. Шинкарука. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Головна редакція УРЕ, 1986. 796 с.
301. Фурман Т. Ю. Формування професійної компетентності у майбутніх фахівців економіки та підприємництва в процесі вивчення економічних дисциплін: дис. … канд. пед. наук. Київ, 2012. 190 с.
302. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия. *Мировая экономика и международные отношения*. 1989. № 12. С. 14.
303. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: в 2 т. / пер. с англ. Москва: Финансы и статистика, 1992. Т. 1. 384 с.
304. Харченко И. М. Формирование умений и навыков предпринимательской деятельности у студентов негосударственных учебных заведений: дис. … канд. пед. наук. Самара, 1998. 185 с.
305. Хащенко Т. Г. Личностная готовность студентов к предпринимательской

деятельности: психологическое содержание и условия формирования: дис. ... д-ра психол. наук. Тамбов, 2012. 428 с.

306. Хопкинс Т. Искусство торговать / пер. с англ. К. Савельева. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2000. 464 с.
307. Хопкинс Т. Как стать мастером продаж / пер. с англ. К. С. Ткаченко. Москва: Мир, 1995. 256 с.
308. Хуторской А. В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты. *Интернет-журнал «Эйдос»*. 2002. 23 апреля. URL: http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm (дата обращения: 19.11.2018).
309. Хуторской А. В. Ключевые компетенции как компонент личностно ориентированной парадигмы образования. *Народное образование*. 2003. № 2. С. 58–64.
310. Чаплак М., Котова С. Сучасні тенденції формування професійної компетентності майбутніх педагогів. *Современные вопросы мировой науки – 2010*: материалы Междунар. науч.-практ. Интернет-конф. (София, 17–25 апр. 2010 р.). URL: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Pedagogica/58932.doc.htm (дата звернення: 20.11.2018).
311. Чередніченко Г. А. Формування професійної компетентності студентів економічних спеціальностей. *Проблеми сучасної педагогічної освіти. Серія: Педагогіка і психологія*. 2013. Вип. 41, Ч. 4. С. 386–392.
312. Шапарь В. Б., Тимченко А. В., Швыдченко В. Н. Практическая психология. Инструментарий. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. 688 с.
313. Шахматова Т. В. Актуальність проблеми професійної підготовки фахівців економічного профілю. *Педагогічні науки*. 2009. Вип. 54. С. 389–393.
314. Шевандрин Н. И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности. Москва: ВЛАДОС, 1998. 512 с.
315. Шевченко Н. Ф. Формування професійно-орієнтованого ставлення до навчання студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. *Вісник Запорізького національного університету. Серія: Педагогічні науки*. 2009. № 1. С. 173–177.

316. 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. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvd_2013_4_49 (дата звернення: 19.11.2018).

317. Шмерко О. Зміст і структура професійної компетентності студентів коледжів торгово-економічного профілю. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*. 2012. Вип. 3. С. 1–17. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2012_3_36 (дата звернення: 19.11.2018).

318. Шмерко О. Різні підходи до характеристики професійної компетентності студентів коледжів торгово-економічного профілю. *Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД*: матеріали XVIII Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Переяслав-Хмельницький, 29–30 груд. 2013 р.). URL: http://oldconf.neasmo.org.ua/node/413 (дата звернення: 19.11.2018).

319. Штофф В. А. Моделирование и познание. Москва: Наука, 1972. 234 с.

320. Шумпетер Й. Теория экономического развития / пер. с нем. В. С. Автономова. Москва: Прогресс, 1982. 195 с.

321. Шумпетер И. А. Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. Москва: Экономика, 1995. 652 с.

322. Щербак О. І., Куклін О. В. Організація підготовки фахівців із комерційної діяльності. Львів: Оріяна-Нова, 2001. 220 с.

323. Энциклопедия профессионального образования: в 3 т. Москва: Изд-во Акад. проф. образования, 1999. Т. 2 / под ред. С. Я. Батышева. 1784 с.

324. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2012. 384 с.

325. Ягупов В. В. Становление понятийно-терминологического аппарата компетентностного подхода к профессиональному образованию. *Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Серія: Професійна педагогіка*. 2013. Вип. 6. С. 26–33.

326. Ягупов В. В., Костюк Д. А. Методика формування фахової компетентності

майбутніх техніків-електриків сільського господарства. *Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України. Серія: Педагогічні та психологічні науки*. 2015. № 1. С. 320–332.

327. Яковенко О. І. Формування професійної компетентності майбутніх економістів у процесі практичної підготовки: дис. ... канд. пед. наук. Київ, 2015. 329 с.
328. Boyatzis R. E. The competent manager: a model for effective performance. New York: John Wiley & Sons, 1982. 328 p.
329. Cheetham G., Chivers G. Towards a holistic model of professional competence. *Journal of European Industrial Training*. 1996. No. 20. P. 20–30.
330. Coolahan J. Competencies and knowledge. Materials CE. Strasbourg: CDCC, 1996. 112 p.
331. Definition and Selection of Competencies. Theoretical and Conceptual Foundations (DESECO). Strategy Paperon Key Competencies. An Overarching Frame of Referenceforan Assessment and Research Program. OECD (Draft), 2001. 12 p. URL: http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/41529556.pdf (last accessed: 19.11.2018).
332. Delmar F. The Risk Management of the Entrepreneur: An Economic – Psychological Perspective. Stockholm: Stockholm School of Economics, 1998. 278 p.
333. Delors J. Learning: The Treasure Within: Report of the International Commission on Education for the Twenty-First Century. Paris: UNESCO, 1996. 372 p.
334. Education for Mobility / WFEO Committee on Education and Training. IDEAS. 2006. No. 13. 104 p.
335. Elen J., Verburgh A. Bologna in European Research-Intensive Universities Implications for Bachelor and Master Programs. Anwerp-Apeldoorn: Garant, 2008. 150 p.
336. Gangani N. T., McLean G. N., Braden R. A. Competency-based human resource development strategy. *Academy of Human Resource Development Annual Conference* (Austin, 4–7 March 2002). Austin, 2002. Vol. 2. P. 1111–1118.

337. Geoff Petty. Teaching today. Practical guide / Geoff Petty. United Kingdom: Cheltenham g l53 7th, 2009. 605 p.

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

339. McClelland D. C. Testing for competence rather than for intelligence. *American Psychologist.* 1973. No. 28. P. 1–14.

340. Halash H. Individual competencies and the demand of the society. Materials CE. Strasbourg: CDCC, 1996. 87 p.

341. 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 pyμniej*. Czestochowa: Wydawnictwo WSL, 2014. T. IV. S. 121–126.

342. Hutmacher W. Key competencies for Europe. Report of the Symposium (Berne, Switzezland 27–30 March, 1996). Strasburg: CDCC, 1997. 173 p. URL: https://archive.org/details/ERIC_ED407717 (last accessed: 19.11.2018).

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

344. Morris L. V. Higher Education and Sustainability. *Innovative Higher Education*. 2008. No. 32. P. 179–180.

345. Nordhaun O. Human Capital in organizations: competence, training and learning. Oslo: Scandinavian University Press, 1993. 278 p.

346. Northedge A., Cottrell S. Management of Skills of Studying. Supervising principles of Studying. Basingstoke: Principles of Studying, 1999. P. 244–325.

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

348. Schmitz H.-G. Brainstorming – Made by US. *Sprachnachrichten*. 2005. No. 1. S. 11–12.

349. 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.

350. Shane S., Venkataraman S. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*. 2000. No. 25. P. 217–236.

351. Spencer L., Spencer S. Competence at Work: A Model for Superior Performance. New York: Wiley, 1993. 301 p.

352. White R. Motivation reconsidered: the concept of competence. *Psychological Review*. 1959. No. 66. P. 279–333.

353. Winterton J., Delamare F., Stringfellow E. Typology of knowledge, skills and competences: clarification of the concept and prototype. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. 140 p.

354. Zejan P., Bartels F. Be Nice and Get Your Money – An Empirical Analysis of World Trade Organization Trade Disputes and Aid. *Journal of World Trade*. 2006. No. 40. P. 1021–1047.

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток А1

Система зовнішніх механізмів комерційної діяльності

Торгівля речовими товарами, оренда, торгівля інтелектуальними товарами

Типи	Торгівля речовими товарами		Аренда		Торгівля інтелектуальними товарами	
Види	оптова	роздрібна	короткострокова (чартер) середньострокова (хайринг) довгострокова (лізинг)			
Форми	складська, транзитна	магазина, позамагазинна	пряма	субаренда	пряма	посередницька
Методи	через замовлення, особистий відбір за зразками по каталогах через склад, через автосклади дилерська, комісійна, брокерська агентська, біржова, аукційна	індивідуальне обслуговування, вільний доступ за зразками, самообслуговування, продаж по телефону, через агентів	купівля-продаж права користування купівля-продаж, права користування з викупом		торгівля ліцензіями, торгівля патентами, торгівля програмними продуктами, обмін науково-технічними знаннями, виробниче співробітництво, спільна діяльність	
Інструментарій	договора: поставки купівлі-продажу, агентські, комісійні, надання права на продаж, на реалізацію, брокерські контрактації, консигнації, біржові аукційні замовлення, заявки пропоновані можливості показники: обсяг, темпи, структура закупівель, продажів, ефективність тощо	договора: купівлі-продажу показники: обсяг, темпи, структура закупівель і продажів, витрат звернення; ефективність комерційної діяльності	договір оренди договір купівлі продажу акт приймання	договір суборенди акт приймання	договора: ліцензійні, патентні, про виробниче співробіт-ництво, про спільну діяльність	договора: ліцензійні, патентні

Технічне обслуговування, інжиніринг, факторинг, туризм

Типи	Технічне обслуговування		Інжиніринг	Факторинг	Туризм
Види	товарів	виробництва	технічний, технологічний, будівельний, консультативний	з правом регресу, без права регресу	курортний, екскурсійний, діловий, етнографічний
Форми	передпродажне під час продажу післяпродажне: гарантійне, післягарантійне	передпродажне, гарантійне, післягарантійне	прямий субінжиніринг	прямий, взаємний, відкритий, закритий	індивідуальний, груповий, ексклюзив-тур, пекідж-тур
Методи	консультування, навчання експлуатації, демонстрація дії, забезпечення документацією і інформацією, усунення несправностей, профілактика, продаж запасних частин, розробка стандарту обслуговування	консультування, навчання персоналу, налагодження і приведення в дію, забезпечення, ремонт, відновлення, профілактика, продаж запасних частин	проектування об'єктів консультування, забезпечення інформацією, розробка технічної документації, розрахунки оплати послуг	купівля-продаж вимог щодо товарних поставок	купівля-продаж туристичних послуг
Інструментарій	договір купівлі-продажу, гарантійне зобов'язання, технічна документація, показники: обсяг, темпи, структура обслуговування, витрати обслуговування, величина запасів запасних частин, нормативи обслуговування, ефективність обслуговування	договір про виробниче співробітництво, про спільну діяльність, технічна документація, показники: обсяг, темпи, структура обслуговування; величина запасів запасних частин, ефективність обслуговування	контракти про надання інжинірингових послуг, договори підряду про надання технічного сприяння в будівництві, технічна документація, проекти, кошториси робіт, показники: обсяг, темпи, структура наданих інжинірингових послуг, витрати на інжиніринг, чистий прибуток	договір про проведення факторингових операцій, угоди про повне обслуговування з правом і без права регресу, агентські угоди, платіжні документи, показники: величина страхового відсотка, сума покупки дебіторської заборгованості, сума, отримана від постачальника за підсумками фактору, договору	договір купівлі-продажу тур послуг, агентські договори, договори про франчайзинг, тур путівки, страхові зобов'язання, інформаційні матеріали, показники: обсяг, темпи і структура продажів тур послуг, витрати на надання тур послуг, чистий прибуток, ефективність тур обслуговування

Консалтинг

Типи	Консалтинг		
Види	експертний	процесний	навчальний
Форми	зовнішній фінансовий аудит, послуги з бізнес-планування, інвестиційне проектування	юридичне, інформаційне забезпечення, реінжиніринг, бухгалтерське обслуговування, послуги з антикризового управління	підготовка та перепідготовка персоналу, рекрутингові послуги

Продовження додатку А1

Методи	діагноз підприємства, вироблення рішень планування, заходів вирішення проблеми, допомога у здійсненні пропозицій проведення необхідних розрахунків	аналіз підприємства, вироблення рішення планування заходів вирішення проблеми, допомога у здійсненні пропозицій, проведення необхідних розрахунків	аналіз проблеми, планування вирішення проблеми, допомога у вирішенні проблеми, проведення необхідних розрахунків
Інструментарій	договори на консалтингове обслуговування, документи фінансової та управлінської звітності, бізнес-план, інвестиційний проект, показники фінансової бухгалтерії, інша звітність	звітні документи фінансової та управлінської звітності, бізнес-план	документи управлінської звітності, план заходів, показники: чисельність персоналу, продуктивність праці, обсяг робочого часу, величина фонду зарплати, величина фонду, преміального фонду, втрати робочого часу

Додаток А2

Система внутрішніх механізмів комерційної діяльності

Організація комерційної діяльності

Типи	Організація комерційної діяльності	
Види	визначення організаційно-правової форми	формування системи купівлі-продажу
Форми	індивідуально-приватне підприємництво; господарські товариства: повне, командитне. господарські товариства: товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, акціонерні товариства	роздрібна: магазини, дрібнороздрібна: намети, лотки, ларки, кіоски, автомати
Методи	Аналіз загальних і специфічних фактів вибору; Вибір організаційно-правових форм; Планування витрат на вибір організаційно-правової форми	Класифікація пунктів продажу у відповідності з основними аспектами комерційної діяльності; Вибір конкретної системи і форм пунктів куплі-продажу; Формування портфеля типових проектів торгових підприємств; Визначення індивідуальних характеристик пунктів продажу; Складання бізнес-плану і його реалізація; Проведення необхідних розрахунків
Інструментарій	Цивільний кодекс України, бізнес-план, установчі документи, показники: сума витрат на вибір організаційно-правової форми	Цивільний кодекс України, номенклатура основних типів міських і сільських магазинів, бізнес-план, установчі документи, показники: сума витрат на формування системи торгової мережі

Оптимізація торгово-технологічного процесу

Типи	Оптимізація торгово-технологічного процесу		
Види	технологічне планування магазина	приймання, зберігання, підготовка товарів до продажу	розміщення і викладення товарів
Форми		приймання, зберігання підготовка до реалізації	розміщення товарів викладення товарів
Методи	планування обсягу комерційної діяльності та необхідної загальної площі магазину, розподіл загальної площі магазину на: торгові приміщення, приміщення для приймання, приміщення для зберігання, підсобні приміщення, адміністративно-побутові визначення структур площ залежно від передбачуваних методів торгівлі, вибір обладнання відповідно до обраної системи його розташування, розрахунки	приймання товарів: перевірка правильності та повноти супровідних документів, прийняття товарів за кількістю та якістю, зберігання товарів: переміщення товарів у приміщеннях для зберігання, укладання товарів на зберігання, спостереження за їх станом, забезпечення надійної роботи обладнання, підтримання необхідних умов зберігання, підготовка до продажу, перевірка цілісності упаковки, розпаковування із зовнішньої тари, перевірка наявності маркування, якості товарів після зберігання, фасування товарів, розрахунки	розподіл торгової площі з урахуванням товарної спеціалізації магазину, широти асортименту товарів, їх габаритів, витрат часу на огляд і відбір, комплексності попиту; закріплення постійних місць за групами товарів, виділення найбільш помітних місць для нових і сезонних товарів, дотримання правил товарного сусідства, визначення та організація ефективних методів і способів викладення товарів, зонування полиць обладнання для вибору товарів, визначення послідовності розташування різновидів товарів у групі з урахуванням їх взаємозамінності
Інструментарій	показники: установча площа демонстраційна площа коефіцієнт ємності демонстраційного обладнання коефіцієнт установчої площі коефіцієнт демонстраційної площі	показники: обсяг товарообігу, нормативні документи за правилами приймання, зберігання товарів, підготовки їх до продажу і виконання інших операцій, супровідні документи, акти про розбіжності в кількості або невідповідність за якістю, показники: обсяг товарообігу, ритмічність товарозабезпечення, період оборотності товарних запасів	нормативно-технічна документація

Оптимізація персоналу

Типи	Оптимізація персоналу		
Види	оптимізація чисельності та складу	підвищення продуктивності праці	стимулювання праці
Форми			оплата праці: погодинна, відрядна, системи оплати праці, почасово-преміальна, відрядно-преміальна
Методи	визначення принципів, цілей і завдань, класифікація персоналу, проектування трудових процесів, поділу праці,	визначення цілей і завдань, визначення системи показників продуктивності праці персоналу, аналіз продуктивності праці у передплановому періоді,	визначення цілей і завдань, вибір форм і систем зарплати, створення тарифної системи зарплати, розробка системи додаткового

	нормування витрат праці: хронометраж, фотографія робочого часу, фотохронометраж, планування чисельності по: посадам, професіям, рівню кваліфікації, формування персоналу, планування витрат на формування персоналу, складання штатного розкладу, моніторинг чисельності та складу персоналу, розрахунки	виявлення можливих резервів зростання продуктивності праці та їх оцінка, розробка заходів по реалізації резервів і їх здійснення, моніторинг продуктивності праці у плановому періоді, розрахунки	стимулювання праці: колективна, індивідуальна, премії, доплати і надбавки, одноразові заохочення. індивідуалізація умов матеріального стимулювання, планування коштів на стимулювання праці, моніторинг ефективності стимулювання праці, розрахунки
Інструментарій	показники: обсяг і склад товарообігу, норми: чисельності, вироблення часу обслуговування; планова чисельність, наявна чисельність, середньооблікова чисельність, рівень чисельності персоналу, календарний обсяг робочого часу, фактичний фонд робочого часу, величина втрат робочого часу з неповажних причин.	показники: продуктивність праці, обсяг реалізації товарів у цілому і по окремим групам товарів, обсяг товарообігу, обсяг реалізації платних послуг, кількість наданих послуг, обсяги виконаних господарських і допоміжних операцій, середньооблікова чисельність персоналу в цілому і по окремих категоріях, число відпрацьованих людино-днів і людино-годин, загальна величина фонду заробітної плати, загальна сума сукупних витрат на утримання персоналу.	показники: фонд заробітної плати, частка фонду заробітної плати у загальному обсязі витрат обігу, величина преміального фонду, сума коштів на надбавки та доплати, їх частка у прибутку

Оптимізація товарообігу

Типи	Оптимізація товарообігу		
Види	планування товарообігу	нормування і планування товарних запасів	планування надходжень і закупівлі товарів
Форми	роздрібний, оптовий, торгово посередницький	поточного зберігання, сезонного зберігання, дострокового завезення, зберігання цільового призначення	
Методи	визначення цілей і завдань, вивчення, оцінка та прогнозування кон'юнктури ринку, аналіз обсягу і структури товарообігу, планування і структура товарообігу, оцінка напруженості плану реалізації товарів, розробка заходів по реалізації плану товарообігу, моніторинг товарообігу, розрахунки	визначення цілей і завдань, аналіз розміру, складу, оборотності товарообігу в передплановому періоді, розробка нормативів товарообігу, визначення планової суми товарообігу, оцінка ефективності складу плану товарообігу, контроль за станом товарообігу, розрахунки	визначення цілей і завдань, аналіз надходження товарів у передплановому періоді, планування обсягу і структури надходження товарів, планування обсягу і джерел закупівлі, забезпечення ритмічності надходження товарів, оптимізація партії надходження товарів, контроль за надходженням і закупівлями товарів. визначення цілей і завдань: аналіз надходження товарів у передплановому періоді, планування обсягу і структури надходження товарів,

			планування обсягу і джерел закупівлі, забезпечення ритмічності надходження товарів, оптимізація партії надходження товарів, контроль за надходженням і закупівлями товарів, розрахунки
Інструментарій	показники: темпи, зміни товарообігу, рівномірність товарообігу, структура товарообігу, обсяг реалізації, структура реалізації, напруженість плану товарообігу	показники: сума, кількість, структура товарообігу, розмір товарообігу в днях обороту, оборотність товарообігу в днях, планова сума товарообігу	показники: темпи зміни обсягу надходження товарів в цілому і за товарними групами у передплановому періоді, питома вага надходжень від різних постачальників, коефіцієнт поставок, середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації, частота поставок, плановий обсяг надходження, плановий обсяг закупівлі, оптимальний розмір партії поставки

Оптимізація обслуговування покупців

Типи	Оптимізація обслуговування покупців		
Види	формування ефективного асортименту товарів	удосконалення методів купівлі-продажу	додаткові послуги
Форми	споживчі комплекси: товари для дітей, товари для жінок, товари для чоловіків, товари для дому, культурно-побутові товари, товари для шиття і в’язання, інші	обслуговування: індивідуальне з вільним доступом до товарів, за зразками самообслуговування	послуги, що надаються у процесі купівлі-продажу, післяпродажні, які пов’язані з продажем конкретних товарів
Методи	визначення принципів і завдань: визначення товарної спеціалізації магазину, визначення переліку основних товарних груп і підгруп для реалізації, їх розподіл по споживчим комплексам і мікрокомплексам, визначення глибини останніх, розробка конкретного асортименту товарів, моніторинг формування асортименту, розрахунки	визначення цілей і завдань: зустріч і ознайомлення потенційного покупця з товарами, надання товару і формування мотивації вибору, зняття заперечення, завершення операції і розрахунку за проданий товар, моніторинг ефективності використання методів купівлі-продажу, розрахунки	визначення цілей і завдань: прийом попередніх замовлень, продаж у кредит, дегустація товарів, консультація покупців, демонстрація дії товарів, організація кабін, продовження часу роботи, навантаження, доставка товарів, збирання товарів, навчання користування товаром, ремонт і заміна товару в гарантійний період, післяпродажне обслуговування товарів, організація автостоянки, організація камер зберігання, організація дитячих майданчиків, організація кафетерію, барів, аптечних кіосків, телефонів тощо, моніторинг ефективності надання послуг

Продовження додатку А2

Інструментарій	асортиментний перелік товарів, ширина і глибина асортименту, стійкість асортименту, комплексність задоволення попиту, новизна асортименту, ліквідність асортименту	обсяг продажу за окремими методами, їх питома вага в загальному обсязі товарообігу, середній обсяг витрат часу на очікування, обслуговування, коефіцієнт завершеності покупок	кількість додаткових послуг по вартості і обсягів динаміка додаткових послуг, наданих за певний період часу, всього і по кожній формі сума платних послуг за певний період часу витрати на надання додаткових послуг, всього і по кожній формі ефективність надання додаткових послуг
Типи	Оптимізація обслуговування покупців		
Види	внутрішньомагазинна реклама та інформація	професіоналізм співробітників	дотримання правил торгівлі
Форми	світлова, вітринна, демонстраційна, друкована, сувенірна, інформаційні схеми, покажчики, оголошення, пакети	високий, середній, низький	повне, часткове, невиконання
Методи	визначення цілей і завдань: вивчення напрямів потоків покупців, складання схем внутрішньомагазинної реклами та інформації, планування витрат на внутрішньомагазинну рекламу та інформацію, моніторинг їх ефективності, розрахунки	класифікація робіт і персоналу, планування і підвищення професіоналізму персоналу: навчання, підвищення кваліфікації, стажування, планування, підвищення професіоналізму, моніторинг продуктивності праці торгового персоналу, моніторинг ефективності підвищення професіоналізму, розрахунки	розробка нормативних документів, навчання співробітників правилам і порядку торгівлі, організація торгівлі відповідно до правил і порядку торгівлі, стимулювання виконання правил і порядку торгівлі, визначення втрат від недотримання правил і порядку торгівлі, розрахунки
Інструментарій	загальна кількість форм внутрішньомагазинної реклами та інформації, витрати на їх організацію	рівень кваліфікації співробітників, стаж роботи торгового персоналу, витрати на підвищення професіоналізму, обсяг товарообігу	кількість фактів порушень встановлених правил і порядку торгівлі (за відповідними актами), кількість скарг на торговий персонал за певний період часу

Оптимізація витрат обігу, максимізація доходів

Типи	Оптимізація витрат обігу	Максимізація доходів	
Види	планування витрат обігу	оптимізація цін	планування доходів
Форми	поточні, довгострокові	загальна, за товарними групами	від реалізації товарів і платних послуг, від реалізації продукції неторгової діяльності, від реалізації ін. майна, від позареалізаційної діяльності
Методи	визначення цілей і завдань, класифікація витрат обігу, вивчення факторів, що впливають на величину витрат обігу, аналіз витрат обігу в передплановому періоді у цілому, поструктурно, визначення основних напрямів	визначення принципів, цілей і задач, оцінка рівня торгової надбавки в передплановому періоді, оцінка ринку, визначення цілей цінової політики по товарних групах, вибір моделі,	визначення цілей і завдань аналіз доходів у цілому і по їх формам в передплановому періоді планування доходів у цілому і по формам реалізація планів доходів, розрахунки

	оптимізації витрат у плановому періоді, постатейне планування витрат обігу, розподіл планової суми витрат обігу по етапах купівлі-продажу товарів, розподіл планової суми витрат обігу між підрозділами, моніторинг, оптимізація витрат обігу, розрахунки	розрахунки рівня торговельної надбавки, формування конкретного рівня торговельної надбавки за товарними групами, використання розрахункових цін у практиці, корекція рівня торгової надбавки, розрахунки	
Інструментарій	показники, величина витрат обігу загальна і постатейно, рівень витратоємності господарської діяльності, рівень витоpатовіддачі, рівень рентабельності витрат обігу	показники: динаміка середнього рівня торгової надбавки у цілому і по товарним групам, структура торгової надбавки, динаміка рівня торгової надбавки	показники: сума і темпи доходів від реалізації товарів, рівень доходів від реалізації товарів, середній рівень торгової надбавки, склад валового доходу, сума і рівень податкових платежів за рахунок доходу, рівень доходів до товарообігу, планова сума доходів

Максимізація прибутку

Типи	Максимізація прибутку	
Види	планування прибутку	планування податкових платежів
Форми	балансова: від реалізації товарів і платних послуг, від реалізації продуктів неторгової діяльності, від реалізації іншого майна, від позареалізаційної діяльності чистий прибуток	тих, що відносяться на витрати обігу, включаються у ціну товару, виплачуються з прибутку
Методи	визначення цілей і завдань, аналіз величин і темпів прибутку у передплановому періоді, планування формування прибутку (у цілому і по формам), планування розподілу прибутку, доведення планових завдань по прибутку до структурних підрозділів, моніторинг прибутку, розрахунки	визначення цілей і завдань, визначення шляхів мінімізації податкових платежів, виявлення можливостей зменшення оподатковуваної бази за рахунок прямих і непрямих податкових пільг, визначення планових сум податкових платежів в цілому і за формами, моніторинг податкових платежів, оцінка ефективності податкової політики підприємства, розрахунки
Інструментарій	показники: динаміка суми і рівня балансового прибутку в передплановому періоді, динаміка балансового прибутку в цілому та по формам, динаміка показників прибутку по підрозділам, коефіцієнт капіталізації прибутку	показники: динаміка суми податкових платежів у передплановому періоді у цілому і по елементах, визначення сум податкових платежів загальної і по формам планового періоду, коефіцієнт ефективності оподаткування, податкоємність товарообігу, податкоємність доходів, коефіцієнт пільгового оподаткування

Оптимізація капіталу

Типи	Оптимізація капіталу		
Види	оптимізація структури капіталу	формування власних фінансових ресурсів	формування позикових фінансових ресурсів
Форми	власний капітал, позиковий капітал, короткострокові фінансові зобов'язання, довгострокові фінансові зобов'язання	статутний фонд, резервний фонд, цільові фінансові фонди, нерозподілений прибуток, інші	довгострокові фінансові зобов'язання: довгострокові позикові кошти і довгострокові кредити, короткострокові фінансові зобов'язання: короткострокові позикові кошти і кредити, розрахунки з кредиторами, інші
Методи	визначення цілей і завдань, аналіз динаміки обсягів та складу капіталу у передплановому періоді, визначення потреби у капіталі, оптимізація структури капіталу відповідно до політики, фінансування активів, оптимізація вартісної структури капіталу, оптимізація структури капіталу з позиції його ефективного використання, розрахунки	визначення цілей і завдань, аналіз формування власних фінансових ресурсів в передплановому періоді, в цілому і по формам, вивчення співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів, визначення потреби у власних фінансових ресурсах, визначення обсягу залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел, оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел, формування власних фінансових ресурсів	визначення цілей і завдань, аналіз залучення і використання залучених коштів у передплановому періоді, визначення граничного обсягу залучення позикових коштів, аналіз співвідношення короткострокових і довгострокових позикових коштів, визначення складу кредиторів і форм залучення позикових коштів, визначення ефективних умов залучення кредиторів, ефективне використання кредитів, своєчасні розрахунки за отриманими кредитами
Інструментарій	динаміка обсягів капіталу і його складових джерел, співвідношення власного та позикового капіталу, співвідношення довго- та короткострокових фінансових зобов'язань, розмір прострочених фінансових зобов'язань, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування, період обороту капіталу, рівень рентабельності капіталу, капіталовіддача, капіталомісткість товарообігу, загальна потреба в капіталі, середньозважена вартість капіталу, ефект фінансового левериджу (приросту рентабельності власного капіталу)	обсяг приросту власного капіталу, темпи приросту власного капіталу, співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел, їх питома вага, вартість залучення власного капіталу з різних джерел, коефіцієнт самофінансування, потреба у власних фінансових ресурсах у планованому періоді, планована сума чистого прибутку, потреба в залученні власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел	обсяг приросту позикових коштів, темпи приросту позикових коштів, динаміка питомої ваги фінансових, товарних кредитів, стійких пасивів у загальній сумі, позикових коштів, середній період обороту позикових коштів, рівень рентабельності позикових коштів, коефіцієнт фінансового левериджу, граничний обсяг позикових коштів, ліміт використання позикових коштів, потреба у коротких, довгострокових позикових коштах, середній термін використання позикових коштів

Оптимізація активів підприємства

Типи	Оптимізація активів підприємства	
Види	оптимізація оборотних активів	оптимізація позаоборотних активів
Форми	запаси товарів, запаси матеріалів, малоцінних і швидкозношуваних товарів, дебіторська заборгованість, грошові активи, короткострокові фінансові вкладення, інші	основні засоби, нематеріальні активи, незавершені капітальні вкладення, довгострокові фінансові вкладення, інші
Методи	визначення цілей і завдань у передплановому періоді, визначення потреби у прирості оборотних активів у цілому і за формами, оптимізація структури оборотних активів, прискорення оборотності оборотних активів, забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів, у цілому і за формами, мінімізація втрат оборотних активів у процесі їх використання: дебіторська заборгованість, грошові активи, розрахунки	визначення цілей і завдань, аналіз необоротних активів у передплановому періоді, визначення потреби у прирості основних коштів, розробка заходів по реалізації потреби у прирості основних засобів, підвищення ефективності використання необоротних активів у цілому і по формі, розрахунки
Інструментарій	показники: темпи зміни обсягу оборотних активів у цілому і по формам, питома вага кожної форми у загальній сумі оборотних активів, коефіцієнт оборотності оборотних активів, період обороту оборотних активів, рівень рентабельності оборотних активів, нормативи окремих форм оборотних активів, економія від прискорення обороту оборотних активів, рентабельності оборотних активів, засоби авансовані у товарні запаси, засоби, відведені до дебіторської заборгованості у плановому періоді, мінімальна потреба грошових активів у плановому періоді	показники: сума основних засобів у динаміці в передплановому періоді, темпи зростання основних засобів, питома вага основних засобів у загальній величині позаообортних активів, питома вага основних засобів у загальній сумі сукупних активів, склад основних засобів, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів, швидкість оновлення основних засобів, фондовіддача, фондомісткість, рівень рентабельності основних засобів, потреба у прирості основних засобів, приріст власних основних засобів

Оптимізація інвестицій

Типи	Оптимізація інвестицій	
Види	управління реальними інвестиціями	управління фінансовими інвестиціями
Форми	капітальні вкладення в основні засоби, інноваційні вкладення у нематеріальні активи	вкладення в інструменти грошового ринку, вкладення в інструменти фондового ринку
Методи	визначення цілей і завдань, аналіз реального інвестування у передплановому періоді, планування обсягу і форм реального інвестування, розробка-бізнес планів реальних інвестиційних проектів, оцінка ефективності останніх, формування портфеля реальних інвестицій, реалізація реальних інвестиційних проектів, розрахунки	визначення цілей і завдань, аналіз фінансового інвестування у передплановому періоді, планування обсягу і форм фінансового інвестування, оцінка інвестиційних якостей фінансових інструментів, формування портфеля фінансових інвестицій, реалізація фінансових інвестиційних проектів, розрахунки

Продовження додатку А2

Інструментарій	показники динаміка обсягів реальних вкладень у цілому і за формами, динаміка питомої ваги реальних інвестицій в їх загальному обсязі, рівень освоєння реальних інвестицій у передплановому періоді, обсяги капітальних вкладень, необхідних для завершення інвестиційного проекту, планований приріст активів підприємства, чистий приведений дохід, коефіцієнт прибутковості, період окупності вкладених доходів, внутрішня прибутковість по інвестиційному проекту	показники: динаміка обсягів фінансових інвестицій у цілому і по елементах, динаміка питомої ваги фінансових інвестицій в їх загальному обсязі, рівень прибутковості різних фінансових інструментів і фінансових інвестицій

Оптимізація фінансового стану підприємства

Типи	оптимізація фінансового стану підприємства		
Види	оцінка фінансового стану	фінансове планування	моніторинг фінансової діяльності
Форми		поточне, оперативне	система контролю фінансової діяльності
Методи	визначення цілей і завдань, визначення фінансових показників, аналіз величини і динаміки фінансових показників у передплановому періоді, розрахунки	визначення цілей і завдань, визначення планованих фінансових показників, розробка поточних планів: план доходів і витрат на комерційну діяльність, план надходження і витрачання грошових коштів, балансовий план, план формування та використання фінансових ресурсів, розробка оперативних фінансових планів: бюджет капітальних витрат, надходження коштів, бюджет поточних витрат і доходів, графік здійснення платежів, розрахунки	визначення цілей і завдань, вибір напрямів і показників для спостереження, створення системи стандарту фінансової діяльності, створення системи звітних показників по кожному напряму фінансової діяльності, побудова системи узагальнюючих оціночних показників результатів фінансової діяльності, визначення розмірів і причин відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від планових, розробка заходів по встановленим відхиленням, визначення резервів нормалізації фінансової діяльності та підвищення її ефективності, розробка пропозицій щодо зміни окремих фінансових нормативів і планових показників, розрахунки
Інструментарій	показники: платоспроможність, фінансова стійкість, оборотність активів, рентабельність, коефіцієнт абсолютної платоспроможності, коефіцієнт проміжної платоспроможності, коефіцієнт поточної платоспроможності, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт оборотності активів, період обороту активів, коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт рентабельності реалізації товарів	поточні плани, оперативні плани, платіжний календар, плановані показники розвитку: обсяг торгової діяльності, обсяг інвестиційної діяльності, сума доходів, сума витрат обігу, величина прибутку, сума податкових платежів, цільові фінансові нормативи, прогноз кон’юнктури фінансового стану в плановому періоді	цільове фінансування, система показників фінансової діяльності, дані фінансового та управлінського обліку, критерії критичних відхилень, фактичних результатів фінансової діяльності від планових показників

Управління комерційними ризиками

Типи	управління комерційними ризиками	
Види	оцінка рівня комерційних ризиків	мінімізація комерційних ризиків
Форми	безризикові господарські операції, допустимий рівень фінансових втрат, критичний рівень ризику, катастрофічний рівень ризику	профілактика ризиків, самострахування ризиків, зовнішнє страхування ризиків
Методи	визначення цілей і задач, класифікація комерційних ризиків підприємств: оцінка ступеня їх ймовірності, застосування методів розрахунку ризиків: економіко-статистичних, розрахунково-аналітичних, аналогово-експертних, визначення можливих фінансових втрат по окремих ризиках, визначення граничного рівня по відділам ризиків, опитування фахівців і математична обробка інформації	визначення цілей і завдань, відмова від операцій, що не відповідають критеріям фінансової політики фірми, зниження частки позикових коштів, що використовуються у господарському обороті, підвищення рівня ліквідності активів хеджування, отримання гарантій від партнерів, використання фінансового лізингу, операційні угоди, диверсифікація комерційної діяльності, вибір економічних і фінансових партнерів у комерційній діяльності, компенсації можливих фінансових втрат, формування резервного та цільових фондів, обов’язкове і добровільне страхування комерційних ризиків
Інструментарій	перелік систематичних ризиків, перелік несистематичних ризиків, рівень комерційних ризиків, розміри можливих фінансових втрат по видам ризиків, анкети, схема планування ризиків господарських операцій, показники: комерційної діяльності підприємств, питома вага господарської операції ризику, граничний рівень ризиків по окремим господарським операціям	перелік систематичних ризиків, перелік несистематичних ризиків, рівень комерційних ризиків, розміри можливих фінансових втрат за видами ризиків, показники: комерційної діяльності підприємств, граничний рівень ризиків за окремими господарськими операціями, частка оборотних активів у загальній їх сумі, частка готових засобів платежу в оборотних активах, частка високооборотних товарних запасів в загальній їх сумі, документи страхування, поручительства, договір фінансового лізингу, перелік форс-мажорних обставин, опційні договори, нормативи обмеження комерційних ризиків, загальний дохід за господарськими операціями з урахуванням рівня систематичного ризику, розміри страхових платежів

Додаток Б

Характеристика професійної діяльності агента комерційної діяльності

1. Сфера професійної діяльності агента комерційної діяльності:
– організація та проведення комерційної діяльності у виробничих, торгових і сервісних організаціях.
2. Об’єкти професійної діяльності:
– товари, що виробляються і (або) реалізуються у виробничих, обслуговуючих організаціях;
– послуги, що надаються сервісними організаціями;
– первинні трудові колективи.
3. Види професійної діяльності:
– організація і управління торгово-збутовою діяльністю;
– організація і проведення економічної та маркетингової діяльності;
– управління асортиментом, оцінка якості та забезпечення зберігання товарів;
– виконання робіт по одній або декількох професіях робітників, посад службовців.
4. Вимоги до результатів освоєння професійної компетентності:
4.1. Агент комерційної діяльності повинен володіти загальними компетентностями, що включають здатність:
– розуміти сутність і соціальну значущість своєї майбутньої професії, виявляти до неї стійкий інтерес,
– організовувати власну діяльність, обирати типові методи і способи виконання професійних завдань, оцінювати їх ефективність і якість,
– приймати рішення в стандартних і нестандартних ситуаціях і нести за них відповідальність,
– здійснювати пошук і використання інформації, необхідної для ефективного виконання професійних завдань, професійного та особистісного розвитку,

– використовувати інформаційно-комунікаційні технології у професійній діяльності;
– працювати у колективі і команді, ефективно спілкуватися з колегами, керівництвом, споживачами,
– самостійно визначати завдання професійного та особистісного розвитку, займатися самоосвітою, усвідомлено планувати підвищення кваліфікації,
– вести здоровий спосіб життя, застосовувати спортивно-оздоровчі методи і засоби для корекції фізичного розвитку і статури;
– користуватися іноземною мовою як засобом ділового спілкування,
– логічно вірно, аргументовано і чітко викладати усну і письмову мову,
– забезпечувати безпеку життєдіяльності, запобігати техногенним катастрофам у професійній діяльності, організовувати, проводити та контролювати заходи щодо захисту працюючих і населення від негативних впливів надзвичайних ситуацій,
– дотримуватися чинного законодавства і обов’язкових вимог нормативних документів, а також вимог стандартів, технічних умов.

4.2. Агент комерційної діяльності повинен володіти професійними компетентностями, відповідними видами професійної діяльності:

1. Організацією і управлінням торгово-збутовою діяльністю:

– брати участь у встановленні контактів з діловими партнерами, укладати договори і контролювати їх виконання, висувати претензії і санкції,
– на своїй ділянці роботи управляти товарними запасами і потоками, організовувати роботу на складі, розміщувати товарні запаси на зберігання,
– приймати товари за кількістю та якістю,
– ідентифікувати вид, клас та тип організацій роздрібної та оптової торгівлі,
– надавати основні та додаткові послуги оптової і роздрібної торгівлі,
– брати участь у роботі з підготовки організації до добровільної сертифікації послуг,
– застосовувати у комерційній діяльності методи, засоби і прийоми

менеджменту, ділового та управлінського спілкування,

– використовувати основні методи і прийоми статистики для вирішення практичних задач комерційної діяльності, визначати статистичні величини, показники варіації й індекси,
– застосовувати логістичні системи, а також прийоми і методи закупівельної і комерційної логістики, щоб забезпечити раціональне переміщення матеріальних потоків,
– експлуатувати торгово-технологічне обладнання.

2. Організацією і проведенням економічної та маркетингової діяльності:

– використовувати дані бухгалтерського обліку для контролю результатів і планування комерційної діяльності, проводити облік товарів (сировини, матеріалів, продукції, тари, інших матеріальних цінностей) і брати участь в їх інвентаризації,
– оформляти, перевіряти правильність складання, забезпечувати зберігання організаційно-розпорядчих, товаросупровідних та інших необхідних документів з використанням автоматизованих систем,
– застосовувати у практичних ситуаціях економічні методи, розраховувати мікроекономічні показники, аналізувати їх, а також ринки ресурсів,
– визначати основні економічні показники роботи організації, ціни, заробітну плату,
– виявляти потреби, види попиту і відповідні їм типи маркетингу для забезпечення цілей організації, формувати запити, стимулювати збут продукції,
– обґрунтовувати доцільність використання і застосовувати маркетингові комунікації,
– брати участь у проведенні маркетингових досліджень ринку, розробці та реалізації маркетингових рішень,
– реалізовувати збутову політику організації у межах своїх посадових обов’язків, оцінювати конкурентоспроможність товарів і конкурентні переваги організації,
– застосовувати методи і прийоми аналізу фінансово-господарської

діяльності при здійсненні комерційної діяльності, здійснювати грошові розрахунки з покупцями, складати фінансові документи і звіти.

5. Управління асортиментом, оцінка якості та забезпечення зберігання товарів:

– брати участь у формуванні асортименту відповідно до асортиментної політики організації, визначати номенклатуру показників якості товарів,
– розраховувати товарні втрати і реалізовувати заходи щодо їх попередження або списання,
– оцінювати і розшифровувати маркування відповідно до встановлених вимог,
– класифікувати товари, ідентифікувати їх асортиментну приналежність, оцінювати якість, діагностувати дефекти, визначати градації якості,
– здійснювати контроль за умовами і термінами зберігання і транспортування товарів, забезпечувати їх збереженість, перевіряти дотримання вимог до оформлення супровідних документів,
– забезпечувати дотримання санітарно-епідеміологічних вимог до товарів і упаковки, оцінювати якість процесів відповідно до встановлених вимог,
– проводити вимірювання товарів та інших об’єктів, переводити внутрішньосистемні одиниці вимірювань у системні,
– працювати з документами по підтвердженню відповідності, брати участь в заходах з контролю.

6. Виконання робіт по одній або декількох професіях робітників, посад службовців.

Комерсант у ринковій економіці стає центральною фігурою торгового бізнесу, оскільки виконує функції керівництва торговим процесом, регулювання господарських зв’язків із закупівлі і продажу товарів з постачальниками і покупцями, з формування оптимального асортименту, організації реклами товарів, контролю якості виробів, обслуговування покупців. Це універсальний фахівець торгової справи, від результативної роботи якого залежить ефективність роботи підприємства або фірми у цілому.

Додаток В

Забезпечення пілотажного дослідження

Додаток В1

Анкета студента

1. Що Ви знаєте про комерційну діяльність?
2. Чи бачите Ви себе в подальшому фахівцем, що працює в комерційній сфері?
   так
   ні
   не можу сказати
3. В якій сфері комерційної діяльності Ви хотіли б працювати?
   освіті
   сільському господарстві
   економіці
   науці і техніці
   юриспруденції
   шоу-бізнесі
   торгово-посередницькій діяльності
   медицині
   не визначився
   інше
4. Що є для Вас джерелом інформації про комерційну діяльність?
   особистий досвід
   спеціальна література
   газетні публікації
   телебачення, радіо
   розмови батьків, вчителів, друзів, знайомих

спілкування з комерсантами, підприємцями

живу в сім’ї підприємця

навколишнє життя

інше

5. Які фактори визначають комерційну діяльність?

особиста економічна зацікавленість

особиста економічна відповідальність

новаторство

творчий пошук

самостійність в ухваленні рішень

власне виробництво

самостійність в організації виробництва

6. Які якості Ви вважаєте важливими для комерасанта? Позначте їх рейтинг.

освіченість і ділова компетентність

здатність до творчості, уява

відповідальність

неординарність мислення

підприємливість

працьовитість

талант

ініціативність

лідерство

самовпевненість

старанність, інтуїція, інтерес до експериментування

вміння знаходити спільну мову з людьми

виграшні зовнішні дані

гарне здоров’я

честолюбство

Додаток В2

Тест на самооцінку

1. Мені хочеться, щоб мої друзі підбадьорили мене
2. Постійно відчуваю свою відповідальність у роботі
3. Я турбуюся про своє майбутнє
4. Багато мене ненавидять
5. Я володію меншою ініціативою, ніж інші
6. Я турбуюся за свій психічний стан
7. Я боюся виглядати дурним
8. Зовнішній вигляд інших куди краще, ніж мій
9. Я боюся виступати з промовою перед незнайомими людьми
10. Я часто допускаю помилки
11. Як шкода, що я не вмію говорити як слід з людьми
12. Як шкода, що мені не вистачає впевненості у собі
13. Мені б хотілося, щоб мої дії підбадьорювалися іншими частіше
14. Я занадто скромний
15. Моє життя марне
16. Багато неправильної думки про мене
17. Мені ні з ким поділитися своїми думками
18. Люди чекають від мене дуже багато
19. Люди не особливо цікавляться моїми досягненнями
20. Я злегка ніяковію
21. Я відчуваю, що багато людей не розуміють мене
22. Я не відчуваю себе у безпеці
23. Я часто хвилююсь даремно
24. Я відчуваю себе ніяково, коли входжу у кімнату, де вже сидять люди
25. Я відчуваю себе скутим
26. Я відчуваю, що люди говорять про мене за моєю спиною

27. Я впевнений, що люди майже все сприймають легше, ніж я
28. Мені здається, що зі мною має трапитись якась неприємність
29. Мене хвилює, як люди ставляться до мене
30. Як шкода, що я не товариський
31. У суперечках я висловлююся лише тоді, коли впевнений у своїй правоті
32. Я думаю про те, чого чекають від мене друзі.

Ключ до тесту на самооцінку

Підрахунок балів проводиться за схемою:

«дуже часто» – 4 бали, «часто» – 3, «рідко» – 2, «ніколи» – 0.

0–25 балів свідчать про високий рівень самооцінки, при якому людина, як правило впевнена у собі, правильно реагує на зауваження інших і рідко сумнівається у необхідності своїх дій.

26–45 балів – показник середнього рівня самооцінки, людина рідко страждає «комплексом неповноцінності», лише час від часу намагається підлаштуватися під думку інших людей.

46–128 балів – рівень самооцінки низький, людина болісно переносить критичні зауваження, не впевнена у собі.

Тест «Потреба в досягненні»

1. Думаю, що успіх у житті швидше залежить від випадку, ніж від розрахунку
2. Якщо я втрачу улюблене заняття, життя для мене втратить сенс
3. У будь-якій справі для мене важливіше не її виконання, а кінцевий результат
4. Вважаю, що люди більше страждають від невдач на роботі, ніж від поганих взаємин з близькими
5. На мою думку, більшість людей живуть далекими, а не близькими цілями
6. У житті у мене було більше успіху, ніж невдач
7. Емоційні люди мені подобаються більше, ніж діяльні
8. Навіть у звичайній роботі я намагаюся удосконалити деякі її елементи

9. Цілком зайнятий думками про успіх, я можу забути про запобіжні заходи
10. Мої близькі вважають мене ледачим
11. Думаю, що в моїх невдачах винні швидше обставини, ніж я сам
12. Терпіння в мені більше, ніж здібностей
13. Мої батьки занадто суворо контролювали мене
14. Лінь, а не сумнів в успіху змушує мене часто відмовлятися від своїх намірів
15. 15 Думаю, що я впевнена в собі людина
16. Заради успіху я можу ризикнути, навіть якщо шанси не на мою користь
17. Я старанна людина.
18. Коли все йде нормально, моя енергія посилюється
19. Якби я був журналістом, то писав би радше про оригінальні винаходи людей, ніж про події
20. Мої близькі зазвичай не поділяють моїх планів
21. Мої вимоги до життя нижчі, ніж у моїх товаришів
22. Мені здається, що наполегливості в мені більше, ніж здібностей.

Ключ до тесту «Потреба в досягненні»

Відповіді «так» на твердження 2, 6, 7, 8, 14, 16, 18, 19, 21, 22.

Відповіді «ні» на твердження 1, 3, 4, 5, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 20.

Кожна з відповідей «так» і «ні», яка збігається з ключовою, оцінюються в 1 бал. Якщо відповідь не збігається з ключовою, бал не присвоюється. Визначте суму балів, потім зверніться до таблиці.

Рівень мотивації досягнення

рівень	низький	середній	високий
сума балів	2–9	10–17	18–21

Тест «Рівень суб’єктивного контролю»

Інструкція. Вам буде запропоновано 44 твердження. Оцініть ступінь своєї згоди або незгоди з наведеними твердженнями за 6 бальною шкалою:

повна незгода – 132 +132 повна згода

1. Просування по службі більше залежить від вдалого збігу обставин, ніж від здібностей і зусиль людини
2. Більшість розлучень відбувається від того, що люди не захотіли пристосуватися одне до одного
3. Хвороба – справа випадку, якщо судилося захворіти, то нічого не поробиш
4. Люди опиняються самотніми через те, що самі не виявляють інтересу і дружелюбності до оточуючих
5. Здійснення моїх бажань часто залежить від везіння
6. Марно докладати зусилля для того, щоб завоювати симпатію інших людей
7. Зовнішні обставини (батьки і добробут) впливають на сімейне щастя не менше, ніж стосунки подружжя
8. Я часто відчуваю, що мало впливаю на те, що зі мною відбувається
9. Як правило, керівництво виявляється більш ефективним, коли повністю контролює дії підлеглих, а не покладається на їх самостійність.
10. Мої шкільні оцінки більше залежали від випадкових обставин (наприклад, від настрою вчителя), ніж від моїх власних зусиль
11. Коли я будую плани, то вірю, що зможу їх здійснити
12. Те, що багатьом людям здається удачею ти везінням, насправді є результатом довгих цілеспрямованих зусиль
13. Думаю, що правильний спосіб життя може допомогти здоров’ю більше, ніж лікарі і ліки
14. Якщо люди не підходять один до одному, то як би вони не старалися, налагодити сімейне життя вони не зможуть
15. Те хороше, що я роблю, переважно гідно оцінюється іншими
16. Діти виростають такими, якими їх виховують батьки
17. Думаю, що випадок або доля не грають важливої ролі в моєму житті
18. Я намагаюся не планувати своє життя далеко вперед, оскільки багато чого залежить від обставин
19. Мої оцінки в школі більше залежали від моїх зусиль і ступеня підготовленості
20. У сімейних конфліктах я частіше відчуваю провину за собою, ніж за

протилежною стороною

21. Життя більшості людей залежить від збігу обставин
22. Я надаю перевагу такому керівництву, при котрому можна самостійно визначати, що і як робити
23. Думаю, що спосіб життя людини ні в якій мірі не є причиною її хвороб
24. Як правило, саме невдалий збіг обставин заважає людям добитися успіху у своїй справі
25. З рештою, за погане управління організацією відповідальні самі люди, які в ній працюють
26. Я часто відчуваю, що нічого не можу змінити в сформованих відносинах в сім'ї.
27. Якщо я дуже захочу, то можу привернути до себе будь-яку людину
28. На підростаюче покоління впливає так багато різних обставин, що зусилля батьків часто виявляються марними
29. Те, що зі мною трапляється, – справа моїх рук
30. Важко буває зрозуміти, чому керівники чинять саме так, а не інакше
31. Людина, що не змогла добитися успіху в житті, радше всього не виявила достатньо зусиль
32. Найчастіше я можу домогтися від членів моєї сім'ї все, чого захочу
33. У неприємностях і невдачах, які були в моєму житті, частіше винні інші люди, ніж я
34. Дитину завжди можна вберегти від застуди, якщо за нею стежити і правильно одягати
35. У складних обставинах я вважаю за краще почекати, поки проблеми вирішуються самі собою
36. Успіх є результатом наполегливої роботи і не залежить від успіху чи везіння
37. Я відчуваю, що від мене більше, ніж від кого-небудь, залежить щастя моєї сім'ї
38. Мені завжди було важко зрозуміти, чому я подобаюсь одним людям і не подобаюсь іншим
39. Я завжди віддаю перевагу прийняттю рішення діяти самостійно, а не сподіватися на допомогу інших людей чи долю
40. На жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними, незважаючи на

всі її старання

41. У сімейному житті бувають такі ситуації, які неможливо вирішити навіть при дуже сильному бажанні
42. Здібні люди, які не змогли реалізувати свої можливості, мають звинувачувати у цьому лише себе
43. Багато моїх успіхів стали можливими завдяки допомозі інших людей
44. Більшість невдач у моєму житті сталося від невміння, незнання або ліні, і мало залежали від везіння чи невезіння.

Тест визначає, до якого типу особистості ви належите: інтерналів або екстерналів. Інтернали схильні контролювати себе і ситуацію, в якій вони знаходяться. Вони мають сильну волю, енергію, напористість і завжди сподіваються тільки на самих себе. Це, в основному, керівники-лідери, схильні до жорстокого стилю управління і постійного контролю над підлеглими. Екстернали, навпаки, частіше покладаються на те, як ситуація складеться без їх активної участі. Це люди залежні, м’які, не прагнуть до влади і лідерства.

Підрахуйте свої результати. Перший показник отримуємо при додаванні відповідей з таких питань (для конкретного випадку кількість балів з тим знаком, який ви поставили): 2, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 27, 29, 31, 34, 36, 37, 39, 42, 44. Другий показник – при додаванні відповідей з питань (при підсумовуванні оцінок міняйте знак на протилежний): 1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 30, 33, 35, 38, 40, 41, 43. Складіть перший і другий показники.

Переведіть отримані бали:

від –132 до –13	1
від –12 до –2	2
від –1 до +10	3
від 11 до 22	4
від 23 до 33	5
від 34 до 45	6
від 46 до 57	7
від 58 до 69	8
від 70 до 80	9
від 81 до 132	10

Показник середній, звичайної людини, що володіє як рисами екстернала, так і особливостями інтернала, знаходиться до 5,5. Якщо у вас показник значно вище 5,5, то можна говорити про те, що ви – людина, схильна до лідерства і вибору переважно силових тактик у конфлікті. У всякому разі, ви завжди прагнете контролювати себе, свого партнера і ситуацію. А, отже, ви прагнете до силових тактик в конфлікті.

Якщо ваш показник значно нижче 5,5, то швидше за все, ви – людина, м'яка по характеру і схильна підкорятися ситуації і обставинам. Мабуть, ви обираєте м'якші тактики у конфлікті (компроміс, поступ). Якщо ж у вас вийшли суперечливі результати (по тесту Томаса – один, а по тесту РСК – інший), це свідчить про те, що ви долаєте себе і свою індивідуальність і граєте невластиву собі роль.

Тест «Мотивація до успіху»

Інструкція. Вам буде запропоновано 41 питання, на кожне з яких дайте відповідь «так» або «ні».

1. Коли є вибір між двома варіантами, його краще зробити швидше, ніж відкласти на невизначений час
2. Я легко дратуюся, коли помічаю, що не можу на всі 100 % виконати завдання
3. Коли я працюю, це виглядає так, як ніби я ставлю все на карту
4. При виникненні проблемної ситуації, я найчастіше приймаю рішення одним із останніх
5. Якщо у мене кілька днів поспіль немає роботи, я втрачаю спокій
6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх.
7. По відношенню до себе я більш суворий, ніж по відношенню до інших людей
8. Я більш доброзичливий, ніж інші люди
9. Якщо я відмовляюся від важкого завдання, я потім засуджую себе, бо знаю, що домігся б успіху
10. У процесі роботи я потребую невеликих пауз відпочинку

11. Старанність – не основна моя риса
12. Мої досягнення у праці не завжди однакові
13. Мене більше приваблює інша робота, ніж та, якою я зайнятий
14. Осуд стимулює мене сильніше, ніж похвала
15. Я знаю, що мої колеги вважають мене діловою людиною
16. Перешкоди роблять мене більш жорстким
17. У мене легко викликати честолюбство
18. Коли я працюю без натхнення, це зазвичай помітно
19. При виконанні роботи я не розраховую на допомогу інших
20. Іноді я відкладаю те, що повинен був зробити зараз
21. Потрібно покладатися тільки на себе
22. У житті мало речей, важливіших, ніж гроші
23. Завжди, коли мені треба виконати важливу роботу, я ні про що інше не думаю
24. Я менш честолюбний, ніж багато інших
25. Наприкінці відпустки зазвичай радий, що скоро виходити на роботу
26. Коли я налаштований на роботу, я роблю її краще, ніж інші
27. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, які можуть наполегливо працювати
28. Коли у мене немає справ, я відчуваю, що мені не по собі
29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим
30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюся зробити це якомога краще
31. Мої друзі іноді вважають мене ледачим
32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від моїх партнерів
33. Безглуздо протидіяти волі вищого керівництва
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати
35. Коли щось не ладиться, я стаю нетерплячим
36. Я зазвичай мало звертаю увагу на свої досягнення
37. Коли я працюю разом з іншими людьми, мої результати вище, ніж у них
38. Багато чого, за що я беруся, я не доводжу до кінця

39. Я заздрю людям, які не завантажені роботою так, як я
40. Я не заздрю тим, хто прагне до влади
41. Коли я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти я можу піти до крайніх заходів.

Підрахуйте свій результат:

Ви отримали по 1 балу за відповідь «так» з питань: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41. Поставте собі по 1 балу за відповідь «ні» з питань: 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39. Відповіді на питання 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40 враховувати не потрібно.

Від 1 до 10 балів: ви маєте низьку мотивацію до успіху, власне, ви не дуже прагнете до того, щоб завжди бути першим і завжди досягати тільки перемоги.

Від 11 до 16 балів: в принципі прагнете до успіху, але можете так само прийняти невдачу.

Від 17 до 20 балів (це – найкращий результат по даному тесту): ви активні в досягненні успіху, але для вас не буде трагедією, якщо його не досягнете з причин, які, можливо, від вас не залежать. Ви будете робити ще спроби досягти поставленої мети, невдачі вас не зупинятимуть.

Понад 21 бал свідчить про те, що ви занадто сильно прагнете до успіху і кожну свою невдачу або помилку дуже болісно переживаєте.

Тест «Мотивація до уникнення невдач»

Інструкція. Вам пропонується список Із 30 рядків, по три слова в кожному рядку. Виберіть тільки одне з трьох слів У кожному рядку і відзначте його. Ця якість повинна найбільш точно характеризувати вас самих.

№	Якості		
1.	сміливий	пильний	підприємливий
2.	лагідний	боязкий	впертий
3.	обережний	рішучий	песимістичний
4.	непостійний	безцеремонний	уважний

5.	нерозумний	боягузливий	недумаючий
6.	спритний	жвавий	завбачливий
7.	холоднокровний	не визначився	молодецький
8.	стрімкий	легковажний	боязкий
9.	незадумливий	манірний	непередбачливий
10.	оптимістичний	сумлінний	чуйний
11.	меланхолійний	має сумнів	нестійкий
12.	боягузливий	недбалий	схвильований
13.	необачний	тихий	боязкий
14.	уважний	нерозсудливий	сміливий
15.	розважливий	швидкий	мужній
16.	підприємливий	обережний	завбачливий
17.	схвильований	розсіяний	боязкий
18.	малодушний	необережний	безцеремонний
19.	полохливий	нерішучий	нервовий
20.	виконавчий	відданий	авантюрний
21	завбачливий	жвавий	відчайдушний
22.	приборканий	байдужий	недбалий
23.	обережний	безтурботний	терплячий
24.	розумний	турботливий	хоробрий
25.	передбачливий	безстрашний	сумлінний
26.	поспішний	полохливий	безтурботний
27.	розсіяний	необачний	песимістичний
28.	обачний	розважливий	підприємливий
29.	тихий	неорганізований	боязкий
30.	оптимістичний	пильний	безтурботний

За даним тесту ви отримуєте по 1 балу. Так, цифра 1/2 означає, що отримує 1 бал слово, яке перебуває в першому рядку і в другому стовпці (це слово «пильний»). Інші вибори не отримують балів.

Порахуйте ваші бали: 1/2, 2/1, 2/2, 2/1, 2/3, 4/3, 5/2, 6/3, 7/2, 7/3, 8/3, 9/1, 9/2, 10/2, 11/1, 11/2, 12/1, 12/3, 13/2, 13/3, 14/1, 15/1, 16/2, 16/3, 17/3, 18/1, 19/1, 19/2, 20/1, 20/2, 21/1, 22/1, 23/1, 23/3, 24/1, 24/2, 25/1, 26/2, 27/3, 28/1, 28/2, 29/1, 29/3, 30/2.

Чим більше ви набрали балів, тим сильніше ви прагнете уникнути невдачі (тим більше ви відчуваєте страх перед невдачами і помилками).

Якщо ви набрали від 2 до 10 балів, це свідчить про те, що ви зовсім не боїтеся опинитися неправим або допустити помилку.

Якщо ви набрали від 11 до 16 балів, можна говорити про те, що ви намагаєтеся не помилитися в своїй роботі, але зберігаєте спокій і прагнете її

виправити. Ви міркуєте так: «Не помиляється той, хто нічого не робить».

Якщо ви набрали від 17 до 20 балів, то ваш результат відображає ваше прагнення завжди і всюди уникнути невдачі. Може бути, саме через те, що ви так боїтеся невдачі, вона вас переслідує?

якщо ви набрали понад 20 балів, ви занадто боїтеся невдач і помилок. Ви часто відмовляєтесь від оригінального проекту тільки тому, що його реалізація пов'язана з певним ризиком.

Зіставте отримані результати двох останніх тестів. Якщо ви отримали середні результати як щодо прагнення до успіху, так і прагнення уникнути невдачі, це добре: ви в міру честолюбні і в міру захищаєтеся від зайвого ризику.

Якщо ви отримали низькі результати двох тестів, це говорить про те, – що в своїй роботі ви пасивні: ви не прагнете до перемоги і ваші помилки для вас байдужі. Можливо, робота вам взагалі не подобається?

Якщо ж ви маєте гранично високі результати за цими двома тестами, ви працюєте в умовах хронічного стресу, який самі собі створюєте: надмірно активно прагнете тільки до успіху і занадто сильно боїтеся невдач і помилок.

Тест «Як керувати собою в конфліктних і стресових ситуаціях»

Сила волі – важливий фактор успішного регулювання стресу.

Визначимо розвиток важливої якості – сили волі. Відповідаючи на питання, відзначте свою відповідь знаком «+» («так»), знаком «–» («ні») і знаком «0» (не знаю).

1. Чи в змозі ви завершити розпочату роботу, яка вам нецікава, незалежно від того, що час і обставини дозволяють відірватися і потім знову повернутися до неї?
2. Чи долаєте ви без особливих зусиль внутрішній опір, коли потрібно зробити щось неприємне?
3. Коли ви потрапляєте в конфліктну ситуацію (на роботі або в сім'ї), чи в змозі ви взяти себе в руки настільки, щоб поглянути на ситуацію з

максимальною об’єктивністю?

4. Якщо вам прописана дієта, чи зможете ви подолати всі кулінарні спокуси?
5. Чи знайдете ви в собі сили встати вранці раніше звичайного, як було заплановано ввечері?
6. Чи залишитеся ви на місці події, щоб дати свідчення?
7. Чи швидко ви відповідаєте на листи?
8. Якщо у вас викликає страх майбутній політ у літаку або відвідування зубопротезного кабінету, чи зумієте ви без особливих зусиль подолати це почуття і в останній момент не змінити свого наміру?
9. Чи будете ви приймати неприємні ліки, які наполегливо рекомендує лікар?
10. Чи стримаєте обіцянку, навіть якщо її виконання принесе вам чимало клопоту?
11. Чи без коливань ви відправляєтеся у відрядження в незнайоме місто?
12. Чи дотримуєтеся розпорядку дня: часу пробудження, прийому їжі, занять та інших справ?
13. Чи ставитеся несхвально до бібліотечних заборгованостей?
14. Найцікавіша телепередача не змусить вас відкласти виконання термінової роботи. Чи так це?
15. Чи зможете перервати сварку і замовкнути, якими б образливими не здавалися вам слова протилежної сторони?

Ключ до тесту

Варіанти відповідей	низька							середня			висока					Всього
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
«так»																
«ні»																
«не знаю»																

Підсумуйте отримані відповіді за бальною системою:

за відповідь «так» – 2 бали, «не знаю» – 1 бал, «ні» – 0 балів

Якщо ви набрали 0–12 балів, то з силою волі у вас неважливо. Ви просто робите те, що вам приємно і цікаво, навіть якщо це в деяких випадках може

зашкодити. До своїх обов'язків ставитеся абияк, що буває причиною різних неприємностей. У стресових ситуаціях часто спускає все «на гальми», намагаючись або просто стояти осторонь, або піти від вирішення назрілих проблем. Стримувати себе не вмієте, часто проявляєте свої настрої при підлеглих, втрачаючи у них авторитет. Справа не стільки в слабкій волі, скільки в егоїзмі.

Якщо ви набрали 13–21 бал, то сила волі у вас середня. Якщо стикаєтеся з перешкодою, ви почнете діяти, долаючи її. Але якщо є обхідний шлях, ви скористаєтеся ним. Своє слово стримаєте з доброї волі, зайві обов'язки на себе не візьмете.

У вас 22–30 балів. З силою волі у вас все в порядку. На вас можна покластися: ви не підведете. Вас не лякають ні нові доручення, ні стресові ситуації. Ви прекрасно володієте собою і завжди зберігаєте самоволодіння. Але іноді ваша тверда і непримиренна позиція злегка докучає навколишнім, особливо вашим близьким в сім'ї. Сила волі – це дуже добре, але необхідно мати ще й такі якості, як гнучкість, поблажливість, уміння йти на розумні компроміси.

Тест «Як ви проводите переговори?»

Варіанти ситуацій:

1. Співрозмовник не дає мені шансу висловитися, у мене є що сказати, але немає можливості вставити слово.
2. Співрозмовник постійно перебиває мене під час бесіди, переговорів.
3. Співрозмовник ніколи не дивиться в обличчя під час розмови, і я не впевнений, чи слухає він мене.
4. Розмова з таким партнером часто викликає почуття марної трати часу.
5. Співрозмовник постійно метушиться: олівець і папір його займають більше, ніж мої слова і думки.
6. Співрозмовник ніколи не посміхається. У мене виникає почуття ніяковості і тривоги.

7. Співрозмовник завжди відволікає мене питаннями та коментарями.
8. Що б я не сказав, співрозмовник завжди охолоджує мій запал.
9. Співрозмовник завжди намагається спростувати мій запал.
10. Співрозмовник шукає сенс моїх слів і вкладає в них інший зміст.
11. Коли я задаю питання, співрозмовник змушує мене захищатися.
12. Іноді співрозмовник перепитує мене, роблячи вигляд, що не розчув.
13. Співрозмовник, не дослухавши до кінця, перебиває мене потім, щоб погодитися.
14. Співрозмовник при розмові зосереджено займається стороннім: грає ручкою, курить сигарету, протирає скельця окулярів тощо і при цьому уважний.
15. Співрозмовник робить висновки за мене.
16. Співрозмовник завжди намагається вставити слово в моє оповідання.
17. Співрозмовник дивиться на мене, не кліпаючи.
18. Співрозмовник дивиться на мене, ніби оцінюючи. Це турбує.
19. Коли я пропоную що-небудь нове, співрозмовник каже, що він думає також.
20. Співрозмовник переграє, показуючи, що цікавиться бесідою, занадто часто киває головою, підтакує.
21. Коли я говорю про серйозне, співрозмовник вставляє смішні історії, жарти, анекдоти.
22. Співрозмовник часто дивиться на годинник під час розмови.
23. Коли я входжу в кабінет, він кидає всі справи і всю увагу звертає на мене.
24. Співрозмовник поводиться так, ніби я заважаю йому робити що-небудь важливе.
25. Співрозмовник вимагає, щоб всі погодилися з ним. Будь-яке його висловлювання завершується питанням: «Ви теж так думаєте?» або «Ви не згодні?».

Ключ до тесту

Підведемо підсумки. Відсоток ситуацій, що викликають у вас досаду і роздратування, становить:

70–100 % – ви поганий співрозмовник. Вам необхідно працювати над собою і вчитися вести переговори.

40–70 % – вам притаманні деякі недоліки. Ви критично ставитеся до висловлювань, вам ще бракує деяких переваг хорошого співрозмовника.

10–40 % – ви хороший співрозмовник, але іноді відмовляєте партнеру в повній увазі. Повторюйте ввічливо його висловлювання, дайте йому вчасно розкрити свою думку, пристосовуйте свій темп мислення до його мови і можете бути впевнені, що спілкуватися з вами буде цікавим і ефективним.

0–10 % – ви відмінний співрозмовник. Ви вмієте слухати, ваш стиль ділового та неформального спілкування може стати прикладом для оточуючих.

Додаток Д

Методики

Додаток Д1

Методики вивчення професійно-важливих якостей, необхідних для успішної комерційної діяльності

Вам буде запропоновано висловлювання протилежного значення тієї чи іншої якості. Між словами – цифрова шкала для оцінки вираженості кожного стану. Нульова відмітка відповідає нейтральному стану. Чим більше число, тим вираженіше те значення стану, до якого це число ближче за шкалою. Виберіть те значення, яке найбільш відповідає ступеню вираженості у Вас зазначеної якості.

Намагайтеся використовувати весь діапазон оцінок.

досвіду достатньо	3	2	1	0	1	2	3	досвіду недостатньо
ерудований	3	2	1	0	1	2	3	не ерудований
проникливий	3	2	1	0	1	2	3	не проникливий
неавторитетний	3	2	1	0	1	2	3	авторитетний
надійний	з‘	2	1	0	1	2	3	ненадійний
неакуратний	3	2	1	0	1	2	3	акуратний
ввічливий	3	2	1	0	1	2	3	грубий
повільний	3	2	1	0	1	2	3	оперативний
завбачливий	3	2	1	0	1	2	3	незавбачливий
недисциплінований	3	2	1	0	1	2	3	дисциплінований
активний	3	2	1	0	1	2	3	пасивний
міркую важко	3	2	1	0	1	2	3	міркую легко
працездатний	3	2	1	0	1	2	3	знесилений
зібраний	3	2	1	0	1	2	3	незібраний
безцільний	3	2	1	0	1	2	3	цілеспрямований
неуважний	3	2	1	0	1	2	3	уважний
суб’єктивний	3	2	1	0	1	2	3	об’єктивний
діловитий	3	2	1	0	1	2	3	не діловий
переключаюсь легко	3	2	1	0	1	2	3	переключаюсь важко
розсудливий	3	2	1	0	1	2	3	нереалістичний
підприємливий	3	2	1	0	1	2	3	не підприємливий
рішучий	3	2	1	0	1	2	3	нерішучий

некомпетентний	3	2	1	0	1	2	3	компетентний
допитливий	3	2	1	0	1	2	3	не допитливий
самоволодіння розвинене	3	2	1	0	1	2	3	самоволодіння нерозвинене
недоброзичливий	3	2	1	0	1	2	3	доброзичливий
оптимістичний	3	2	1	0	1	2	3	песимістичний
несамостійний	3	2	1	0	1	2	3	самостійний
спокійний	3	2	1	0	1	2	3	заклопотаний
розважливий	3	2	1	0	1	2	3	імпульсивний
замкнутий	3	2	1	0	1	2	3	товариський
до оточуючих уважний	3	2	1	0	1	2	3	до оточуючих байдужий
неохайний	3	2	1	0	1	2	3	охайний
втомлюваний	3	2	1	0	1	2	3	витривалий
чарівний	3	2	1	0	1	2	3	не чарівний

Методика виділення і оцінки професійно-важливих якостей агента комерційної діяльності (3 етапи)

І етап. Аналіз короткої професіограми агента комерційної діяльності.

В ході обговорення та узгодження з експертами-економістами були виділені 3 групи професійно-важливих якостей, що висуваються до випускника агроекономічного коледжу за галузями:

– *професійно-інтелектуальні* – вміння систематизувати, узагальнювати, розвивати і використовувати знання економічного характеру;

– *професійно-комунікативні* – навички переговорного процесу в обслуговуванні клієнтів у процесі комерційної діяльності, вміння налагоджувати контакт з посадовими особами, які беруть участь у комерційній діяльності;

– *професійно-поведінкові* – вміння якісно працювати з документами економічного характеру, організовувати індивідуальну і колективну роботу в процесі комерційної діяльності.

ІІ етап. Формування інструкції у вигляді тверджень для опитування студентів, в яку включені професійно-важливі якості як для комерсанта, так і для фахівців інших професій («людина – техніка», «людина – природа» та ін.). Студентам пропонується виділити ті професійно важливі якості, які необхідні,

на їхню думку, фахівцям комерційного профілю (від 5 до 10 якостей).

ІІІ етап. Учасникам пропонується оцінити сформованість виділених ними професійно-важливих якостей (за 3-бальною системою: 0 – не сформовано, 1 – сформовано частково, 2 – повністю сформовано).

Отримані результати оцінюють експерти за такими критеріями: адекватність / неадекватність виділення професійно-важливих якостей.

Блок ситуаційних завдань

Блок ситуаційних завдань спрямований, з одного боку, на перевірку сформованості професійно важливих якостей агента комерційної діяльності, що не має досвіду роботи в організації, з іншого боку, може бути використаний як тренінг для досвідчених співробітників з метою посилення ролі бізнес-процесів і організаційної культури і як наслідок підвищення ефективності роботи в колективі.

У дослідженні використовувалися такі ситуаційні задачі:

– «Виручи колегу». Мета: перевірка знань законодавства (правових актів), чесність, здібність при вирученні колег.
– «Замучили питаннями». Мета: перевірка емоційної стриманості, самоволодіння.
– «Аврал». Мета: перевірка навичок злагодженості і оперативності в роботі, вміння працювати в колективі.
– «Помилка в фінансовому документі». Мета: перевірка знань оподаткування, вміння самостійно приймати рішення.
– «Звіт про відрядження». Мета: перевірка знань обліку розрахунків з підзвітними особами.
– «Розсіяний співробітник». Мета: перевірка знань руху документів на підприємстві, умінь сумлінно працювати з документами.
– «Конфліктний інспектор». Мета: перевірка вмінь спілкуватися з клієнтами і вищеназваними посадами, адекватної поведінки в конфліктній ситуації.

Ситуація «Розсіяний співробітник»

Якості: знання діловодства та вміння застосовувати ці знання.

Опис: Випробуваний надійшов на роботу два місяці тому. На самому початку робочої діяльності був ознайомлений з рухом документів на підприємстві. Отримані знання були відпрацьовані в процесі діяльності протягом 2 тижнів. Слід зазначити, що на підприємстві існує два види кореспонденції: 1 – кореспонденція, що розповсюджується в певному колі осіб, яка залишається у них на руках. При отриманні особисто в руки кожна особа зобов'язана поставити свій підпис в реєстрі руху документів; 2 – кореспонденція, з якою повинні ознайомитися певні особи. Документ на руках не залишається, а підшивається до справи. При ознайомленні кожна особа повинна поставити свій підпис в реєстрі руху документів.

Ситуація: Чинний діловод, завантажений роботою, просить нового співробітника обійти декількох співробітників для того, щоб вони ознайомилися з документом.

1 – випробуваний, взявши документ і реєстр, обходить зазначених співробітників та подає їм документ для ознайомлення. Після чого просить проставити свої підписи. Реєстр і документ повертає діловоду.

Результат: випробуваний відмінно володіє інформацією про рух документів. Без порушень виконує доручене завдання. Навички, отримані раніше, не забуті. Всі вимоги виконані. Цей співробітник, заслуговує гарної оцінки з боку перевіряючих осіб.

2 – випробуваний, взявши документ і реєстр, обходить крім зазначених співробітників, того співробітника, чиє прізвище не вказане в реєстрі (відповідно, відбувається ознайомлення з особою, на кого ця інформація не поширюється), останній співробітник, несподівано затримує у себе документ, посилаючись на зайнятість. Випробуваний просить його поставити свій підпис і, залишивши документ у співробітника, йде лише з реєстром, обіцяючи зайти пізніше за документом. Діловоду повертає тільки реєстр.

Результат: випробуваний погано володіє інформацією про рух документів. При виконанні дорученого завдання допускає грубі помилки, які можуть призвести до порушення роботи всієї організації.

Ситуація «Замучили питаннями»

Учасники ситуації: випробуваний (комерсант), головний бухгалтер, працівники підприємства (робочий, прибиральниця, керівник відділу, секретар тощо).

Зміст ситуації. Випробуваний знаходиться у відділі і займається виконанням своєї роботи (в кінці звітного періоду).

У відділ заходить прибиральниця з питанням про дату видачі авансу. Виходить.Через 3–5 хвилин заходить робочий з тим же питанням. Виходить. Через 5 хвилин заходить головний бухгалтер, з обуренням: «на якій підставі вчасно не зданий звіт про прибуток і збитки?» (Хоча звіт був уже зданий). Головний бухгалтер наполягає на тому, що звіт до нього не потрапив, а в результаті цього випробуваний буде позбавлений премії. Виходить. Через 3–4 хвилини входить секретар з питанням про видачу авансу.

Варіанти поведінки випробуваного: агресивна, випробуваний дратується, підвищує голос, грубіянить.

Висновок: випробуваний не вміє контролювати свої емоції. Це може погано впливати на психологічний клімат в колективі.

Спокійний. Випробуваний докладно відповідає на всі питання відвідувачів, коректно вказує на те, що існують певні години прийому, де він може відповісти на всі хвилюючі їх питання (це дає можливість в подальшому уникнути подібної ситуації).

Висновок: випробуваний вміє контролювати свої емоції і створює гарну думку про себе в колективі.

Істеричний: сльози, істерика, кидання роботи.

Висновок: випробуваний не вміє контролювати свої емоції. Такий працівник по початку викликає жалість і співчуття.

Методика експрес-діагностики стану сформованості когнітивно-компетентнісного та особистісно-діяльнісного критеріїв професійної компетентності агента комерційної діяльності

Карта-профіль

Володіє базовими професійно-особистісними компетентностями	10987654321	Не володіє базовими професійними компетентностями
Широкий запас знань про норми і цінності, що лежать в основі професійної компетентності	10987654321	Вузький запас знань про норми і цінності, що лежать в основі професійної компетентності
Норми і цінності професійної компетентності	10987654321	Знання про професійну компетентність
Знання про професійну компетентність гнучко застосовує при аналізі життєвих і професійних ситуацій	10987654321	Знання про професійну компетентність мало використовуються в житті
Використовує знання про загальнолюдські та професійні норми і цінності як основу своїх особистих ціннісних орієнтацій і мотивів	10987654321	Реальні особисті переконання не пов’язані зі знаннями про загальнолюдські та професійні норми і цінності
Вміє зіставляти і усвідомлювати різні мотиви і приймати рішення	10987654321	Рішення приймає імпульсивно, без усвідомленого зіставлення значимості мотивів
Відстоює свої позиції і переконання на компетентнісній основі	10987654321	Конформний, легко може змінити свої переконання
Володіє навичками самоаналізу і самооцінки	10987654321	При оцінці себе покладається на думку інших, не здатний до адекватної самооцінки
Прагне усвідомити способи формування професійної компетентності, проектує свою особистість	10987654321	Живе поточним днем, не замислюється про перспективи застосування професійної компетентності
Вміє самостійно ставити реалістичні цілі самовдосконалення і самовиховання, досягати їх в ситуаціях перешкод	10987654321	Губиться в ситуаціях вибору, в разі ускладнень – цілі руйнуються
Здатний в кризових ситуаціях переглянути свої мотиви, цілі, побудувати особистісні смисли	10987654321	У кризовій ситуації мало здатний до побудови нових смислів, схильний до зривів
Прагне до професійного самовдосконалення	10987654321	Задовольняється актуальним рівнем професійної досконалості
Прагне до особистісної самореалізації на компетентнісній основі	10987654321	До самореалізації не прагне
Переважають позитивні емоції і якості особистості (товариськість, толерантність, доброзичливість)	10987654321	Легко виникають негативні емоції, характер нестійкий

Продовження додатку Д1

Вчинки і поведінка відповідає нормам професійної культури	10987654321	Є невідповідність у тому, що говорить і що робить
Поведінка відповідає особистим переконанням, здатний до самоконтролю і довільної саморегуляції	10987654321	Є розлад у внутрішньому плані, поведінка ситуативна і не підпорядкована внутрішньому контролю
Готовий до прийняття допомоги іншої людини у вдосконаленні своєї особистості, відкритий для конструктивної взаємодії	10987654321	Закритий до участі іншого в удосконаленні своєї особистості, не здатний до конструктивної взаємодії
У нових соціальних умовах проявляє активне орієнтування, з опорою на особистий досвід і професійні навички	10987654321	У нових соціальних умовах пасивний
Проявляє ініціативу і творчість в особистісних і професійних ситуаціях	10987654321	Ініціативу не проявляє, діє завжди стереотипно
Вдається створити позитивний індивідуальний імідж майбутнього професіонала	10987654321	Неможливо створити позитивний імідж майбутнього професіонала

Додаток Д2

Авторські методики

Авторська анкета
«Привабливість підприємницької діяльності»

Інструкція: У зв’язку з дослідженням психології підприємницької діяльності просимо відповісти на такі питання

1. Чи хочеться Вам займатися підприємницькою діяльністю?

   дуже хочеться – 3 бали

   безумовно так – 2 бала

   швидше так ніж ні – 1 бал

   важко сказати – 0 балів

   швидше ні ніж так – 1 бал

   безумовно ні – 2 бала

   ні в якому разі – 3 бали

2. Чи є у Вас здібності до підприємницької діяльності?

абсолютно впевнений в цьому – 3 бали

безумовно так – 2 бала

швидше так ніж ні – 1 бал

важко сказати – 0 балів

швидше ні ніж так – 1 бал

безумовно ні – 2 бала

абсолютно впевнений, що ні – 3 бали

3. Оцініть свою здатність ефективно протидіяти новим викликам у процесі вашої діяльності в сфері комерції за семибальною шкалою

відсутність такої можливості	середня можливість	дуже висока
1 бал	4 бали	7 балів

4. Обведіть, будь ласка, в анкеті ті пункти, які відображають Ваше особисте ставлення до комерційної діяльності і тим її особливостям, які Вас приваблюють в ній або, навпаки, є непривабливими для Вас, відразливими. Фіксуйте тільки те, що, дійсно значимо для Вас.

Після цього оцініть в балах від –3 (абсолютно неприйнятно) до +3

Приваблює 3, 2, 1	Не приваблює –1, –2, –3
1. Ставлення до комерційної діяльності з боку суспільства, імідж комерсанта в очах населення	1. Ставлення з боку суспільства, імідж комерсанта в очах населення
2. Можливість часто і інтенсивно спілкуватися і вступати в стосунки з різними людьми	2. Необхідність часто і інтенсивно спілкуватися і вступати в стосунки з різними людьми
3. Можливість відповідати самому за свою справу, за результати своєї діяльності і діяльність інших учасників, контролювати свою професійну і життєву ситуацію	3. Необходність відповідати самому за свою справу, за результати своєї діяльності і діяльність інших учасників, контролювати свою професійну і життєву ситуацію
4. Можливість працювати в напруженому режимі, повністю викладаючись і не оглядаючись на норми робочого часу	4. Необхідність працювати в напруженому режимі, повністю викладаючись і не оглядаючись на норми робочого часу
5. Можливість вирішувати конфліктні ситуації, впливати на інших людей, переконувати їх приймати спільні вирішення в ситуаціях протиріччя	5. Необхідність вирішувати конфліктні ситуації, впливати на інших людей, переконувати їх приймати спільні рішення в ситуаціях протиріччя

Продовження додатку Д2

6. Можливість приймати самостійні і незалежні рішення	6. Необхідність приймати самостійні і незалежні рішення
7. Можливість ризикувати заради досягнення поставлених цілей	7. Необхідність ризикувати заради досягнення поставлених цілей
8. Можливість долати важкі, нестандартні ситуації. Приймати рішення в ситуаціях невизначеності і неповної інформації	8. Необхідність долати важкі, нестандартні ситуації. Приймати рішення в ситуаціях невизначеності і неповної інформації
9. Можливість проявляти свій творчий потенціал, новаторство, шукати нові шляхи і нестандартні рішення проблем	9. Необхідність проявляти свій творчий потенціал, новаторство, шукати нові шляхи і нестандартні рішення проблем
10. Можливість отримувати прибуток	10. Необхідність отримувати прибуток
11. Ця діяльність відповідає моєму характеру	11. Ця діяльність не відповідає моєму характеру
12. Ця діяльність мені цікава за змістом	12. Ця діяльність мені нецікава за змістом

Далі проставлені бали переводяться в показники за семибальною шкалою:

–3, –2, –1, 0, 1, 2, 3, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7

Для визначення загального (сумарного) балу привабливості комерційної діяльності підраховується загальна сума вибірки і балів, отриманих при відповіді на перші два питання.

Анкета

«Пояснення бідності / багатства»

(чотири пояснювальних фактора)

Індивідуалістичний

1. Багатство і матеріальний достаток – результат наполегливої праці, чесності та заощадження
2. Матеріальний достаток залежить тільки від самої людини, її зусиль і здібностей
3. Лінива людина навряд чи зможе стати успішною
4. Знання та гарна освіта дають можливість забезпечити себе і свою сім’ю
5. Бідні самі обрали свою долю
6. Рішучість і вміння діяти незалежно дозволяють забезпечити себе і свою сім’ю

Соціально-економічний

1. Бідність – наслідок нестабільності в країні
2. Матеріальне благополуччя громадян безпосередньо залежить від державної політики
3. Багато людей виявляються за межею бідності через нерозумно проведені економічні реформи
4. Благополуччя людей багато в чому залежить від дій місцевої влади
5. Бідність – наслідок поганої роботи соціальної служби
6. Політика держави важлива, але для забезпечення добробуту людей важливіше розумні дії місцевої влади

Фаталістичний

1. Матеріальний достаток (багатство) – наслідок щасливого випадку
2. Бідність – випробування Боже
3. Багатство – благословення Боже
4. Бідність необов’язково залежить від людей, їх зусиль і здібностей
5. Багатство або бідність – це доля
6. Багатство часто дістається тим, хто його не заслуговує

Морально-нормативний

1. Багатство – результат порушення законів (правових норм)
2. Багатство – результат порушення моральних норм, зневаги до інших людей
3. Бідність – наслідок простодушності, чесності та доброти до оточуючих
4. Бідність – це невміння обійти норми закону і «обхитрити» державу
5. Багатство – результат егоїзму і відсутності поваги до інтересів інших людей
6. Бідність – наслідок страху відповідальності за порушення закону.

Модифіковані шкали методики
Е. Мисько, Н. Тарабрина «Перспективи мого життя»

Методика «Перспективи мого життя» є набором протилежних визначень, що відображають різні аспекти уявлень про майбутнє життя: емоційне ставлення, визначеність і тривалість, позицію, яку займає особистість по відношенню до свого майбутнього.

У дисертаційному дослідженні пропонувалося оцінити власну професійну життєву перспективу (тільки професійний аспект життєвої перспективи) за семибальною шкалою: «визначеність», «спланованість», «керованість» (контроль і регульованість з боку особистості), «довготривалість» – часовий період, на який особа усвідомлено проектує свою перспективу (короткострокова, середньострокова і довгострокова перспектива).

Опитувальник «Моральна оцінка грошей»
Є. Горбачової і А. Купрейченко у авторській модифікації

Інструкція: Оцініть, будь ласка, наскільки в Ваших уявленнях поняття «гроші» пов’язане з якостями, що вказані нижче.

№	Поняття	Ступінь зв’язку з поняттям «гроші»						
		Найнижча			Середня			Найвища
		1 бал	2 бали	3 бали	4 бали	5балів	6балів	7балів
1	правдивість							
2	безпринципність							
3	любов							
4	відповідальність							
5	досягнення							
6	нетерпимість							
7	свобода							
8	засоби існування							
9	здоров’я							
10	терпимість							
11	несправедливість							
12	залежність							
13	принциповість							
14	комфорт							

15	розваги							
16	безвідповідальність							
17	інформованість							
18	цинізм							
19	влада							
20	конфлікт							
21	сила							
22	безпека							
23	брехливість							
24	розвиток							
25	справедливість							
26	вседозволеність							
27	працьовитість (готовність до важкої праці)							
28	інше							

Авторська анкета

для викладачів «Професійно цінні якості сучасного фахівця»

Інструкція: У зв’язку з проведенням дослідження, спрямованого на вдосконалення освітнього процесу, просимо заповнити анкету та виконати такі «кроки»:

1. Обведіть у запропонованому переліку особистісних особливостей номера тих, які, на вашу думку, є необхідними для професійного успіху сучасного фахівця-комерсанта (10 номерів!). Якщо в пропонованому списку відсутні необхідні якості, допишіть їх в порожніх рядках таблиці.

2. Розставте обрані Вами якості, поставивши поруч з кожною з них номер, що відображає місце цієї якості в рейтингу (1-е місце – найнеобхідніша якість, 10 – найменш необхідна з обраних тощо).

№	Особистісна якість	Номер в рейтингу	№	Особистісна якість	Номер в рейтингу	№	Особистісна якість	Номер в рейтингу
1	Рішучість		9	Пунктуальність		17	Самоволодіння, самоконтроль	
2	Дисциплінованість		10	Підприємливість		18	Готовність до ризику	
3	Акуратність		11	Самостійність, незалежність в рішеннях		19	Старанність	

Продовження додатку Д2

4	Готовність до інновацій		12	Організаторські здібності		20	Висока мотивація досягнення	
5	Творчий підхід до вирішення проблем, здатність до нестандартних рішень		13	Відповідальність (готовність відповідати за свою справу, за результати своєї діяльності, і діяльність інших учасників, контролювати свою життєву і професійну перспективу)		21	Терпимість до ситуацій невизначеності, здатність приймати рішення в ситуаціях неповної інформації	
6	Високий інтелект		14	Сумлінність		22	Вміння працювати в команді	
7	Уміння будувати відносини з іншими людьми		15	Прогностичні здібності		23		
						24		
8	Спостережливість, проникливість		16	Стійкість до стресів		25		

Методика «Ціннісні орієнтації» (Рокича)

За методикою досліджуються ціннісні орієнтації студентів, оскільки система ціннісних орієнтацій визначає змістову сторону спрямованості особистості і складає основу її ставлення до навколишнього світу, до інших людей, до себе самої, основу світогляду, мотивованості, життєвої концепції і «філософії життя».

Рокич розрізняє два класи цінностей: термінальні – переконання в тому, що якась кінцева мета індивідуального існування варта того, щоб до неї прагнути; інструментальні – переконання в тому, що якийсь образ дій або властивість особистості є кращим в будь-якій ситуації. Цей поділ відповідає традиційному поділу на цінності-цілі і цінності-засоби.

Респонденту надаютьсяґ два списки цінностей (по 18 у кожному). У

списках випробуваний присвоює кожній цінності ранговий номер у залежності від ступеня важливості цієї цінності для нього. Спочатку надається набір термінальних, а потім набір інструментальних цінностей.

Список А (термінальні цінності)

1. продуктивне життя (максимально повне використання своїх можливостей, сил і здібностей)
2. розвиток (робота над собою, постійне фізичне і духовне вдосконалення)
3. розваги (приємне, необтяжливе проведення часу, відсутність обов'язків)
4. активне діяльне життя (повнота та емоційна насиченість життя)
5. життєва мудрість (зрілість суджень та здоровий глузд, що досягаються життєвим досвідом)
6. здоров'я (фізичне і психічне)
7. цікава робота
8. краса природи і мистецтва (переживання прекрасного в природі і в мистецтві)
9. любов (духовна і фізична близькість з коханою людиною)
10. матеріально забезпечене життя (відсутність матеріальних труднощів)
11. наявність хороших і вірних друзів
12. суспільне визнання (повага оточуючих, колективу, товаришів по роботі)
13. пізнання (можливість розширення своєї освіти, кругозору, загальної культури, інтелектуальний розвиток)
14. свобода (самостійність, незалежність у судженнях і вчинках)
15. щасливе сімейне життя
16. щастя інших (добробут, розвиток і вдосконалення інших людей, всього народу, людства в цілому)
17. творчість (можливість творчої діяльності)
18. впевненість у собі (внутрішня гармонія, свобода від внутрішніх протиріч, сумнівів).

Список Б (інструментальні цінності)

1. акуратність (охайність, вміння тримати в порядку речі, порядок у справах)
2. вихованість (гарні манери)
3. високі запити (високі вимоги до життя і високі домагання)
4. життєрадісність (почуття гумору)
5. старанність (дисциплінованість)
6. незалежність (здатність діяти самостійно, рішуче)
7. непримиренність до недоліків у собі та інших
8. освіченість (широта знань, висока загальна культура)
9. відповідальність (почуття обов’язку, вміння тримати слово)
10. раціоналізм (вміння тверезо і логічно мислити, приймати обдумані, раціональні рішення)
11. самоконтроль (стриманість, самодисципліна)
12. сміливість у відстоюванні своєї думки, своїх поглядів
13. тверда воля (уміння наполягти на своєму, не відступати перед труднощами)
14. терпимість (до поглядів і думок інших, вміння прощати іншим їхні помилки та омани)
15. широта поглядів (вміння зрозуміти чужу точку зору, поважати інші смаки, звичаї, звички)
16. чесність (правдивість, щирість)
17. ефективність у справах (працьовитість, продуктивність у роботі)
18. чуйність (дбайливість).

Перевагою методики є універсальність, зручність і економічність у проведенні дослідження та обробці результатів, гнучкість − можливість варіювати як матеріалом (списки цінностей), так і інструкціями. Істотним її недоліком є вплив соціальної бажаності, можливість нещирості. Тому особливу роль відіграють добровільний характер тестування і наявність контакту між дослідником і випробуваними.

Додаток Е

Програма формування ціннісного ставлення студентів агроекономічного коледжу до професійної діяльності

Мета: Формування ціннісного ставлення студентів агроекономічного коледжу до професійної діяльності.

I. Для всіх курсів навчання

№ п/п	Методики і технології	Терміни виконання	Відповідальні
1.	Організація і проведення пізнавальних брейн-рингів: з історії аграрних та економічних спеціальностей, сільськогосподарської та економічної освіти, історії навчального закладу	вересень	класні керівники, завідувачі відділеннями, активи груп
2.	«День першокурсника». Урочиста посвята в студенти	жовтень	зав. відділеннями
3.	Концертно-святкова програма, присвячена Дню народження навчального закладу «З Днем народження, коледж!»	вересень	класні керівники, активи груп
4.	Диспут «Кваліфікація та майстерність – що це?»	жовтень	класні керівники
5.	Фольклорне свято «Солов'їна трель».	грудень	зам. директора з виховної роботи
6.	Конкурс українських пісень «Музичний вернісаж»	квітень	класні керівники
7.	Організація і проведення виставок декоративно-прикладного мистецтва «Таємничий світ мистецтва»	березень	класні керівники, зав. відділеннями
8.	Організація і проведення екскурсій до краєзнавчого музею «Наш край», «Люблю тебе, моє місто!»	листопад	класні керівники
9.	Знайомство студентів з народними промислами. Відвідування виставок і організація екскурсій	протягом навчального року	класні керівники
10.	Відвідування концертних програм дитячої школи мистецтв	протягом навчального року	класні керівники
11.	Танцювальне свято	протягом навчального року	зам. директора з виховної роботи
12.	Музичний фестиваль пісень, присвячених праці хлібороба «Хвала рукам, що пахнуть хлібом!»	лютий	класні керівники, зав. відділеннями
13.	Концертно-святкові програми, присвячені Дню працівника сільського господарства «Хліб всьому голова!», «Землю треба любити!»	травень	зам. директора з виховної роботи, зав. відділеннями, активи груп

Продовження додатку Е

14.	Професійні КВК	жовтень	зав. відділеннями, активи груп
15.	Підготовка і проведення Дня відкритих дверей для школярів «Знайомтеся, наш коледж!»	протягом року	адміністрація коледжу
16.	Організація роботи клубнопрофільних об’єднань і гуртків за інтересами	квітень	зам. директора з виховної роботи, голови предметно-циклових комісій
17.	Підготовка рекламних проспектів і міні-презентації відділень коледжу	протягом навчального року	класні керівники, зав. відділенням
18.	Організація і проведення конкурсів професійної майстерності: «Пізнай секрети своєї професії»	лютий	зам. директора з практичного навчання, зав. відділеннями, майстри виробничого навчання
19.	Участь студентів та викладачів коледжу в роботі Інформаційно-консультативної служби для фахівців економічної сфери у аграрному виробництві	березень	зам. директора з навчальної роботи, голови ЦК
20.	Участь студентів у роботі органів самоуправління: Раді коледжу, Радах відділень, Стипендіальної комісії	протягом навчального року	зам. директора з виробничого навчання

II. Для студентів I–II курсів навчання

№ п/п	Методики і технології	Терміни виконання	Відповідальні
1.	Проведення тематичних класних годин: «Шлях до професії», «Сучасний будівельник», «Сільський механізатор», «Професія-комерсант»	вересень жовтень	класні керівники
2.	Організація і проведення екскурсій в музеї коледжу «Сторінки нашої історії»	жовтень	класні керівники
3.	Проведення пізнавальної вікторини «Моя спеціальність»	листопад	зав. відділеннями
4.	Круглий стіл «Що я знаю про свою професію»	грудень	класні керівники, зав. відділеннями
5.	Диспут «Професія комерсанта – це спеціальність або покликання?»	лютий	класні керівники
6.	Диспут «Сучасний герой – хто він?»	березень	класні керівники
7.	Фольклорне свято «Україна – моя Батьківщина»	квітень	зам. директора з виховної роботи, кл. керівники
8.	Турнір знавців прислів’їв, загадок і приказок про землю, аграрну працю	лютий	зам. директора з вих. роботи, кл. керівники
9.	Відвідування художнього салону, знайомство з творчістю місцевих художників	протягом навчального року	класні керівники
10.	Проведення історичної гри-вікторини «Наш славний край!»	квітень	класні керівники, викладачі гуманітарних дисциплін

Продовження додатку Е

11.	Творчий вечір «Людина славиться працею»	травень	зам. директора з вих. роботи
12.	Тематичні класні години: «Твоя спеціальність», «В світі професій», «Світ твоїх захоплень»	листопад	викладачі мови і літератури
13.	Конкурс творчих творів «Наш коледж», «Що я знаю про свою професію»	грудень	класні керівники, активи навч. груп
14.	Організація і проведення зустрічей з випускниками коледжу, фахівцями-комерсантами сільського господарства	лютий	класні керівники, заст. директора з практичного навчання
15.	Екскурсії на підприємства, що спеціалізуються на переробці сільськогосподарської продукції і фермерські господарства	березень	класні керівники, зав. відділеннями
16.	Організація і проведення тестування та анкетування з метою проведення самоаналізу студентами своїх здібностей, особистісних і професійних якостей	протягом навчального року	класні керівники
17.	Проведення тематичних диспутів «Пізнай себе», «Ми і світ»	квітень	викладачі мови і літератури

III. Для студентів III–IV курсів навчання

№ п/п	Методики і технології	Терміни виконання	Відповідальні
1.	Організація і проведення «Ярмарку знань»	вересень	класні керівники
2.	Організація і проведення професійних декад відділень агроекономічного коледжу: предметні олімпіади з загально-професійних та спеціальних дисциплін; інтелектуальний турнір «Сучасний спеціаліст-комерсант»; Пізнавальний конкурс «Захисти свою професію»; «Історичний калейдоскоп аграрних та економічних професій»	жовтень листопад	зав. відділеннями, викладачі загальних і спец. дисциплін, кл. керівники
3.	Організація і проведення виставок сучасної наукової та дослідницької літератури з питань комерційної діяльності в аграрному виробництві в Україні і за кордоном	грудень - лютий	працівники бібліотеки, зав. відділеннями, класні керівники
4.	Організація і проведення конференції для випускників коледжу «Сучасний фахівець-комерсант»	квітень	зав. відділенням
5.	Диспут «Чи потрібна молоді політика?»	квітень травень	класні керівники
6.	Диспут «Я для Батьківщини або Батьківщина для мене?»	грудень	класні керівники
7.	Фольклорні свята: «Веселі посиденьки»	лютий	заст. директора з вих.роботи
8.	Відвідування виставок робіт учнів школи мистецтв	грудень	класні керівники

Продовження додатку Е

9.	Проведення музично-поетичної програми «Багата талантами рідна земля!»	протягом навчального року	класні керівники
10.	Творчий вечір «Витоки землі»	травень	Викладачі гуманітарних дисциплін
11.	Конкурс стінних газет «Моя спеціальність»	квітень	класні керівники
12.	Організація і проведення екскурсій для абітурієнтів коледжу	лютий березень	класні керівники
13.	Захист творчих робіт	березень – травень	класні керівники, активи навчальних груп
14.	Професійний конкурс проектів діяльності міні-заводів з переробки сільськогосподарської продукції	березень	зав. відділенням, класні керівники
15.	Професійний конкурс бізнес проектів	травень	зав. відділенням, класні керівники

Додаток Ж

Інноваційні технології

Приклади програми психологічного тренінгу

Тренінгова програма на розвиток навичок спілкування

Розроблена програма є комплексом тренінгових занять, спрямованих на розвиток навичок спілкування та впевненості в собі.

Метою циклу тренінгових занять є навчання конструктивним комунікативним умінням і прийомам підвищення впевненості в собі; активізація самовиховання культурних способів спілкування.

Тренінг розрахований на групу, що складається з 7–16 учасників.

Час: 10–11 годин, оптимальний час одного заняття – 2–2,5 години.

Число занять – 5.

Примітки: Добре було б проводити заняття в спортивних костюмах або в максимально зручному одязі.

Всі вправи проводяться з обговоренням, оцінкою учасниками позитивних моментів і слабких сторін у своїй роботі і в діях партнерів (головний організовує відкритий зворотний зв’язок між учасниками, періодично заохочує їх, сам бере участь у більшості вправ, намагається включити в активну роботу всіх учасників).

Заняття:

Вправа «Знайомство»

Мета: розвиток відкритості;

Вправа «Ситуації»

Мета: пожвавлення міміки; пожвавлення експресивних форм поведінки;

Вправа «Прорив в коло»

Мета: розвиток групової згуртованості, а також навичок невербального спілкування;

Вправа «Який я був, який я є, яким хочу бути в спілкуванні»

Мета: розвиток навички рефлексії.

Проект

«Консультування покупця в торговому залі»

Мета: задовольняти потреби людини в покупці товару, використовуючи індивідуальний підхід, знання товару із застосовуванням техніки продажу.

Результати: студент буде вміти: представляти специфікацію товару покупцеві, ефективно взаємодіяти з покупцем, продавати товар.

Результат 1. Представляти специфікацію товару покупцеві

Критерії діяльності:

Товар було зроблено відповідно до специфікації, докладно і точно, використовуючи знання за профілем товару.

Призначення товару представлено правильно, точно у відповідності зі специфікацією.

Вірно представлені вигоди (цінність, користь товару для клієнта), здатні задовольнити потреби покупця.

Вимоги до свідчень:

1. Письмово або усно дати опис якісних характеристик-товарів конкретної групи.
2. Продемонструвати способи застосування товару відповідно до специфікації і призначенням на практиці.
3. Письмово або усно дати опис усіх вигод товару покупцеві.

Результат 2. Ефективно взаємодіяти з покупцем в торговому залі

Критерії діяльності:

Діалог з покупцем розпочато правильно, відповідно до його типу.

Правильно розпізнані і подолані скептицизм і байдужість покупця.

Виявлено мотивацію до покупки.

Вимоги до свідчень:

Письмово або усно описати типи клієнтів.

Демонстрація вміння спілкування з різними типами покупців на практиці.

Результат 3. Продавати товар покупцеві

Критерії діяльності:

Можливості та потреби покупця виявлені правильно.

Товар було зроблено відповідно до призначення.

Демонстрація вигод товару для клієнта проведена правильно.

Правильно відпрацьовані заперечення покупця і завершено продаж.

Вимоги до свідчень:

1. Продемонструвати презентацію 2-х товарів.
2. Продемонструвати обслуговування 2-х клієнтів.

Додаток З

Спецсемінар
«Професійна діяльність комерсанта»

Теми: 1. Що таке підприємництво, комерція.
2. Особистість підприємця. Психологічний портрет.
3. Методи комерції та їх вибір при вирішенні морально-етичних проблем
4. Цінності підприємницької діяльності

Костюмований конкурс юних комерсантів

День 1 (вступний). Основи комерційної діяльності.

Знайомство і розподіл учасників на підгрупи по 4-5 чоловік з урахуванням їх типів темпераменту, статі, схильностей і інтересів. Вибір назви для своєї команди («п'ятірки») і девізу.

Розминка з використанням психофізичних вправ, спрямованих на створення доброзичливої, вільної атмосфери в групі, зняття настороженості. Зміна вихідної установки на традиційне заняття типу лекції.

Розкриття теми 1. Що таке підприємництво, комерція.

Мета: виведення «формули» комерції шляхом розкриття понять:

– самостійність в організації виробництва;
– власне виробництво;
– суверенність у прийнятті рішень;
– особиста економічна зацікавленість і відповідальність;
– новаторство;
– творчий пошук.

Екскурсійна частина теми: імена купців і промисловців в архітектурних пам'ятках регіону

Розкриття теми 2. Особистість підприємця – психологічний портрет.

Мета: Проектування особистісної характеристики сучасного комерсанта.

Розкриття основних понять: особистість, бізнесмен, комерсант, споживач,

професіонал, лідер тощо. Дослідження протиріч, характерних для морально-етичного мислення з використанням методу моделювання проблемних ситуацій.

Зустріч з підприємцями, знайомство, дискусії, відповіді на питання.

Розкриття теми 3. Методи комерції та їх вибір при вирішенні морально-етичних проблем.

Мета: Виявлення і загострення протиріч між вимогами суспільної моралі щодо поведінки, до вчинків особистості і особистих цілей, інтересів і потреб людини. Допомогти студентам розібратися в своїх дійсних цілях і прагненнях, для того, щоб змогли краще організувати час свого життя. Отримати інформацію про характер своєї мотивації і рівні рефлексії.

Використовувалася орієнтовна анкета В. Смекала і А. Кучера, методика «малюнок людини», серія індивідуальних вправ, групова дискусія тощо.

Розкриття теми 4. Цінності підприємницької діяльності.

Мета: Аналіз комерційної діяльності представників провідних зарубіжних фірм. Виявлення закономірності «успіху» в бізнесі підприємців різних історичних, релігійних, національних традицій.

День 2. Костюмований конкурс юних комерсантів

Учасники конкурсу представляють одну з 5-ти країн (Японія, Німеччина, США, Україна, Італія). Кожна команда обирає країну за бажанням.

У домашнє завдання входить – визначитися з назвою, девізом і символом для своєї команди.

Країна представляється костюмами, музичними номерами, національною стравою. Імена учасників повинні відповідати тій країні, яку вони представляють.

Кожна команда повинна підготувати по 3 інсценованих номера з пройдених тем.

Журі (з числа студентів) на чолі з викладачем (викладачем курсу) готує свої 3 питання для кожної команди.

Підрахунок балів ведеться відповідно до оціночної шкали, в результаті команди розподіляються по мірі найбільшої кількості балів – з першого по п’яте місця.

Визначається команда – переможець, учасникам якої присвоюється ступінь «Магістрів», а всім іншим учасникам конкурсу – дипломи «Юних комерсантів».

Додаток К

Структура індивідуальної програми студента з формування професійної компетентності

1. Склад якостей, психологічних характеристик, які планується діагностувати (наприклад, розумові здібності, вольові якості, здатність до праці, самостійність, організаторські та комунікативні вміння, тип темпераменту, уважність, пам’ять, уява, ерудиція, творчий потенціал, мотивація досягнень, рівень домагань, емпатія, самооцінка, терпимість, старанність, ступінь самоактуалізації, рівень самоповаги, совість, мотивація професійної діяльності тощо).
2. Вихідний рівень розвитку цих якостей.
3. Бажаний рівень розвитку, тобто заплановані цілі й орієнтири.
4. Поетапні зміни в розвитку вище перерахованих якостей у процесі роботи над собою.
5. Власні спостереження, відчуття, що виникають у процесі роботи.

Додаток Л

Список публікацій здобувача

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1. Саблук О. О. Вимоги до майбутніх агентів комерційної діяльності в аспекті професійної діяльності. *Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету.* Умань, 2017. Вип. 1. С. 330–340.
2. Саблук О. Підготовка майбутніх агентів комерційної діяльності засобами інформаційних технологій. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми.* Київ – Вінниця: Планер, 2018. Вип. 51. С. 123–127.
3. Саблук О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. Миколаїв: МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2018. № 1(10). С. 74–79.
4. Саблук О. О. Модель формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Педагогічні науки.* Миколаїв, 2018. № 4(63). С. 132–137.
5. Саблук О. О. Ієрархія понять «компетентність» та «професійна компетентність» у сучасних дослідженнях. *Балканско научно обозрение.* 2018. № 1. С. 9–14.
6. Саблук О. О. Когнітивно-компетентнісний критерій сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. Суми: Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2018. № 10(84). С. 156–167.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

7. Саблук О. О. Комерційна діяльність як складова підприємництва. *Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі:* збірник

тез доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 1 грудня 2018 р.): у 6 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2018. Ч. 1. С. 49–50.

8. 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.
9. Саблук О. О. Мотиваційно-ціннісне ставлення студентів-економістів до комерційної діяльності. *Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів:* матеріали IV Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Кривий Ріг, 21 січня 2019 р.). Кривий Ріг: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2019. С. 199–201.
10. Саблук О. О. Інноваційні форми та активні методи формування професійних умінь у майбутніх агентів комерційної діяльності. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права:* матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 26 січня 2019 р.): у 7 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 4. С. 22–23.

Додаток М

Відомості про апробацію результатів дослідження

1. Всеукраїнська науково-практична конференція «Вища освіта в медсестринстві та економічні проблеми і перспективи» (м. Житомир, 10–11 листопада 2015 р.). Форма участі – очна, виступ на тему: «Економічні проблеми медсестринства».
2. Студентська науково-практична конференція «Економічні аспекти розвитку медичних коледжів регіону» (м. Вінниця, 7 грудня 2016 р.). Форма участі – очна, виступ на тему: «Економічний розвиток медичних коледжів.
3. Науково-практична конференція з міжнародною участю «Вища освіта в медсестринстві: проблеми і перспективи» (м. Житомир, 25–26 жовтня 2018 р.). Форма участі – очна, виступ на тему: «Застосування тестового контролю знань в підготовці майбутнього спеціаліста».
4. XIV Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми» (м. Київ-Вінниця, 15–17 травня 2018 р.). Форма участі – очна, виступ на тему: «Підготовка майбутніх агентів комерційної діяльності засобами інформаційних технологій».
5. Міжнародна науково-практична конференція «Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі» (м. Полтава, 1 грудня 2018 р.). Форма участі – очна, виступ та публікація на тему: «Комерційна діяльність як складова підприємства».
6. Навчально-методична конференція «Сучасні освітні технології в освітньо-виховному процесі» (м. Вінниця, 7 грудня 2018 р.). Форма участі – очна, виступ на тему: «Новітні технології та методики навчання».
7. XXXVIII Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні проблеми сучасної науки» (Харків – Відень – Берлін – Астана, 30 січня 2019 р.). Форма участі – очна, виступ на тему: «Сутність комерційної діяльності».

8. Міжнародна наукова інтернет-конференція «Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення» (м. Тернопіль, 5 лютого 2019 р.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Сутність підприємницької діяльності».
9. Міжнародна науково-практична конференція «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права» (м. Полтава, 26 січня 2019 р.). Форма участі – очна, виступ та публікація на тему: «Інноваційні форми і активні методи формування професійних умінь у майбутніх агентів комерційної діяльності».
10. IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів» (м. Кривий ріг, 21 січня 2019 р.). Форма участі – очна, виступ та публікація на тему: «Мотиваційно-ціннісне ставлення студентів-економістів до комерційної діяльності».

Додаток Н

Довідки про впровадження результатів дослідження

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Чернятинський коледж Вінницького національного аграрного університету
УКРАЇНА, 23124, Вінницька обл., Жмеринський р-н, с. Чернятин,
вул. Графа Львова, 28 Тел./Факс: (04332) 3-24-25
Офіційний сайт: **chernyatin-college.org** E-mail: chernyatin@ukr.net

01. 03. 2019 р. № 80

ДОВІДКА

про впровадження результатів завершеного дисертаційного дослідження САБЛУК Ольги Олександрівни на тему: «Формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах» (спеціальність 13.00.04 – теорія та методика професійної освіти).

Результати завершеного дисертаційного дослідження **Саблук Ольги Олександрівни** упродовж 2016-2018 років пройшли успішну апробацію у освітньому процесі Чернятинського коледжу Вінницького національного аграрного університету під час викладання фахових дисциплін на агрономічнообліковому відділенні, спрямованих на формування у них професійної компетентності в умовах освітнього середовища вищого навчального закладу.

Зміст розроблених дисертанткою і упроваджених у освітній процес зазначеного вище відділення нашого коледжу нововведень, як зазначають викладачі, відзначаються обґрунтованими і досить змістовно охарактеризованими теоретичними засадами формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах. Крім цього, розроблені здобувачкою, а в подальшому апробовані педагогічні умови забезпечили високу ефективність реалізації моделі формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах, що брали участь в експериментальній роботі. Важливим практичним здобутком запроваджених матеріалів є їх ефективність у формуванні фахових знань, умінь і навичок студентів стосовно комерційної діяльності, а також набуття особистого досвіду її здійснення.

Важливим моментом апробації є розроблене Саблук Ольгою Олександрівною навчально-методичне забезпечення (оновлення змісту дисциплін «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність», «Комерційне товарознавство», «Ринкові дослідження», «Комунікаційна діяльність», активізації практичної спрямованості аудиторної та позааудиторної роботи майбутніх агентів комерційної діяльності для отримання професійних знань, умінь і навичок, накопичення та передачі професійного досвіду).

Запропоноване навчально-методичне забезпечення отримало позитивну оцінку викладачів коледжу, які використовували матеріали у власній діяльності з метою удосконалення процесу, метою якого було професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

Основні положення і результати були обговорені та схвалені на засіданні циклової комісії облікових дисциплін (протокол № 7 від 11 лютого 2019 року).

Директор коледжу,
доктор сільськогосподарських наук,
професор В.П. Кучерявий

Міністерство освіти і науки України
ІЛЛІНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ КОЛЕДЖ
22700 Вінницька обл. м.Іллінці, вул. Студентська, 2
тел/факс (04345) 2-14-98 , 2-31-98 idak@ukr.net

№ 71/1 від 18.02. 2019 р.

Довідка
про впровадження результатів завершеного дисертаційного дослідження **Саблук Ольги Олександрівни на тему**: «Формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах»
(спеціальність 13.00.04 – теорія і методика професійної освіти)

Результати дисертаційного дослідження Саблук Ольги Олександрівни впроваджено в освітній процес (Іллінецький державний аграрний коледж) при викладанні фахових дисциплін на економічному відділенні у період з 2016 по 2018 рр.

Заслуговує на увагу алгоритм побудови експериментальної роботи, що включає мету, завдання, підходи, принципи, методи, прийоми, технології формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах. На основі дослідження апробована авторська методика, що включає: оновлення змісту дисциплін «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність», «Комерційне товарознавство», «Ринкові дослідження», «Комунікаційна діяльність», активізації практичної спрямованості аудиторної та поза аудиторної роботи майбутніх агентів комерційної діяльності для отримання професійних знань, умінь і навичок, накопичення та передачі професійного досвіду.

Отже, ефективність упровадження авторської методики у освітню діяльність Іллінецького державного аграрного коледжу, наукова обґрунтованість підходів, змістовність та методична доцільність, відповідність актуальним потребам закладів вищої освіти на сучасному етапі довели, що у студентів підвищився рівень сформованості професійної компетентності.

Запропоновані методичні нововведення отримали позитивну оцінку викладачів коледжу, які використовували матеріали в освітньому процесі з формування професійної компетентності.

Основні положення і результати дослідження обговорені і схвалені на засіданні циклової комісії економічного відділення Іллінецького державного аграрного коледжу, протокол № 7 від 18.02.2019 р., та можуть бути рекомендовані іншим вищим навчальним закладам.

Директор
Іллінецького державного
аграрного коледжу, кандидат с/г наук Пиндус В.В.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ * ІЛЛІНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ КОЛЕДЖ * 35830913

Міністерство освіти і науки України
Верхівський сільськогосподарський коледж
Вінницького національного аграрного університету
24350 Вінницька область Тростянецький район с. Верхівка телефакс 28-5-82
Розрахунковий рахунок: 35216043017896 Код: 00727725 МФО: 820172
Банк ДКСУ м. Київ

№ 16 28.01.2019 року

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Саблук Ольги Олександрівни на тему: «Формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах»
(спеціальність 13.00.04 – теорія і методика професійної освіти)

Результати дисертаційного дослідження О.О. Саблук впроваджено в освітній процес для студентів спеціальності Комерційна діяльність.

Під час дослідження визначено зміст сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності, обґрунтовано та експериментально перевірено ефективність педагогічного формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах.

За результатами експериментального навчання встановлено, що реалізація моделі формування професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності в агроекономічних коледжах у процесі вивчення дисциплін «Комерційна діяльність», «Підприємницька діяльність», «Комерційне товарознавство», «Ринкові дослідження», «Комунікаційна діяльність», активізації практичної спрямованості аудиторної та позааудиторної роботи майбутніх агентів комерційної діяльності для отримання професійних знань, умінь і навичок, накопичення та передачі професійного досвіду дозволила підвищити рівень відповідних знань, умінь та навичок студентів.

Зафіксовано зростання рівнів сформованості мотиваційно-ціннісних, когнітивно-компетентнісних, особистісно-діяльнісних критеріїв сформованості професійної компетентності майбутніх агентів комерційної діяльності спеціальності Комерційна діяльність, які входили в експериментальну групу.

Результати дисертаційного дослідження О.О. Саблук, було обговорено та затверджено на засіданні циклової комісії професійно-практичної підготовки Верхівського сільськогосподарського коледжу Вінницького НАУ (протокол № 6 від 28.01.2019р.) та рекомендовано до подальшого впровадження.

Директор коледжу
кандидат сільськогосподарських наук **Кушнір О.М.**