

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені
ПАВЛА ТИЧИНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

Сліпенко Вікторія Олександрівна

УДК 373.5.017:334.722](073)(043.3)

ДИСЕРТАЦІЯ

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В
УЧНІВ СЕРЕДНІХ ШКІЛ США**

011 – освітні, педагогічні науки

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

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

_____ В.О. Сліпенко

Науковий керівник: Коберник Олександр Миколайович, доктор
педагогічних наук, професор

Умань – 2020

АНОТАЦІЯ

Сліпенко В. О. Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Дисертація на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 011 – освітні, педагогічні науки. – Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань, 2020.

У дисертації запропоновано новий підхід до вирішення актуальної проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів середніх закладів освіти України шляхом вивчення та впровадження перспективного американського досвіду.

У ХХІ столітті українська система освіти зазнає значних змін у контексті нових Законів України «Про освіту», «Про повну загальну середню освіту», концепції «Нова українська школа», метою якої є створення ефективних програм, спрямованих на формування нового покоління економічно грамотних, підприємливих громадян, які зможуть розвивати ринкові відносини у країні, забезпечити створення нових робочих місць та підвищити свій матеріальних добробут.

Реалізація соціального замовлення на підготовку молодої людини, яка володіє економічними знаннями, прикладними вміннями і навичками, здатна обирати індивідуальний життєвий шлях, незалежно від того, чи буде вона працювати у сфері підприємництва або в іншій сфері економічної діяльності, передбачає розвиток підприємницької компетентності в учнів на всіх етапах навчання у закладі середньої освіти.

Проблема розвитку підприємницької компетентності є актуальною для усіх високорозвинених країн світу, оскільки орієнтація їхньої системи освіти на підприємництво і бізнес розглядається як підґрунтя для економічного процвітання демократичного суспільства, що базується на державній

підтримці започаткування підприємництва, малого бізнесу і приватної власності.

Значний інтерес для вітчизняної освіти представляє й американський досвід, оскільки Сполучені Штати Америки – країна зі сталими традиціями демократії, захисту свобод і прав людини, у якій законодавчо – на державному рівні підтримується й захищається приватна власність, індивідуальна діяльність, ініціативний спосіб життя і загальногромадянський дух підприємництва та здійснюється ефективна підготовка населення до самостійної підприємницької діяльності.

Наукова новизна отриманих результатів дисертації полягає у тому, що: вперше обґрунтовано сучасні тенденції розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США (активна позиція держави щодо модернізації системи підприємницької освіти; упровадження сучасних комплексних програм у галузі підприємництва; залучення до безпосередньої підприємницької діяльності учнів державних та громадських організацій; співробітництво підприємців із закладами середньої освіти; довготривале спостереження за становленням і розвитком особистості школяра та урахування індивідуальних інтересів, нахилів, здібностей молоді; введення спеціальних предметів, що ознайомлюють учнів із основами сучасного виробництва; використання різноманітних активних та інтерактивних форм і методів розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді; ґрунтовне інформаційно-методичне забезпечення процесу формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл; надання фінансової підтримки та створення значної кількості робочих місць з невисокою заробітною платою для учнівської молоді для набуття досвіду підприємницької діяльності).

З'ясовано, що у середніх школах США розвиток підприємницької компетентності учнів здійснюється через зміст навчальних програм шкільних дисциплін переважно суспільного спрямування, оскільки підприємство та

бізнес існують і розвиваються тільки у суспільстві. Проаналізовано змістове наповнення підприємницької освіти (стандарти, курси, програми) у середніх навчальних закладах США, що створені та використовуються окремими штатами з опорою або без опори на «Національні стандарти бізнес-освіти» та «Національні стандарти фінансової грамотності».

Подальшого розвитку набули провідні форми (уроки, семінари, консультації, практичні заняття, лекції, практика «Робоча тінь», майстер-класи, тренінги; організація міні-підприємств, міні-банків, самостійної роботи, наставництва, підробітку, шкільних майстерень, гуртків, суспільно корисної праці, випуску шкільної газети, свята «День підприємництва», ярмарків-розпродажів, екскурсій на виробництво; відвідування тижнів «Молодого підприємця»; батьківський клуб), методи (проектів, прикладу, розігрування різних ситуацій ділового спілкування, моделювання, частково-пошуковий, взаємонавчання в групах, проблемний (кейс-стаді), ігровий, тестування й анкетування) та засоби (технічні засоби навчання: екранні, звукові, екранно-звукові) формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США.

Розроблено структурно-функціональну модель формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США, що охоплює: цілі (формування економічно грамотних громадян, здатних встановлювати, розвивати та підтримувати підприємництво), завдання: формування в учнів спроможності мислити по-новому та узагальнювати інноваційні бізнес-ідеї, перетворюючи їх у нові технології з метою отримання доходу; вміння здійснювати пошук нових ринкових можливостей для власної справи; здатності розробляти бізнес-плани для створення і розвитку нових організацій, напрямків діяльності; вміння знаходити новаторське рішення проблеми в стандартних і нестандартних ситуаціях; готовності налагоджувати зв'язки, домовлятися, здійснювати комунікації з різними партнерами, укладати ефективні угоди, а також критично оцінювати особисті переваги і недоліки;

зміст (стандарти, обов'язкові і елективні підприємницькі курси), етапи (I. Базовий, II. Функціональний, III. Творчий), критерії (ціннісної орієнтації, пізнавального ресурсу, практичного досвіду) і рівні сформованості цього особистісного утворення (непродуктивний, ситуаційно-продуктивний, продуктивний), що надає можливість ефективної адаптації американських освітніх програм для застосування в українських школах.

Здійснено моніторинг стану сформованості підприємницької компетентності в учнів закладів середньої освіти США та України за трьома основними критеріями: ціннісної орієнтації, пізнавального ресурсу та практичного досвіду дав підстави стверджувати, що американські школярі мають кращу обізнаність щодо ведення підприємницької діяльності, активніше випробовують себе у професії підприємця, ніж українські учні.

Окреслено рекомендації щодо використання позитивного американського досвіду в українській освітньо-виховній практиці на державному, регіональному та місцевому рівнях.

Уточнено сутнісні характеристики понять підприємницька компетентність – поєднання знань, умінь, навичок щодо ведення підприємницької діяльності, набуття відповідного практичного досвіду, спроможність втілювати свої творчі ідеї в життя з метою самореалізації та отримання прибутку; розвиток підприємницької компетентності – процес і результат освіти, що передбачає оволодіння учнями знаннями і навичками щодо створення та розширення власного підприємства, уміннями критично осмислювати і використовувати різноманітну інформацію, здатністю співвідносити свої потреби і економічні інтереси із сучасними потребами ринку, можливістю успішно вирішувати проблеми в різних сферах життєдіяльності, наявністю творчого підходу до справи, певних лідерських якостей, що сприятиме успішному працевлаштуванню та принесе внесок в економічне процвітання країни.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає в тому, що викладені основні положення та рекомендації щодо можливості використання елементів прогресивного американського досвіду можуть застосовуватися у процесі модернізації освітньої системи України, при написанні підручників, посібників, методичних рекомендацій для студентів, аспірантів, педагогів, науковців з порівняльної педагогіки.

Матеріали роботи можуть збагатити зміст навчальних дисциплін «Економіка» та «Фінансова грамотність», використовуватися у розробці нових і оновленні наявних навчальних програм закладів середньої освіти України. Американський досвід розвитку підприємницької компетентності в учнів стане в нагоді керівникам закладів середньої освіти, класним керівникам та вихователям.

Ключові слова: підприємницька компетентність, учні, середня школа, США.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

Наукові праці, у яких опубліковано основні наукові результати дисертації

Статті у наукових фахових виданнях України

1. Сліпенко В. О. Особливості розвитку підприємницької компетентності школярів у загальноосвітніх навчальних закладах: американський досвід. *Людинознавчі студії. Серія «Педагогіка»*. Дрогобич, 2017. Вип. 5(37). С. 197–205.
2. Сліпенко В. О. Структура підприємницької компетентності: погляд американських дослідників. *Молодь і ринок*. Дрогобич, 2018. № 1(156). С. 149–152.
3. Сліпенко В. О. Форми та методи забезпечення розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді в закладах середньої

освіти США. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. Суми, 2018. № 9(83). С. 13–22.

4. Slipenko V. O. The development of entrepreneurial competence of students: the creative approach of American teachers. *Людинознавчі студії. Серія «Педагогіка» – Human Studies. Series of «Pedagogy»*. Дрогобич, 2019. № 9/41. Р. 161–176.

5. Сліпенко В. О., Коберник О. М. Модель формування підприємницької компетентності учнів у середніх школах США. *Збірник наукових праць УДПУ*. Умань, 2020. Вип. 1. С. 159–167.

Статті у наукових виданнях інших держав

6. Сліпенко В. О. Аналіз нових стандартів підприємницької освіти для середніх шкіл США. *Научен вектор на Балканите*. 2019. Т.3. № 2(4). С. 65–68.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

7. Сліпенко В. О. The peculiarities of development of entrepreneurial competence in the secondary school students of the USA. *Трансформації в українській освіті і наукових дослідженнях: світовий контекст: матеріали Міжнародної наукової конференції (Умань, 25–26 травня 2017 р.)*. Умань: ВПЦ «Візаві», 2017. С. 149–151.

8. Сліпенко В. О. Сутність, мета та завдання розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США: *збірник наукових праць студентів та молодих учених*. Умань: ВПЦ «Візаві», 2017. С. 176–180.

9. Сліпенко В. О., Коберник О. М. Тенденції формування підприємницької компетентності школярів у середніх навчальних закладах України та США. *Сравнительная педагогика в условиях международного сотрудничества и европейской интеграции: сборник материалов междунар. науч.-практ. конф.* (Брест, 10 ноября 2017 г.). Брест: БрГУ, 2018. С 74–76.

10. Сліпенко В. О. Історіографічний огляд понять «підприємець» та «підприємництво» і його характерні риси. *Теорія і практика розвитку наукових знань*: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 28–29 грудня 2017 р.). Київ: МЦНД, 2017. С. 41–43.
11. Сліпенко В. О. Впровадження активних форм і методів для розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти США. *Інновації в сучасній освіті: український та світовий контекст*: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Умань, 28 вересня 2018 р.). Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. С. 214–218.
12. Сліпенко В. О. Роль сім'ї у формуванні підприємницької компетентності підростаючого покоління США. *Сучасна іншомовна освіта України та зарубіжжя: стан, виклики і перспективи*: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (Глухів, 24–25 жовтня 2018 р.). Суми: Вінниченко М.Д., 2018. С. 33–36.
13. Сліпенко В. О. Позашкільна діяльність як ефективний засіб розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді США. *Освіта і наука в умовах глобальних трансформацій*: матеріали II Всеукраїнської наукової конференції (Дніпро, 26–27 жовтня 2018 р.). Дніпро: СПД «Охотнік», 2018. С. 144–145.
14. Сліпенко В. О. Характерні риси формування підприємницької компетентності учнівської молоді в системі середньої освіти США. *Naukowy i innowacyjny potencjał prezentacji: kolekcja prac naukowych «ΛΟΓΟΣ» z materiałami Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji* (Opole, 18 listopada 2018 r.). Równe: «Volynsky Oberegi» Publishing House, 2018. S. 69–70.
15. Сліпенко В. О. Підготовка вчителя до формування підприємницької компетентності учнів США. *Інновації в освіті: сучасні підходи до професійного розвитку вчителів іноземних мов*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (Ніжин, 22–23 червня 2018 р.). Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2018. С. 201–202.

16. Сліпенко В. О. Ефективність діяльності некомерційної організації «Консорціум підприємницької освіти» у формуванні підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США. *Освіта для XXI століття: виклики, проблеми, перспективи*, присвяченій 95-тій річниці Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка: матеріали I Міжн. наук.-практ. конф. (Суми, 29–30 жовтня 2019 р.). Суми: СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2019. С. 99–100.
17. Сліпенко В. О. Стан дослідження проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США в зарубіжній педагогічній думці. *Інноваційні програми і проекти в психології, педагогіці, освіті*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15–16 березня 2019 р.). Одеса: ГО «Інститут інноваційної освіти», 2019. С. 92–94.
18. Сліпенко В. О. Особливості формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США та України. *Science progress in European countries: new concepts and modern solutions: Papers of the 6th International Scientific Conference (Stuttgart, 19th April 2019)*. Stuttgart, Germany, 2019. P. 28–31.
19. Сліпенко В. О. Класифікація цільових програм, спрямованих на розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США. *Nowoczesna nauka: teoria i praktyka: Mater. III Międz. Konf. Nauk.-Prakt.* (Katowice, 30 kwietnia 2019 roku). Katowice: Nowa nauka, 2019. S. 103–105.
20. Slipenko V. O. Students' entrepreneurial competence formation: American experience. *Perspectives of science and education: Proceedings of The 10th International youth conference (New York, 21st June 2019)*. New York, USA: SLOVO\WORD, 2019. P. 56–59.

ABSTRACT

Slipenko V.O. The development of entrepreneurial competence in secondary school students of the USA. – Qualification scientific work with the

manuscript copyright. The thesis for Ph.D in Philosophy degree, specialty 011 – educational, pedagogical sciences. – Pavlo Tychna Uman State Pedagogical University, 2020.

A new approach to solving current problem of developing entrepreneurial competence of secondary school students of Ukraine by studying and implementing promising American experience has been proposed.

In the 21st century Ukrainian education system is undergoing significant changes in the context of the new Law of Ukraine “On Education”, the concept of “New Ukrainian School”, which aims to create effective programs focused on forming a new generation of economically literate, enterprising citizens who can develop market relations in the country, ensure creating new vacancies and increase their material well-being.

Implementation of social order for training of a young person who has economic knowledge, applied skills and abilities, is able to choose an individual life path, regardless of whether he will work in entrepreneurship or in another field of economic activity, involves the development of entrepreneurial competence in students at all stages of study in secondary school.

The problem of development of entrepreneurial competence is relevant for all highly developed countries, as the orientation of their educational system to entrepreneurship and business is seen as the basis for economic prosperity of a democratic society based on state support for entrepreneurship, small business and private property.

The American experience is also of great interest for domestic education, as the United States of America is a country with a strong tradition of democracy, protection of freedoms and human rights in which private property, individual activity, initiative way of life and general civil spirit of entrepreneurship are supported and protected by the legislation at the state level and effective preparation of the population for independent entrepreneurial activity is carried out.

The scientific novelty of the results of the thesis is that: modern trends in the development of entrepreneurial competence in US secondary school students (active position of the state on modernization of entrepreneurship education; introduction of modern comprehensive programs in entrepreneurship; involvement of state and public organizations students in direct entrepreneurial activities; cooperation of entrepreneurs with secondary education institutions; long-term observation of the formation and development of the student's personality and taking into account individual interests, inclinations, abilities of youth; introduction of special subjects that acquaint students with the basics of modern production; use of various active and interactive forms and methods of development of entrepreneurial competence of student youth; thorough information and methodological support of the process of formation of entrepreneurial competence in secondary school students; providing financial support and creating a significant number of low-paying jobs for young students to gain entrepreneurial experience) have been substantiated for the first time.

It has been found that in US secondary schools, the development of entrepreneurial competence of students is carried out through the content of school curricula, mainly social, as entrepreneurship and business exist and develop only in society. The content of entrepreneurship education (standards, courses, programs) in US secondary schools, created and used by individual states with or without reliance on "National Business Education Standards" and "National Financial Literacy Standards", has been analyzed.

Leading forms (lessons, seminars, consultations, practical classes, lectures, practice "Working shadow", master classes, trainings; organization of mini-enterprises, mini-banks, independent work, mentoring, part-time work, school workshops, clubs, socially useful work, leisure, school newspaper edition, "Entrepreneurship Day" holiday, sales fairs, production excursions, visits to exhibitions, "Young Entrepreneur" weeks, work with parents), methods (projects, example, acting out various situations of business communication, modeling, part-

search, mutual learning in groups, problem (case-study), gaming, stimulation, testing and questionnaires) and means (technical means of learning: screen, sound, screen-sound) of development of entrepreneurial competence in secondary school students in the United States have acquired further development.

A structural and functional model of the formation of entrepreneurial competence of US secondary school students, covering: goals (formation of economically literate citizens capable of establishing, developing and maintaining entrepreneurship), tasks: forming students' ability to think in new ways and generalize innovative business ideas, turning them into new technologies in order to generate income; the ability to search for new market opportunities for their own business; ability to develop business plans for the creation and development of new organizations, business areas; ability to find an innovative solution to the problem in standard and non-standard situations; readiness to establish connections, negotiate, communicate with various partners, conclude effective contracts, as well as critically evaluate personal strengths and weaknesses; content (standards, mandatory and elective business courses), stages (I. Basic, II. Functional, III. Creative), criteria (value orientation, cognitive resource, practical experience) and the level of formation of this personal education (unproductive, situational-productive, productive), which provides an opportunity to effectively adapt American educational programs for using in Ukrainian schools has been developed.

The state of entrepreneurial competence in students of secondary schools in the United States and Ukraine has been monitored according to three main criteria: value orientation, cognitive resources and practical experience. It gave grounds for claiming that American school students have a better awareness of doing business, are more active in the profession of entrepreneur than Ukrainian pupils.

Recommendations for the use of positive American experience in Ukrainian educational practice at the state, regional and local levels have been outlined.

The essential characteristics of the concepts of entrepreneurial competence have been specified – a combination of knowledge, skills, abilities to conduct

business, gaining relevant practical experience, the ability to implement one's own creative ideas in order to self-realization and profit; development of entrepreneurial competence – the process and result of education, which provides students with knowledge and skills to create and expand their own business, the ability to critically comprehend and use a variety of information, the ability to relate own needs and economic interests to modern market needs, the ability to successfully solve problems in different living environments, creative approach to business, certain leadership qualities that will facilitate successful employment and be benefit of economic prosperity of the country.

Practical significance of the results of the study is that the main provisions and recommendations on the possibility of using elements of progressive American experience can be used in the modernization of educational system of Ukraine, in writing textbooks, manuals, guidelines for students, post-graduate students, teachers, scientists in comparative pedagogy.

The materials of the work can enrich the content of the disciplines “Economics” and “Financial Literacy”, be used in the development of new and updating existing curricula of secondary schools in Ukraine. American experience of developing entrepreneurial competence in students will be useful for heads of secondary schools, class teachers and educators.

Key words: entrepreneurial competence, students, secondary school, USA.

LIST OF AUTHOR'S PUBLICATIONS

Research works in which the main scientific results of the thesis are published

Articles in scientific professional publications of Ukraine

1. Сліпенко В. О. Особливості розвитку підприємницької компетентності школярів у загальноосвітніх навчальних закладах: американський досвід. *Людинознавчі студії. Серія «Педагогіка»*. Дрогобич, 2017. Вип. 5(37). С. 197–205.

2. Сліпенко В. О. Структура підприємницької компетентності: погляд американських дослідників. *Молодь і ринок*. Дрогобич, 2018. № 1(156). С. 149–152.

3. Сліпенко В. О. Форми та методи забезпечення розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді в закладах середньої освіти США. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. Суми, 2018. № 9(83). С. 13–22.

4. Slipenko V. O. The development of entrepreneurial competence of students: the creative approach of American teachers. *Людинознавчі студії. Серія «Педагогіка» – Human Studies. Series of «Pedagogy»*. Дрогобич, 2019. № 9/41. Р. 161–176.

5. Сліпенко В. О., Коберник О. М. Модель формування підприємницької компетентності учнів у середніх школах США. *Збірник наукових праць УДПУ*. Умань, 2020. Вип. 1. С. 159–167.

Articles in scientific journals of other countries

6. Сліпенко В. О. Аналіз нових стандартів підприємницької освіти для середніх шкіл США. *Научен вектор на Балканите*. 2019. Т.3. № 2(4). С. 65–68.

Research works which certify the approbation of the materials of the thesis

7. Сліпенко В. О. The peculiarities of development of entrepreneurial competence in the secondary school students of the USA. *Трансформації в українській освіті і наукових дослідженнях: світовий контекст: матеріали Міжнародної наукової конференції (Умань, 25–26 травня 2017 р.)*. Умань: ВПЦ «Візаві», 2017. С. 149–151.

8. Сліпенко В. О. Сутність, мета та завдання розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США: *збірник наукових праць студентів та молодих учених*. Умань: ВПЦ «Візаві», 2017. С. 176–180.

9. Сліпенко В. О., Коберник О. М. Тенденції формування підприємницької компетентності школярів у середніх навчальних закладах України та США. *Сравнительная педагогика в условиях международного*

сотрудничества и европейской интеграции: сборник материалов междунар. науч.-практ. конф. (Брест, 10 ноября 2017 г.). Брест: БрГУ, 2018. С 74–76.

10. Сліпенко В. О. Історіографічний огляд понять «підприємець» та «підприємництво» і його характерні риси. *Теорія і практика розвитку наукових знань: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 28–29 грудня 2017 р.). Київ: МЦНД, 2017. С. 41–43.*

11. Сліпенко В. О. Впровадження активних форм і методів для розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти США. *Інновації в сучасній освіті: український та світовий контекст: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Умань, 28 вересня 2018 р.). Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. С. 214–218.*

12. Сліпенко В. О. Роль сім'ї у формуванні підприємницької компетентності підростаючого покоління США. *Сучасна іншомовна освіта України та зарубіжжя: стан, виклики і перспективи: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (Глухів, 24–25 жовтня 2018 р.). Суми: Вінниченко М.Д., 2018. С. 33–36.*

13. Сліпенко В. О. Позашкільна діяльність як ефективний засіб розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді США. *Освіта і наука в умовах глобальних трансформацій: матеріали II Всеукраїнської наукової конференції (Дніпро, 26–27 жовтня 2018 р.). Дніпро: СПД «Охотнік», 2018. С. 144–145.*

14. Сліпенко В. О. Характерні риси формування підприємницької компетентності учнівської молоді в системі середньої освіти США. *Naukowy i innowacyjny potencjał prezentacji: kolekcja prac naukowych «ΛΟΓΟΣ» z materiałami Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (Opole, 18 listopada 2018 r.). Równe: «Volynsky Oberegi» Publishing House, 2018. S. 69–70.*

15. Сліпенко В. О. Підготовка вчителя до формування підприємницької компетентності учнів США. *Інновації в освіті: сучасні підходи до професійного розвитку вчителів іноземних мов: матеріали VI Міжнародної*

науково-практичної конференції (Ніжин, 22–23 червня 2018 р.). Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2018. С. 201–202.

16. Сліпенко В. О. Ефективність діяльності некомерційної організації «Консорціум підприємницької освіти» у формуванні підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США. *Освіта для XXI століття: виклики, проблеми, перспективи», присвяченій 95-тій річниці Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка: матеріали I Міжн. наук.-практ. конф. (Суми, 29–30 жовтня 2019 р.). Суми: СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2019. С. 99–100.*

17. Сліпенко В. О. Стан дослідження проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США в зарубіжній педагогічній думці. *Інноваційні програми і проекти в психології, педагогіці, освіті: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15–16 березня 2019 р.). Одеса: ГО «Інститут інноваційної освіти», 2019. С. 92–94.*

18. Сліпенко В. О. Особливості формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США та України. *Science progress in European countries: new concepts and modern solutions: Papers of the 6th International Scientific Conference (Stuttgart, 19th April 2019). Stuttgart, Germany, 2019. P. 28–31.*

19. Сліпенко В. О. Класифікація цільових програм, спрямованих на розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США. *Nowoczesna nauka: teoria i praktyka: Mater. III Międz. Konf. Nauk.-Prakt. (Katowice, 30 kwietnia 2019 roku). Katowice: Nowa nauka, 2019. S. 103–105.*

20. Slipenko V. O. Students' entrepreneurial competence formation: American experience. *Perspectives of science and education: Proceedings of The 10th International youth conference (New York, 21st June 2019). New York, USA: SLOVO\WORD, 2019. P. 56–59.*

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ.....	18
ВСТУП.....	19
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В УЧНІВ СЕРЕДНІХ ШКІЛ США... 30	
1.1. Стан розробленості проблеми розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США	30
1.2. Сутність ключових понять дослідження.....	50
1.3. Концептуально-нормативні положення і програми формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.....	75
Висновки до першого розділу.....	96
РОЗДІЛ 2. ЗМІСТОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В УЧНІВ СЕРЕДНІХ ШКІЛ США..... 100	
2.1. Зміст підприємницької освіти у середніх навчальних закладах США.....	100
2.2. Форми, методи та засоби розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.....	130
2.3. Структурно-функціональна модель формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.....	157
2.4. Моніторинг сформованості підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти США і України та рекомендації щодо використання позитивного американського досвіду.....	179
Висновки до другого розділу.....	205
ВИСНОВКИ.....	208
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	213
ДОДАТКИ.....	244

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

Англomовна абрeвіaтyрa	Розшифрування	Україномовна абрeвіaтyрa	Розшифрування
		США	Сполучені Штати Америки
		ПК	Підприємницька компетентність
CEO	Creating Entrepreneurial Opportunities	СПМ	Створення підприємницьких можливостей
CEE	Council for Economic Education	РЕО	Рада з економічної освіти
NFTE	National Foundation for Teaching Entrepreneurship	НФНП	Національний фонд для навчання підприємництва
DECA	Distributive Educational Clubs of America	ДОКА	Дистрибутивні освітні клуби Америки
JA	Junior Achievement	ДМ	Досягнення молоді
NTE	Network for teaching entrepreneurship	МНП	Мережа для навчання підприємництва
NBEA	National Business Education Association	НАБО	Національна асоціація бізнес-освіти
NSBE	National Standards For Business Education	НСБО	Національні стандарти бізнес-освіти
NSFL	National Standards For Financial Literacy	НСФГ	Національні стандарти фінансової грамотності
SIFE	Students in free enterprise	МНВП	Молодь, що навчається вільного підприємництва

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У ХХІ столітті українська система освіти зазнає значних змін у контексті нових Законів України «Про освіту», «Про повну загальну середню освіту», концепції «Нова українська школа», метою якої є створення ефективних програм, спрямованих на формування нового покоління економічно грамотних, підприємливих громадян, які зможуть розвивати ринкові відносини у країні, забезпечити створення нових робочих місць та підвищити свій матеріальних добробут.

Реалізація соціального замовлення на підготовку молодої людини, яка володіє економічними знаннями, прикладними вміннями і навичками, здатна обирати індивідуальний життєвий шлях, незалежно від того, чи буде вона працювати у сфері підприємництва або в іншій сфері економічної діяльності, передбачає розвиток підприємницької компетентності в учнів на всіх етапах навчання у закладі середньої освіти.

Важливість розвитку в молоді підприємницької компетентності підкреслено у міжнародних документах «Ключові компетентності для навчання упродовж життя (Європейські орієнтири)», «Європейський акт про малий бізнес», «План дій з навчання підприємливості на період до 2020 року», «Новий план дій для Європи щодо розвитку навичок», у низці державних і законодавчих документів України, а саме: Законах України «Про освіту», «Про повну загальну середню освіту», концепції «Нова українська школа», Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року, Законах України «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні», «Про державну реєстрацію юридичних, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» та ін., де звернено увагу на важливість навчання підприємливості як однієї з ключових компетентностей, які потрібні для усіх громадян держави.

Проблема розвитку підприємницької компетентності є актуальною для усіх високорозвинених країн світу, оскільки орієнтація їхньої системи освіти

на підприємництво і бізнес розглядається як підґрунтя для економічного процвітання демократичного суспільства, що базується на державній підтримці започаткування підприємництва, малого бізнесу і приватної власності.

Значний інтерес для вітчизняної освіти представляє й американський досвід, оскільки Сполучені Штати Америки – країна зі сталими традиціями демократії, захисту свобод і прав людини, у якій законодавчо – на державному рівні захищається і підтримується приватна власність, індивідуальна діяльність, ініціативний спосіб життя і загальногромадянський дух підприємництва та здійснюється ефективна підготовка населення до самостійної підприємницької діяльності.

У США впродовж останніх десятиріч проведено низку освітніх реформ та програм, які мали на меті підвищення якості освіти: «Нація у небезпеці», «Акт про освіту з метою зміцнення національної безпеки», «Америка 2000 – освітня стратегія», «Цілі 2000: Закон про освіту Америки» та ін. Безумовно, достатньо розвинена система американської підприємницької освіти з потужним методологічним і технологічним потенціалом, розробленими програмами, формами і методами розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл варта уваги при вдосконаленні системи підприємницької освіти учнів закладів середньої освіти України.

Опрацювання наукових джерел дозволяє стверджувати, що українські науковці активно здійснюють компаративно-педагогічні розвідки (В. Безлюдна, І. Білецька, Н. Бідюк, О. Заболотна, Ю. Загребнюк, Т. Капелюшна, О. Локшина, О. Огієнко, Є. Панченко, А. Сбруєва, О. Чугай, С. Шандрук та ін.) та акцентують свою увагу на міжнародному досвіді реформування освіти.

Особливу цінність для наукової роботи мають захищені дисертації вітчизняних учених із проблем підприємництва, що проводились у площині різних наукових дисциплін: педагогіки (Л. Козачок, М. Ляшенко, Г. Матукова,

О. Романовський, М. Ткаченко, О. Федоров та ін.); економіки (В. Горьовий, А. Лоза, Г. Мішеніна, І. Павленко О. Хомин, В. Циганець та ін.); соціології (Н. Комих, Ю. Пачковський, Є. Сірий та ін.); філософії (М. Титарчук, А. Філіпенко та ін.); юриспруденції та управління (О. Бігняк, Н. Василюшина, С. Дрига, Л. Дудник та ін.).

Концептуальним засадам теорії підприємництва у різні періоди присвятили праці зарубіжні вчені: В. Гартнер (W. Gartner), П. Друкер (P. Drucker), Р. Кантільйон (R. Cantillon), К. Кент (C. Kent), Д. Маклелланд (D. McClelland), Ж-Б. Сей (J-B. Say), Ф. Уокер (F. Walker), Ф. Хайек (F. Hayek), Р. Хизрич (R. Hisrich), Й. Шумпетер (J. Schumpeter) та ін.

Теоретичні підходи до формування підприємницької компетентності розглядали зарубіжні (у тому числі американські) науковці: Г. Вельш (H. Welsch), К. Гедулідіг (C. Geduldig), Дж. Дірі (J. Dearie), Л. Доті (L. Doti), В. Кім Чан (W. Kim Chan), Д. Лабро (D. Lambro), Р. Моборн (R. Moborn), П. Рейнольдс (P. Reynolds), Г. Сміт (G. Smith), Л. Швейкарт (L. Schweikart) та ін.

Практика розвитку підприємницької компетентності в учнів закладів середньої освіти досліджувалася у США такими педагогами: К. Браш (C. Brush), П. Грін (P. Greene), Дж. Клоу (J. Clow), Х. Нек (H. Neck), А. Стенфорд (A. Stafford), Дж. Харт (J. Hart) та ін.

Але, не зважаючи на наявність названих досліджень, проблема формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США комплексно і системно не вивчалась та ще не знайшла свого наукового розв'язання. Зокрема, недостатньо розкриті особливості змісту, форм і методів, тенденції розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США та перспективи впровадження американського досвіду у практику шкільництва України. Отже, існує низка *суперечностей* між:

– суспільно-економічними вимогами до пошуку шляхів удосконалення підприємницької освіти учнівської молоді України і недостатнім рівнем

використання інноваційного потенціалу порівняльно-педагогічних досліджень з питань підприємницької освіти у зарубіжних країнах, зокрема США;

– важливістю проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів закладів загальної середньої освіти і недостатньою увагою до цього питання у вітчизняній педагогічній теорії та освітній практиці;

– актуальністю проблеми адаптації зарубіжних, зокрема – американських освітніх програм для розвитку підприємницької компетентності учнів закладів загальної середньої освіти України та обмеженою кількістю теоретичних і прикладних досліджень змісту, форм, методів та тенденцій підприємницької освіти та виховання школярів у США.

Таким чином, актуальність, недостатня розробленість цієї наукової проблеми та наявні суперечності й обумовили вибір теми дослідження **«Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США»**.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Тема дослідження є складовою наукової теми Лабораторії педагогічної компаративістики «Інноваційний потенціал порівняльно-педагогічних досліджень для розвитку освіти в Україні» (державний реєстраційний номер 0111U009200) Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. Тему дисертації затверджено вченою радою Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини (протокол № 5 від 25.10.2016 р.) та узгоджено у Міжвідомчій раді з координації наукових досліджень у галузі освіти, педагогіки і психології НАПН України (протокол № 7 від 29.11.2016 р.).

Мета дослідження – на основі теоретичного аналізу досліджуваної проблеми обґрунтувати сучасні тенденції та особливості організаційно-методичного забезпечення розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США й узагальнити перспективи впровадження прогресивного американського досвіду в практику шкільництва України.

Відповідно до мети визначено основні **завдання** дослідження:

1. З'ясувати стан розробленості проблеми у педагогічній теорії й практиці, уточнити сутність ключових понять дослідження, охарактеризувати концептуально-нормативні положення і програми формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США.

2. Розкрити зміст та організаційно-методичне забезпечення процесу формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США.

3. Розробити структурно-функціональну модель розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.

4. Провести моніторинг сформованості підприємницької компетентності учнів середніх шкіл України та США, обґрунтувати сучасні тенденції та визначити шляхи використання позитивного американського досвіду в українських закладах середньої освіти.

Об'єктом дослідження є теорія і практика розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США.

Предмет дослідження – зміст, організаційно-методичне забезпечення розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США.

Для досягнення поставленої мети, розв'язання завдань у ході роботи використовувались такі **методи**: *теоретичні*: пошуково-бібліографічний метод з метою вивчення, аналізу та узагальнення психолого-педагогічної літератури з проблеми дослідження; контент-аналіз з метою визначення та уточнення поняття «підприємницька компетентність», вивчення законодавчої бази у галузі підприємництва (закони, постанови, накази, акти тощо) та шкільної документації (програми, навчальні плани), аналіз і узагальнення передового педагогічного досвіду розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США; проблемно-порівняльний, що дозволив, з'ясувати можливості впровадження американської системи підприємницької освіти в українській освітньо-виховній практиці; *емпіричні*: метод моделювання з метою обґрунтування та розробки моделі формування підприємницької

компетентності в учнів середніх шкіл США; цілеспрямоване спостереження, бесіда, тестування – для моніторингу сформованості підприємницької компетентності в учнів закладів середньої освіти.

Джерельна база дослідження. На різних етапах наукового пошуку було опрацьовано 281 джерело, з-поміж яких 182 англомовних, зокрема:

– офіційні міжнародні документи, Департаменту освіти США, Міністерства освіти і науки України, Постанови уряду США та громадських комісій з питань освіти, базові навчальні програми та ін.;

– науковий доробок українських та зарубіжних (у тому числі американських) учених, які займаються проблемою розвитку підприємницької компетентності в учнів;

– матеріали українських та зарубіжних (у тому числі американських) періодичних видань: «Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти» (2013), «Таврійський вісник освіти» (2013–2016), «Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми» (2014), «Директор школи, ліцею, гімназії» (2015), Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології (2015–2019), «Порівняльно-педагогічні студії» (2019), «International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research» (Міжнародний журнал підприємницької поведінки та досліджень, 2000), «Education+Training» (Освіта і навчання, 2005–2006), «American Educational Research Journal» (Американський освітній дослідницький журнал, 2006), «Journal of Entrepreneurship Education», (Журнал Підприємницької освіти, 2009, 2010), «American Studies Journal» (Американський науковий журнал, 2011), «Comparative Education» (Журнал Порівняльної освіти, 2013), «Educational, Cultural And Psychological Studies» (Журнал педагогічних, культурологічних та психологічних досліджень, 2016), «Entrepreneurship Theory And Practice» (Журнал Підприємницької теорії та практики, 2018) та ін.;

– аналітичні матеріали та електронні бази даних національних міжнародних неурядових організацій, що сприяють розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США: «Національна Асоціація бізнес-освіти» (National Business Education Association), «Національний фонд для навчання підприємництва» (National Foundation for Teaching Entrepreneurship), «Консорціум з підприємницької освіти» (The Consortium for Entrepreneurship Education), «Рада з економічної освіти» (the Council for Economic Education), «Майбутні бізнес-лідери Америки» (Future Business Leaders of America), «Досягнення молоді» (Junior Achievement Incorporated), «Дистрибутивні освітні клуби Америки» (Distributive Educational Clubs of America), «Молодь, що навчається вільного підприємництва» (Students in free enterprise), «Фонд Коулмана» (The Coleman Foundation) та ін;

– документи й матеріали з фондів Бібліотеки Конгресу США, департаментів деяких штатів, Національної наукової бібліотеки України імені В. Вернадського, Науково-педагогічної бібліотеки імені В. Сухомлинського тощо; матеріали національних і міжнародних конференцій, інформаційні ресурси мережі Інтернет.

Наукова новизна отриманих результатів дисертації полягає у тому, що:

– вперше обґрунтовано сучасні тенденції розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США (активна позиція держави щодо модернізації системи підприємницької освіти; упровадження сучасних комплексних програм у галузі підприємництва; залучення до безпосередньої підприємницької діяльності учнів державних та громадських організацій; співробітництво підприємців із закладами середньої освіти; довготривале спостереження за становленням і розвитком особистості школяра та урахування індивідуальних інтересів, нахилів, здібностей молоді; введення спеціальних предметів, що ознайомлюють учнів із основами сучасного виробництва; використання різноманітних активних та інтерактивних форм і методів розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді;

грунтовне інформаційно-методичне забезпечення процесу формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл; надання фінансової підтримки та створення значної кількості робочих місць з невисокою заробітною платою для учнівської молоді для набуття досвіду підприємницької діяльності);

– проаналізовано змістове наповнення підприємницької освіти (стандарти, курси, програми) у середніх навчальних закладах США, що створені та використовуються окремими штатами з опорою або без опори на «Національні стандарти бізнес-освіти» та «Національні стандарти фінансової грамотності»;

– подальшого розвитку набули провідні *форми* (уроки, семінари, консультації, практичні заняття, лекції, практика «Робоча тінь», майстер-класи, тренінги; організація міні-підприємств, міні-банків, самостійної роботи, наставництва, підробітку, шкільних майстерень, гуртків, суспільно корисної праці, випуску шкільної газети, свята «День підприємництва», ярмарків-розпродажів, екскурсій на виробництво, тижнів «Молодого підприємця»; батьківський клуб), *методи* (проєктів, прикладу, розігрування різних ситуацій ділового спілкування, моделювання, частково-пошуковий, взаємонавчання в групах, проблемний (кейс-стаді), ігровий, тестування й анкетування) та *засоби* (технічні засоби навчання: екранні, звукові, екранно-звукові) формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США;

– розроблено структурно-функціональну модель формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США, яка включає: мету, завдання, зміст, етапи, форми і методи, критерії діагностування та результат цього процесу, забезпечуючи тим самим можливість ефективної адаптації американських освітніх програм для застосування в українських школах;

– здійснено моніторинг стану сформованості підприємницької компетентності в учнів закладів середньої освіти США та України, окреслено рекомендації щодо використання позитивного американського досвіду в українській освітньо-виховній практиці на державному, регіональному та місцевому рівнях.

– уточнено сутнісні характеристики понять *підприємницька компетентність* – поєднання знань, умінь, навичок щодо ведення підприємницької діяльності, набуття відповідного практичного досвіду, спроможність втілювати свої творчі ідеї в життя з метою самореалізації та отримання прибутку; *розвиток підприємницької компетентності* – процес і результат освіти, що передбачає оволодіння учнями знаннями і навичками щодо створення та розширення власного підприємства, уміннями критично осмислювати і використовувати різноманітну інформацію, здатністю співвідносити свої потреби і економічні інтереси із сучасними потребами ринку, можливістю успішно вирішувати проблеми в різних сферах життєдіяльності, наявністю творчого підходу до справи, певних лідерських якостей, що сприятиме успішному працевлаштуванню та принесе внесок в економічне процвітання країни.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає в тому, що викладені основні положення та рекомендації щодо можливості використання елементів прогресивного американського досвіду можуть застосовуватися у процесі модернізації освітньої системи України, при написанні підручників, посібників, методичних рекомендацій для студентів, аспірантів, педагогів, науковців з порівняльної педагогіки. Матеріали роботи можуть збагатити зміст навчальних дисциплін «Економіка» та «Фінансова грамотність», використовуватися у розробці нових і оновленні наявних навчальних програм закладів середньої освіти України. Американський досвід розвитку підприємницької компетентності в учнів стане в нагоді керівникам закладів середньої освіти, класним керівникам та вихователям.

Результати дослідження впроваджено в освітній процес Уманської загальноосвітньої школи І–ІІІ ступенів № 8 Уманської міської ради Черкаської області (довідка № 32 від 04.02.2020 р.), Уманського навчально-виховного комплексу «Загальноосвітня школа І–ІІІ ступенів № 7 – колегіум» Уманської міської ради Черкаської області (довідка № 01-21/35 від 28.02.2020 р.), Пулинської загальноосвітньої школи І–ІІІ ступенів Пулинської селищної ради Пулинського району Житомирської області (довідка № 35 від 03.03.2020 р.), Легедзинської загальноосвітньої школи І–ІІІ ступенів Тальнівської районної ради Черкаської області (довідка № 59 від 06.03.2020 р.), Жашківської спеціалізованої школи І–ІІІ ступенів (з поглибленим вивченням окремих предметів) Жашківської міської ради Черкаської області (довідка № 01-28/124 від 02.06.2020 р.), Гайворонського міжшкільного навчально-виробничого комбінату Гайворонської районної державної адміністрації Кіровоградської області (довідка № 01-16/53 від 14.05.2020 р.), Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини (довідка № 847/01 від 15.05.2020 р.).

Особистий внесок здобувача в роботах, написаних у співавторстві, полягає у характеристиці основних блоків структурно-функціональної моделі формування підприємницької компетентності учнів у середніх школах США: цільовий, змістовий, організаційно-діяльнісний, оціночно-результативний. (О. Коберник, 2020); окресленні основних тенденцій формування підприємницької компетентності школярів у середніх навчальних закладах США (О. Коберник, 2017).

Апробація отриманих результатів дослідження здійснювалася на наукових та науково-практичних конференціях, форумах, семінарах, круглих столах різного рівня, зокрема: *міжнародних* – «Сравнительная педагогика в условиях международного сотрудничества и европейской интеграции» (Брест, 2017), «Теорія і практика розвитку наукових знань» (Київ, 2017), «Трансформації в українській освіті і наукових дослідженнях: світовий

контекст» (Умань, 2017), «Науковий та інноваційний потенціал сьогодення» (Ополе, Польща, 2018), «Інновації в освіті: сучасні підходи до професійного розвитку вчителів іноземних мов» (Ніжин, 2018), «Інновації в сучасній освіті: український та світовий контекст» (Умань, 2018), «Освіта для XXI століття: виклики, проблеми, перспективи», присвяченій 95-тій річниці Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка» (Суми, 2019), «Nowoczesna nauka: teoria i praktyka» (Катовіце, Польща, 2019), «Perspectives of science and education» (Нью-Йорк, США, 2019), «Science progress in European countries: new concepts and modern solutions» (Штудгард, Німеччина, 2019), «Інноваційні програми і проекти в психології, педагогіці, освіті» (Одеса, 2019); *всеукраїнських* – «Освіта і наука в умовах глобальних трансформацій» (Дніпро 2018), «Сучасна іншомовна освіта України та зарубіжжя: стан, виклики і перспективи» (Глухів, 2018); *міжнародному круглому столі* «Наука та інноватика: вітчизняний і світовий досвід» (Черкаси, 2019).

Результати дослідження обговорювалися і позитивно оцінювалися на засіданнях кафедри педагогіки та освітнього менеджменту і Лабораторії педагогічної компаративістики Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

Публікації. Результати дослідження висвітлено у 20 публікаціях (із них 18 одноосібні), з-поміж яких: 6 статей (із них 5 – у фахових виданнях України, 1 – у зарубіжному періодичному науковому виданні); 14 тез – у збірниках матеріалів міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій.

Структура та обсяг дисертації. Робота складається з анотації, вступу, двох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних джерел (281 найменувань, із них 182 англійською мовою) та додатків. Загальний обсяг дисертації становить 277 сторінок, основний зміст викладено на 189 сторінках. Робота містить 4 рисунки, 17 таблиць.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В УЧНІВ СЕРЕДНІХ ШКІЛ США

1.1. Стан розробленості проблеми розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США

Протягом останніх десятиліть структурна перебудова і ринкові реформи економіки України детермінують необхідність подальшого розвитку підприємництва. Досягнення цієї мети пов'язане з розв'язанням комплексу соціально-економічних завдань, особливе місце серед яких займає розвиток підприємницької компетентності у молодого покоління. Потреба у людях, не тільки здатних розпізнавати нові бізнес-можливості, а й котрі мають достатню кількість умінь та навичок для їх успішної реалізації, зумовлена соціально-економічним розвитком країни. Підготовка молоді до життя і підприємницької діяльності – стратегічне питання розвитку держави, що відображено у Концепції «Нова українська школа» [41] та нових Законів України «Про освіту» [57], «Про повну загальну середню освіту» [61].

З урахуванням цього, важливим стає забезпечення наукового підходу до цього процесу. Наше дослідження варто розпочати з аналізу літератури, яка стосується проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл не тільки України, а й за кордоном. Убачаємо за необхідне об'єднати наукові дослідження у декілька груп.

Перша група – праці зарубіжних науковців (у тому числі американських), які обґрунтовують теоретичні підходи до формування підприємницької компетентності (Г. Вельш (Harold Welsch) [275], К. Гедулдіг (Courtney Geduldig) [130], Дж. Дірі (John Dearie) [130], Л. Доті (Lynne Doti) [244], В. Кім Чан (W. Kim Chan) [25], Д. Лабро (Donald Lambro) [193],

Р. Моборн (R. Moborn) [25], П. Рейнольдс (Paul Reynolds) [235], Г. Сміт (Gary Smith) [256], Л. Швейкарт (Larry Schweikart) [244] та ін.

Друга група – роботи вітчизняних і зарубіжних науковців (у тому числі американських), у яких розроблено методологічні засади розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти (Е. Бобінська [88], К. Браш (Candida Brush) [213], А. Гельбак [11], П. Грін (Patricia Greene) [213], Дж. Клоу (John Clow) [120], Г. Назаренко [45], Х. Нек (Heidi Neck) [213], А. Стенфорд (Alan Stafford) [260], М. Товкало [88], Дж. Харті (James Hart) [166], Р. Шиян [88] та ін.

Третя група – онлайн-ресурси: веб сайти неурядових організацій, а також ті, що містять програми, спрямовані на розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.

До четвертої групи відносимо праці українських учених, де досліджено проблеми підприємництва в Україні (О. Бігняк [4], Н. Василичина [9], В. Горьовий [14], С. Дрига [16], Л. Дудник [17], Л. Козачок [29], Н. Комих [31], А. Лоза [36], М. Ляшенко [38], Г. Матукова [40], Г. Мішеніна [42], І. Павленко [47], Ю. Пачковський [49], О. Романовський [62], Є. Сірий [65], М. Титарчук [84], М. Ткаченко [85], О. Федоров [89], А. Філіпенко [90], О. Хомин [93], В. Циганець [94] та ін.

Розкриємо детальніше кожну із вказаних вище груп. Аналіз праць дасть змогу з'ясувати тенденції, притаманні різним періодам щодо розуміння підприємництва та формування підприємницької компетентності загалом.

Таблиця 1.1

Теоретичні праці науковців, що розкривають підприємницьку діяльність та шляхи формування підприємницької компетентності як наукові категорії з різних дисциплін

Наукова дисципліна	Автор, рік	Назва праці
Економіка	Д. Лабро (Donald Lambro), 1986	«Земля можливостей: підприємницький дух в Америці»

Продовження таблиці 1.1

Бізнес і фінанси	Г. Вельш (Harold Welsch), 2004	«Підприємництво: шлях уперед»
Бізнес і управління	П. Рейнольдс (Paul D. Reynolds), 2007	«Підприємництво у Сполучених Штатах: майбутнє тепер»
Малий бізнес і підприємництво	Л. Швейкарт (Larry Schweikart) і Л. Доті (Lynne Doti), 2010	«Американський підприємець: захопиви історії про людей, що визначили бізнес у Сполучених Штатах»
Бізнес і підприємництво	Дж. Дірі (John Dearie) та К. Гедулдіг (Courtney Geduldig), 2013	«Де є робота: підприємництво та душа американської економіки»
Психологія	В. Кім Чан (W. Kim Chan), Р. Моборн (R. Moborn), 2016	«Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції»
Міждисциплінарний підхід	Г. Сміта (Gary W. Smith), 2018	«Підприємництво: справжня історія життя з уроками, які необхідно вивчити»

У своїй праці «Земля можливостей: підприємницький дух в Америці» (Land of Opportunity: The Entrepreneurial Spirit in America) американський журналіст Д. Ламбро (Donald Lambro) розглядає програму економічного зростання та економічну політику тодішнього президента США Рональда Рейгана в цілому, оскільки вони визначили статус Сполучених Штатів як країни економічних можливостей. Описано важливість скорочення податків та дерегуляції у стимулюванні економічного зростання: скасування монополії, підвищення мінімальної зарплати, створення нових робочих місць та інші заходи для розвитку вільного підприємництва, що особливо важливо для молоді, Ламбро обґрунтовує свою точку зору, окреслюючи демографічні та політичні зміни, пов'язані з поточним економічним зростанням країни, зосереджуючись на успіхах окремих підприємців, що робить книгу доступною для розуміння пересічному читачеві [193].

Вагомий інтерес для дослідження становить робота Г. Вельша (H. Welsch) «Підприємництво: шлях уперед» (Entrepreneurship: The way ahead), який був не тільки освітянином, дослідником, але і підприємцем. У ній зазначено, що створення нових бізнес-організацій для економічного

процвітання є запорукою комерційного розвитку. У книзі запропоновано розуміння перспектив розвитку підприємництва та показано передових лідерів у цій галузі. Автор розглядає підприємницький процес як зближення особистості, її можливостей із середовищем, яке її оточує, що в кінцевому результаті призводить до успіху або невдачі; висвітлює справжній зв'язок між підприємництвом і технологічним та соціальним розвитком. Крім того, Г. Вельш простежує інновації та розробки у сфері освіти та навчання підприємництва, надаючи оцінку наявній педагогічній літературі США [275].

У книзі «Підприємництво у Сполучених Штатах: майбутнє тепер» (Entrepreneurship in the United States: The Future Is Now) американського професора П. Рейнольдс (Paul Reynolds) визначено підприємництво однією з найважливіших ланок економіки і розкрито основні закономірності процесу створення фірми. Автор підкреслює важливість створення нових підприємств для зростання робочих місць, підвищення продуктивності праці, розробки інновацій, а також розглядає цей процес як шлях до соціальної мобільності. Аналізуючи успіхи або невдачі підприємців у створенні нових фірм, автор порівнює різні групи населення, включаючи жінок і представників різних меншин не тільки США, а й інших країн. Він приходить до висновку, що всі сектори населення роблять вагомий внесок у розвиток господарства країни, і допоки уряд Сполучених Штатів продовжуватиме здійснювати значні інвестиції в освіту, американський підприємницький сектор має хороші позиції для збереження лідерства у світовій економіці. Робота є досить цікавою не тільки для практиків і педагогів, але й для політиків, оскільки, демонструє, що населення Сполучених Штатів Америки дійсно «підприємницьке суспільство» [235].

У теоретичному полі дослідження значну роль відіграла книга Л. Швейкарт (Larry Schweikart) і Л. Доті (Lynne Doti) «Американський підприємець: захопливі історії про людей, які визначили бізнес у Сполучених Штатах» (American Entrepreneur: the fascinating stories of the people who defined

business in the United States). У праці описано історію становлення бізнесу в американських підприємливих чоловіків і жінок, які вперше започаткували підприємництво в цій країні. У розповідях, що межують з економічним аналізом розкрито успіхи і невдачі відомих підприємців серед яких: Е. Уїтні (Eli Whitney), що змінила тип американського господарювання; Е. Карнегі (Andrew Carnegie) та Дж. П. Морган (J. P. Morgan) на діяльність яких мала вплив громадянська війна; А. Кендлер (Asa Candler), В. Келлог (William Kellogg), Г. Форд (Henry Ford); досвід У. Баффета (Warren Buffett), М. Мілкена (Michael Milken), і М. Стюарт (Martha Stewart), під керівництвом яких відбувся підйом споживчого ринку у «новій економіці» 1990-х до сьогодні. Це книга про американських підприємців і економіку, яку вони створили, що буде цікавою для поціновувачів історії започаткування підприємництва у США [244].

Досить пізнавальною є праця американських політиків з питань фінансів Дж. Дірі (John Dearie) та К. Гедулдіг (Courtney Geduldig) «Де є робота: підприємництво та душа американської економіки» (Where the Jobs Are: Entrepreneurship and the Soul of the American Economy), де описано, яким чином американське суспільство може відновити створення робочих місць за рахунок підприємницької діяльності. Нещодавні дослідження показали, що створенню нових робочих місць у Сполучених Штатах Америки за останні тридцять років сприяла поява підприємств, яким не менше року, – «стартапів». Підприємці-початківці створюють у середньому по три мільйони нових робочих місць, тоді як наявні, втрачають середню чисельність близько одного мільйона щороку. У книзі автори розповідають про свою подорож країною, де вони зустрічалися і проводили круглі столи з підприємцями в десятках міст. У них взяли участь понад 200 підприємців, які конкретно і яскраво роз'яснювали питання щодо перешкод для заснування нових підприємств, розширення наявних фірм і створення робочих місць. Наголошували на шкідливості неефективної системи освіти, неприйнятної імміграційної політики, яка

перешкоджає залученню найкращих у світі спеціалістів, складності оподаткування та економічній невизначеності. Підприємці пояснювали, яким чином стартапи відрізняються від наявних підприємств і чому вони є двигуном створення робочих місць; як неспроможність деяких політиків зрозуміти потреби нових компаній створює перешкоди для стимулювання економіки США. У праці також представлено унікальну інноваційну політичну програму для відновлення економіки шляхом залучення молоді до створення нових підприємств [130].

Окремої уваги варта одна з найвідоміших книг зі стратегічного планування останнього десятиріччя «Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції» (Blue Ocean Strategy. How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant), перекладена українською мовою, автори котрої В. Кім Чан (W. Kim Chan), Р. Моборн (R. Moborn). У ній викладено ідеї, як «вирватися з червоного океану конкуренції», побудованого на агресивних гаслах «змусити», «захопити», «витіснити» на «відкритий простір блакитного океану» – такої ринкової ніші, де можна не зважати на конкурентів через їхню відсутність та довести свою ефективність не лише в бізнесі, але й у державному секторі, виконавчій владі, діяльності некомерційних організацій, та навіть у мистецтві. Прикладом для наслідування молодим поколінням є досвід компанії автогіганта «Ford», фітнес-компанії «Curves», виробника побутової техніки «Philips», магазину цифрової музики «iTunes», цирку «Du Soleil» та інших лідерів ринку. Цінним є інструкції з мінімізації ризиків для підприємств, котрі допоможуть перетворити традиційний бізнес кожного, що веде виснажливу боротьбу за споживача, на нову успішну бізнес-модель з цінними пропозиціями у власному сегменті ринку [25].

Важливою для нашої дисертаційної роботи є праця Г. Сміта (Gary Smith) «Підприємництво: справжня історія життя з уроками, які необхідно вивчити» (Entrepreneurship: A True Life Story with Lessons to Be Learned). У посібнику,

котрий призначено «для ділових підприємців, що розвиваються», Г. Смітом детально описано особистий досвід і невід’ємне прагнення до успіху, що дозволило йому взяти на себе ризики, пов’язані з розробкою нового бізнесу. Він деталізує свій підприємницький досвід, від початку до кінцевого ведення власного бізнесу, описуючи при цьому водночас і виграшні бізнес-рішення, і типові помилки ведення справи, змушуючи читача підготуватися до непередбачуваних подій при управлінні підприємством. Ця книга є безцінним джерелом для тих, хто прагне розробити і втілити в життя свій бізнес-план [256].

Очевидно, що розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США як цілеспрямований процес потребує міцної методичної основи. Тому надалі у нашому дослідженні проаналізовано джерела методичного спрямування (див. табл. 1.2). У колонці «підкатегорія» подано аспект формування підприємницької компетентності, на який спрямовано подані матеріали в таблиці.

Таблиця 1.2

Роботи українських та зарубіжних учених, що присвячені методиці формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США

Підкатегорія	Автор, рік	Назва
Опанування економічних концепцій	Дж. Клоу (John Clow), 1993	«Економіка та підприємництво: стратегії навчання»
Розв’язання проблем підприємця	А. Стенфорд (Alan Stafford), С. Аллен (Stuart Allen), Дж. Клоу (John Clow), 2005	«Підприємництво в економіці США»
Формування підприємницького світогляду	Х. Нек (Heidi Neck), П. Грін (Patricia Greene), К. Браш (Candida Brush), 2014	«Навчання підприємництву: практико-орієнтований підхід»
Розвиток креативності	Дж. Харт (James Hart), 2018	«Класні заняття для підприємництва: міждисциплінарний підхід (вказівки Елдгарда до навчання)»

Продовження таблиці 1.2

Навчання підприємництву, відповідальності, ділового спілкування, лідерства, командної роботи	Г. Назаренко, 2019	«Формування підприємницької компетентності учнів загальноосвітніх навчальних закладів у відповідності до вимог нових державних стандартів»
Розвиток підприємливості, ініціативності	Е. Бобінська, Р. Шиян, М. Товкало, 2014	«Уроки з підприємницьким тлом»
Виховання потягу до співпраці, активної життєвої позиції, самовираження	А. Гельбак, 2017	«Формування підприємливості учня як ключової компетентності для життя»

У навчальному посібнику «Економіка та підприємництво: стратегії навчання» (Economics and Entrepreneurship: Teaching Strategies), розробленому для вчителів, учнівської молоді та практиків з економіки, соціальних наук та бізнес-освіти американським науковцем Дж. Клоу (John Clow), надано матеріали для курсу, який поєднує вивчення основних економічних концепцій з розумінням основ підприємництва. Книга складається з трьох частин. Частина 1 містить огляд стану навчання економіки та підприємництва учнів середніх закладів США. Частина 2 складається з 17 уроків, що включають перелік запропонованих тем: підприємці, характерні риси особистості підприємця, людський капітал, дефіцит, економічні системи, ринок, конкуренція, підприємницькі інновації, взаємозалежність підприємницької діяльності з попитом; постачання, прибуток, організація бізнесу, запозичення, допомога уряду. Зміст кожного уроку визначає: необхідний час, навчальні цілі, матеріали, лексику (терміни з визначеннями), методику навчання (рекомендовані методи і форми щодо адаптації діяльності для учнів різного рівня) та оцінювання (тести або заходи для оцінювання розуміння матеріалу). Частина 3 описує організацію навчальної практики, що сприяє розвитку підприємницької поведінки учнів [120].

Ключовим для визначення методології нашої дисертаційної роботи став методичний посібник для вчителів А. Стенфорда (Alan Stafford), С. Аллена (Stuart Allen) та Дж. Клоу (John Clow) «Підприємництво в економіці США» (Entrepreneurship in the U.S. economy), розроблений для навчання учнів на економічних курсах. Він допомагає розвивати відносини та навички успішних підприємців, розширюючи розуміння того, як функціонує бізнес. Розроблені уроки демонструють, коли ризик є дійсно обґрунтованим для прийняття рішень, заснованих на економічному розумінні. Авторами передбачено створення середовища, у якому люди отримують повноваження завдяки економічній та фінансовій грамотності, щоб робити відповідальний вибір протягом усього життя в ролі: споживачів, вкладників, інвесторів, працівників, громадян – учасників глобальної економіки. Тобто цей посібник простими словами надає молоді відповіді на запитання щодо отримання кредитів, управління особистими фінансами, розуміння економіки на місцевому, національному та глобальному рівнях, використання підприємницької компетентності в інших предметних галузях: соціальних науках, географії, історії тощо [260].

Разом з тим, практики підприємницької освіти Х. Нек (Heidi Neck), П. Грін (Patricia Greene), К. Браш (Candida Brush) у 2014 р. представили книгу «Навчання підприємництву: практико-орієнтований підхід» (Teaching Entrepreneurship: A Practice-Based Approach). У ній відзначено, що навчання підприємництву поєднує традиційний процес отримання освіти і практичне навчання, при цьому використовуються педагогічні прийоми, які включають в себе гру, емпатію, створення, експеримент і роздуми. Разом вони допомагають учням розвивати підприємницьку компетентність, щоб створювати, знаходити і використовувати можливості для відкриття власної справи. Книгу розділено на дві частини. Перша містить матеріал для теоретичного осмислення процесу підприємництва, друга – комплект із 42 вправ з деталізованими навчальними

записами, які допомагають педагогам ефективно розвивати в учнівської молоді підприємницьку компетентність [213].

Посібник «Класні заняття для підприємництва: міждисциплінарний підхід (Вказівки Елгарда до навчання)» (Classroom Exercises for Entrepreneurship: A Cross-disciplinary Approach (Elgar Guides to Teaching)) розроблено американським професором Джеймсом Харті (J. Hart). Він стверджує, що підприємництво – це творча практика, а традиційний підхід до навчання цього складного предмета не завжди є достатнім, оскільки учні отримують більше користі від практичного досвіду, спрямованого на формування підприємницької компетентності в учнів. Ця книга пропонує 65 експериментальних вправ, кожна з яких призначена для застосування в підприємницькій діяльності. Ці міждисциплінарні вправи відрізняються за масштабами від одного до курсових проєктів. Незалежно від того, чи є заняття базовими, середніми або просунутими, педагоги можуть використовувати їх для залучення своїх учнів до підприємницької діяльності та допомагати їм розвиватися як творчо налаштованим підприємцям, оскільки в них чітко визначено цілі навчання, вміщено різноманітні ігри та методи формування підприємницької компетентності, що мотивують діяльність і поведінку учнів на уроці [166].

Проте варто зауважити, що методичні рекомендації щодо розвитку підприємницької компетентності учнів було розроблено і нашими співвітчизниками, зокрема Г. Назаренко («Формування підприємницької компетентності учнів загальноосвітніх навчальних закладів у відповідності до вимог нових державних стандартів») [45] та А. Гельбак («Формування підприємливості учня як ключової компетентності для життя») [11], де розглянуто питання компетентнісного та діяльнісного підходів до освітнього процесу як педагогічного явища, визначеного державними освітніми стандартами та європейськими орієнтирами; запропоновано шляхи

формування підприємницької компетентності для учнів за щаблями навчання в школі.

Запропонований посібник Г. Назаренко «Формування підприємницької компетентності учнів загальноосвітніх навчальних закладів у відповідності до вимог нових державних стандартів» висвітлює теоретичні основи підприємництва, сутність та структуру підприємницької компетентності особистості, а також методичні основи формування цього феномену в учнів, презентувавши, таким чином, досвід педагогів Черкаської та Донецької областей [45].

У методичних рекомендаціях «Формування підприємливості учня як ключової компетентності для життя» А. Гельбак спочатку розглядає компетентнісний підхід як основу державних освітніх стандартів та європейських орієнтирів. Далі авторкою розкрито теоретичний аспект проблеми формування ключової компетентності «підприємливість» та запропоновано активні методи і форми навчання як інструмент виховання підприємницької компетентності учнів. Дослідниця переконує в тому, що хоча в Державних стандартах початкової загальної освіти до сьогодні перед учителями початкових класів не ставилося завдання формувати у молодших школярів підприємницьку компетентність, але здійснення відповідної до вікових особливостей вихованців економічної освіти сприяє становленню основ досліджуваного феномену у свідомості та поведінці учнів ще у початкових класах [11].

Методичні поради, які допоможуть розвивати підприємницьку компетентність школярів не тільки на уроках економіки чи основ підприємництва, а й у рамках інших шкільних предметів – української мови, хімії, біології, образотворчого мистецтва тощо, відображено у посібнику «Уроки з підприємницьким тлом» (за редакцією Е. Бобінської, Р. Шияна, М. Товкало). Окрім теоретичних засад та цікавих інтерактивних вправ, розроблених польськими освітянами, посібник надає майже 70 конспектів

уроків, що спрямовані на формування підприємницької компетентності в учнів (підготовлені українськими вчителями в рамках українсько-польського проєкту «Уроки з підприємницьким тлом» (2014 р.) [88].

Таким чином, на основі аналізу праць науковців другої групи можна переконано стверджувати, що підприємництву та формуванню цієї якості в учнів закладів середньої освіти присвячено незначну кількість робіт, хоча варто зауважити, що проблему розвитку підприємницької компетентності в учнів США більше розкрито на теоретичному рівні, ніж на практичному.

Але, беззаперечно, найсучаснішим та найповнішим джерелом про можливості розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді США є онлайн-ресурси, до яких відносимо: веб-сайти неурядових організацій (див. табл. 1.3) та веб-сайти, що ознайомлюють із програмами, спрямованими на розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США (див. табл. 1.4).

Таблиця 1.3

Веб-сайти неурядових організацій, що сприяють розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США

Організація	Посилання на сторінку
«Дистрибутивні освітні клуби Америки» (Distributive Educational Clubs of America)	https://www.deca.org/ (15.08.2019)
«Досягнення молоді» (Junior Achievement Incorporated)	https://www.juniorachievement.org/web/ja-usa/home (20.01.2018)
«Консорціум з підприємницької освіти» (The Consortium for Entrepreneurship Education)	https://www.entre-ed.org/ (27.02.2018)
Компанія «Microsoft»	https://www.microsoft.com/uk-ua/ (15.08.2019)
Корпорація «Ackerley Group»	https://www.ackerley.com/ (15.08.2019)
Корпорація «Hewlett-Packard»	https://www.hpe.com/us/en/home.html (15.08.2019)
«Майбутні бізнес-лідери Америки» (Future Business Leaders of America)	https://www.fbلا-pbl.org/ (15.08.2019)
«Національна Асоціація бізнес-освіти» (National Business Education Association)	https://nbea.org/ (16.08.2019)

Продовження таблиці 1.3

Молодь, що навчається вільного підприємництва «Students in free enterprise»	https://enactus.org/ (22.08.2019)
«Національний фонд для навчання підприємництва» (National Foundation for Teaching Entrepreneurship)	https://www.nfte.com/ (22.04.2018)
«Рада з економічної освіти» (the Council for Economic Education's)	https://www.councilforeconed.org/ (01.03.2018)
«Фонд Коулмана» (The Coleman Foundation)	https://www.colemanfoundation.org/ (16.08.2019)

Названі інтернет-джерела надають повну інформацію про можливості підприємництва, що відкриваються перед членами програми, які спрямовані на розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США (див. табл. 1.3) і фінансуються за рахунок федеральних коштів або спонсорів (детальніше розглянуто у підрозділі 1.3.).

Таблиця 1.4

Веб-сайти, що інформують про програми, спрямовані на розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США

Назва програм	Посилання на веб-сайт
Програми некомерційної освітньої організації «Junior Achievement Incorporated»: «Бізнес-освіта» (Business Education), «Учнівська компанія» (Student Company), «Бути підприємливим» (JA Be Entrepreneurial), «Бізнес-містечко» (JA BizTown), «Кар'єрний успіх» (JA Career Success), «Економіка для успіху» (JA Economics for Success), «Досліджуючи економіку» (JA Exploring Economics), «Фінансовий парк» (JA Finance Park), «Глобальний ринок» (JA Global Marketplace), «Це мій бізнес» (JA It's My Business!), «Більше, ніж кошти» (JA More than Money), «Робоча тінь» (JA Job Shadow) та ін.	https://www.juniorachievement.org/web/ja-usa/ja-programs (15.08.2019)

Продовження таблиці 1.4

«Мережа для навчання підприємництва» (Network for teaching entrepreneurship)	https://www.nfte.com/our-programs/ (22.04.2018)
«Здібності» (Job Skills)	https://www.sbctc.edu/for-employers/job-skills.aspx (09.02.2019).
«Програма економіки Америки» (The Economics America Program)	https://www.councilforeconed.org/programs-2/ (01.03.2018)
«Справи після школи» (After School Matters)	https://www.afterschoolmatters.org/ (11.07.2018)
«Створення підприємницьких можливостей в Ефінгемі штату Іллінойс» (Effingham CEO (Creating Entrepreneurial Opportunities)	https://www.effinghamceo.com/ (12.07.2018)
«Університетська стипендійна програма» (Collegiate Scholars Program)	https://collegiatescholars.uchicago.edu/ (12.07.2018)

Зазначимо, що питання розвитку підприємницької компетентності набуває суттєвого значення як у міжнародному, так і у вітчизняному просторі. Аналіз дисертаційних робіт з проблем підприємництва і формування підприємницької компетентності, захищених в Україні, виявив, що вони проводились у площині різних наукових дисциплін. Так, із *педагогіки* захищено дисертації: Л. Козачок «Наукове обґрунтування змісту та методики викладання курсу «Соціально-психологічні аспекти підприємницької діяльності» (спеціальність «Трудове навчання») [29], О. Романовського «Теорія і практика підприємницької освіти в розвинутих зарубіжних країнах» [62], О. Федоров «Формування підприємницької культури дизайнера в умовах приватного вищого навчального закладу» [89], Г. Матукової «Теоретико-методологічні засади розвитку підприємницької компетентності у майбутніх фахівців економічного профілю» [40], М. Ляшенко «Формування фахової компетентності з основ підприємництва в майбутніх учителів технологій» [38], М. Ткаченко «Формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства у професійно-технічних навчальних закладах») [85] та ін.

З *економіки* цей аспект досліджували: О. Хомин «Інтелектуальне підприємництво як форма становлення економіки знань» [93], В. Горьовий «Розвиток фермерського підприємництва України» [14], В. Циганець «Оцінка і активізація інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні» [94], А. Лоза «Підприємницька активність за умов суспільної трансформації (на прикладі малого бізнесу)» [36], Г. Мішеніна «Еколого-економічні засади розвитку підприємництва в лісоресурсній сфері» [42], І. Павленко «Розвиток інноваційного підприємництва в умовах ринкової економіки» [47] та ін.

Над *соціологічними* дослідженнями цієї проблеми працювали: Ю. Пачковський «Підприємництво як предмет соціопсихологічного дослідження (діяльнісно-поведінковий аспект)» [49]; Н. Комих «Соціокультурний контекст становлення та розвитку підприємництва в Україні» [31]; Є. Сірий «Підприємництво як предмет соціологічного теоретизування» [65] та ін.

З *філософії* було захищено дисертації: М. Титарчук «Трудова поведінка особистості як підприємницька діяльність: соціально-філософський аналіз» [84], А. Філіпенко «Формування підприємницьких здібностей молоді як соціальне завдання (філософський аналіз)» [90] та ін.

Окремої уваги варті праці *юридичного напрямку* та *управління* науковців, що теж вивчали процес підприємництва: О. Бігняк «Підприємництво як предмет правового регулювання в Україні» [4]; Л. Дудник «Адміністративно-правове забезпечення діяльності податкової міліції щодо протидії фіктивному підприємництву» [17], Н. Василичина «Управління підприємствами в умовах зовнішніх регулювань» [9]; С. Дрига «Формування ефективного механізму державного регулювання малого підприємництва в Україні» [16] та ін.

У полі зору дослідників перебували проблеми розвитку підприємництва різних вікових категорій та професійних груп: *майбутніх учителів* («Формування фахової компетентності з основ підприємництва в майбутніх учителів технологій» [38], *фахівців ресторанного господарства*

(«Формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства у професійно-технічних навчальних закладах» [85], *фахівців економічного профілю* («Теоретико-методологічні засади розвитку підприємницької компетентності у майбутніх фахівців економічного профілю» [40], *дизайнерів* («Формування підприємницької культури дизайнера в умовах приватного вищого навчального закладу» [89]).

Як видно зі здійсненого аналізу, вітчизняними науковцями найбільше увага зосереджено на підготовці окремих професійних груп до підприємницької діяльності в Україні. Зарубіжні ж підходи до професійної підготовки підприємців були окреслені лише в дисертації О. Романовського «Теорія і практика підприємницької освіти в розвинутих зарубіжних країнах» [62], тому можемо зробити висновок, що інформація про формування підприємницької компетентності молодого покоління США міститься переважно в американських джерелах.

Розглянемо детальніше дисертаційні роботи з педагогіки, які найбільш дотичні до теми нашого дослідження.

Професор О. Романовський у своїй дисертації проаналізував зарубіжні підходи до професійної підготовки підприємців та визначив шляхи і засоби використання досвіду підприємницької освіти передових розвинених країн світу в національних умовах. Спираючись на досвід зарубіжжя, він довів, що підприємництво є базою національної економіки, а ефективна підприємницька освіта – фундамент економічного розвитку демократичного суспільства. Висвітливши особливості формування підходів до підприємницької освіти в економічно розвинутих країнах світу, дослідник розкрив феномен підприємництва, соціально-орієнтовану сутність підприємницької освіти як складової економічного потенціалу суспільства, термінологічні ознаки, що відрізняють його від інших видів сучасної економічної діяльності [62, с. 32].

Розкривши теоретичні підходи і концепції підприємницької освіти в економічно розвинених країнах, дослідник прийшов до висновку, що місце і

роль підприємництва в конкретній країні залежить, переважно, від її суспільно-політичного ладу. Головні завдання підприємницької освіти, на думку О. Романовського, такі: розкрити в кожній особистості цінності і переваги демократії, вільного підприємництва і ринкової економіки; виховати в людині повагу до свободи, приватної власності і законів; прищепити кожному громадянину почуття відповідальності за себе та економічний стан суспільства; виховати в кожній особистості амбітність, високі матеріальні і моральні цінності; розвинути в кожному індивідумі власні економічні навички споживача, сприяти вихованню в ньому соціальної, громадянської і державної відповідальності, навчити його розуміти ділові операції і економічно мислити; навчити особистість критично мислити, самостійно приймати життєво важливі рішення, прищепити їй розуміння необхідності бути незалежним у бізнесі і житті; навчити людей навичок цивілізованого спілкування і правил роботи в команді [62, с. 35].

Коло наукових інтересів дослідниці М. Ляшенко стосується формування фахової компетентності з основ підприємництва в майбутніх учителів технологій. У дисертації визначено роль і місце знань з основ підприємництва в системі професійної підготовки фахівців технологічної освіти, з'ясовано сутність поняття «професійна компетентність з основ підприємництва», її структурні компоненти. Розроблено модель формування професійної компетентності з основ підприємництва у майбутніх учителів технологій, яка містить такі блоки: методологічно-цільовий, організаційно-технологічний і результативний, що взаємопов'язані між собою і взаємодоповнюють один одного. Дисертанткою також було експериментально апробовано зміст авторського курсу «Основи підприємництва» і система його навчально-методичного супроводу, яка ґрунтується на використанні традиційних та інноваційних форм і методів навчання. Визначено чотири рівні сформованості професійної компетентності з основ підприємництва майбутніх учителів технологій: високий, достатній, середній і низький. Аналіз результатів,

отриманих під час дослідження, дав можливість автору встановити тенденцію зростання динаміки формування компонентів досліджуваної компетентності, а в подальшому сприяв і ефективному формуванню її самої у майбутніх учителів технології [38].

У дисертації на здобуття наукового ступеня доктора педагогічних наук Г. Матукова здійснила цілісний ретроспективний аналіз провідних концепцій професійної підготовки майбутніх фахівців ЗВО скандинавських країн, країн Західної та Центральної Європи та України; виявила їх труднощі та суперечності, контекст значення підприємницької компетентності для майбутніх фахівців економічного профілю. У її науковій праці підприємництво представлено як стиль господарської діяльності; процес організаційної інновації; спосіб взаємодії суб'єктів ринку; специфічний вид діяльності, що потребує реалізації пошукової спрямованості тощо. Дослідницею також окреслено концептуальні основи підприємницької діяльності, систему педагогічних умов як комплексних утворень, що забезпечують розвиток такої компетентності, та представлено методичну систему формування і розвитку підприємницької компетентності як модель педагогічної системи. При цьому обґрунтовано зміст методики, механізмів і чинників підвищення ефективності досліджуваного процесу за умов професійної підготовки та наведено етапи роботи з розвитку підприємницької компетентності фахівця економічного профілю, сформовано прогностичні напрями розвитку дослідженої компетентності майбутніх фахівців [40].

Важливою умовою реалізації розвитку підприємницької компетентності є наявність підприємницького компонента в навчальних матеріалах, розроблених для учнівської молоді. Л. Козачок у своєму дослідженні розглянула можливості удосконалення викладання курсу «Соціально-психологічні аспекти підприємницької діяльності» у ЗВО здобувачам вищої освіти, які навчаються за спеціальністю «Трудове навчання» (спеціалізація «Підприємницька діяльність»), аби вони стали фахівцями, здатними підняти

рівень навчання школярів за відповідним профілем до рівня сучасних вимог, оскільки від професійної здатності випускника педагогічного ЗВО за відповідною спеціалізацією і залежить ступінь готовності випускників закладу середньої загальної освіти до життя і діяльності в ринкових умовах.

Крім того, авторкою теоретично обґрунтовано положення про обсяг знань і вмінь із соціальної психології, який повинен опанувати студент ЗВО в процесі вивчення курсу. У ході експериментальної перевірки розробленої нею програми було доведено її ефективність і доступність, адже в результаті формувального експерименту відбулися суттєві позитивні зміни – рівень знань і умінь студента значно зріс. Теоретично та експериментально дисертанткою доведено, що викладання курсу доцільно здійснювати в системному дидактичному взаємозв'язку з іншими курсами спеціалізації «Підприємницька діяльність» – «Правовими й економічними основами підприємницької діяльності» та «Фінансами, бухгалтерським обліком і діловодством у підприємницькій діяльності» [29].

Український дослідник М. Ткаченко у дисертації «Формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства у професійно-технічних навчальних закладах» здійснив комплексний аналіз, теоретично обґрунтував та експериментально перевіряв педагогічні умови формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства. Науковцем розкрито сутність і структуру підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства та розроблено методику формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства, що демонструється системою педагогічних дій, спрямованих на формування здатності самостійно опановувати економічні знання, застосовувати їх для успішного здійснення підприємницької діяльності, визначати конструктивні способи розв'язання комплексних завдань і реалізувати на репродуктивному, конструктивно-творчому і результативному етапах [85].

У результаті проведеного О. Федоровим дослідження уточнено сутність, розроблено і науково обґрунтовано структуру, критерії та показники підприємницької культури дизайнера, що визначається як багаторівневе особистісне утворення, яке полягає в розвиненій здатності організовувати і здійснювати інноваційні проєкти для гармонізації предметно-просторового середовища, виробнича реалізація яких має естетично-ціннісне значення і соціально-економічний ефект та зумовлює творче визнання, самореалізацію, а також матеріальне благо особистості.

Дослідником здійснено педагогічну діагностику сформованості підприємницької культури, за результатами якої визначено, що більшість студентів належать до її елементарного (низького) і базового (посереднього) рівнів; змодельовано педагогічну систему процесу формування підприємницької культури майбутніх дизайнерів, яка складається з цільового, методологічного, змістовного, організаційно-методичного та результативного блоків. Розкрито педагогічні умови формування підприємницької культури дизайнера в процесі вивчення соціально-економічних та професійно-орієнтованих дисциплін, а також авторського спецкурсу «Сучасна підприємницька культура». Їх створення супроводжувалося використанням комплексу інформаційно-пояснювальних, інтерактивних, пошуково-евристичних, практично-творчих, корекційно-фасилітативних методів і технологій педагогіки творчості та підприємництва [89].

Отже, аналіз праць зарубіжних і вітчизняних дослідників свідчить, що процес формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл наразі набуває суттєвого значення серед наукової спільноти. Водночас вони надають увагу суто теоретичним розробкам або окресленню особливостей формування підприємницької компетентності учнівської молоді на різних щаблях навчання. Проте проблема розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США не була предметом цілісного, глибокого, усебічного аналізу, а тому, зважаючи на актуальність, вимагає подальшого системного дослідження.

1.2. Сутність ключових понять дослідження

Розвиток в учнів підприємницької компетентності визначається педагогами США як найважливіший результат діяльності шкіл на сьогодні, до того ж 18 грудня 2006 року у результаті тривалої дискусії представників освітніх установ держав Європейського Союзу прийнято важливий документ – Рекомендації Європарламенту і Ради Європи «Ключові компетентності для навчання впродовж життя (Європейські орієнтири)». Європарламент виділив вісім ключових компетентностей, серед яких і підприємницька компетентність [134].

У новому тисячолітті уряди країн зарубіжжя, зокрема і США, підкреслюючи безробіття серед молоді, спрямовують вектор своєї уваги на розвиток підприємницької компетентності шкільної молоді, стимулюючи її до самозайнятості. У результаті численних досліджень з'ясовано, що саме підприємець, як агент економічної діяльності, володіє збалансованим і універсальним набором когнітивних здібностей, особистих і професійних якостей, певного світогляду і рівня мотивації, що дозволяють йому діяти найефективнішим способом [141].

Проте саме по собі підприємництво як одне із соціальних явищ не нове. Його вивченню присвячено велику кількість книг, трактатів, підручників, починаючи з кінця XVII – початку XVIII ст., коли економіст Річард Кантільйон (Richard Cantillon) розробив одну з перших концепцій підприємництва. Єдину книгу Р. Кантільйона «Есе про природу торгівлі в загальному» (Essai Sur La Nature Du Commerce En General) було видано вже після його смерті в 1755 році. Дослідники вважають її найбільш систематизованим, зрозумілим і в той же час найоригінальнішим з усіх викладів економічних законів до «Багатства народів». Він зазначав, що «завдяки зусиллям саме підприємців у суспільстві відбуваються процеси виробництва й обміну, що без підприємництва неможливе існування ринку, а сутністю конкуренції є підприємницька

активність, причому правильним є також зворотне твердження: конкуренція є сутністю підприємницької діяльності» [114, с. 23].

Варто зазначити, що надалі цією проблемою займалися такі вчені: Ж. Б. Сей (Jean-Baptiste Say), Ф. Уокер (Francis Walker), Й. Шумпетер (Joseph Schumpeter), Д. Маклелланд (David McClelland), В. Гартнер (William Gartner), П. Друкер (Peter Drucker), К. Кент (Calvin Kent), Ф. Хайек (Friedrich Hayek), Р. Хизрич (Robert Hisrich) та ін.

Із метою подальшого використання понять «підприємець» і «підприємництво» розглянемо їхню сутність (див. табл. 1.5.). Слід підкреслити, що визначення підібрано так, аби проілюструвати безпосередній зв'язок підприємництва з набуттям компетентності.

Таблиця 1.5

Визначення понять «підприємець» і «підприємництво»

Автори	Визначення
Річард Кантільйон (Richard Cantillon)	Підприємець – це людина, що діє в умовах ризику [209, с. 306].
Жан Батист Сей (Jean-Baptiste Say)	Підприємець – це людина, яка відповідає за підприємницьку справу; планує, організовує, контролює і володіє підприємством, ключовий чинник економічного розвитку [150, с. 50–66].
Френсіс Уокер (Francis Walker)	Слід розпізнавати людей, хто надає капітал і має за це відсотки, і тих, хто отримує прибуток завдячуючи своїм організаторським здібностям [164, с. 295].
Йозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter)	Підприємець – це новатор, який розробляє нові технології [241, с. 17].
Девід Маклелланд (David McClelland)	Підприємець – це енергійна особистість, що діє в умовах помірної ризику [202, с. 389–392].
Вільям Гартнер (William Gartner)	Підприємець – людина, «котра відкрила новий бізнес там, де до того ніхто цим не займався» [153, с. 237–239].
Пітер Друкер (Peter Drucker)	Підприємець – це особа, яка використовує можливості з щонайбільшою вигодою [149, с. 625–634].
Кельвін Кент (Calvin Kent)	Підприємництво – це здатність індивіда, що володіє важливими якостями і характерними рисами, необхідними для здійснення унікального, інноваційного та креативного внеску в ринок праці, чи то зайнятість, чи то самозайнятість [187, с. 183].

Продовження таблиці 1.5

Фрідріх фон Хайек (Friedrich Hayek)	Сутність підприємництва – у пошуку і вивченні нових економічних можливостей, характеристики поведінки; це не вид діяльності [167, с. 213–223].
Роберт Хизрич (Robert Hisrich)	Підприємництво – це процес створення чогось нового, що має ціну, а підприємець – це людина, яка витрачає на це весь час і сили, ризикуючи фінансово, психологічно та соціально [172, с. 467–478].

Історіографічний огляд свідчить, що зарубіжні дослідники по-різному трактували поняття «підприємець» та вкладали в нього індивідуальне змістове наповнення. Наприклад, економіст Й. Шумпетер (Joseph Schumpeter) вважав, що «кожен індивід, чия поведінка відрізняється пошуковим стилем, є потенційним підприємцем» [242, с. 406–428]. Для нього підприємець – це людина, що відрізняється, по-перше, особливим поглядом на речі, волею, здатністю виділяти певні моменти дійсності і бачити їх у реальному світлі, по-друге, здатністю рухатися вперед, незважаючи на можливість опору, по-третє, впливом на інших людей, який учений іменує «бути значущим, авторитетним» [241].

Інший економіст В. Зомбарг (Werner Sombart) підкреслює, що основною рисою, яка відрізняє підприємця від інших учасників економічної діяльності, є прагнення до інновацій, та зазначає, що головна сутність підприємництва закладена у самому дусі підприємстві, є комплексом характеристик індивіда. Він стверджував, що «підприємець, котрий прагне мати успіх, повинен здійснювати дуже різні функції (три), а саме: завойовника, організатора, торговця» [276, с. 349] і виконання цих непростих функцій вимагає від людини наявних якостей, які поєднують широкий спектр як душевних, фізичних, так і організаційних здібностей, що є сукупністю підприємницького і міщанського духу та формують фундамент капіталізму.

При роботі над комерційним проектом потреба в самореалізації для підприємця є настільки ж важливою, як і прагнення отримати прибуток або

стійкий дохід. Незважаючи на раціональний підхід до стратегії, підприємець також покладається на інтуїцію, оскільки найчастіше приймає рішення на основі неповної інформації, яка в постійно мінливих ринкових умовах майже ніколи не є вичерпною. Крім того, на його думку, правильна оцінка ризиків і можливостей дозволяє підприємцю своєчасно адаптувати свою бізнес-стратегію, реагуючи на зміну кон'юнктури ринку. Всі перераховані вище здібності і навички підприємця дозволяють створити успішну організацію, реалізувати нові ідеї за допомогою інноваційних технологій, у результаті вироблений продукт користується високим попитом у споживачів [276].

У загальному вигляді до характерних рис підприємця можна зарахувати: готовність до ризику; наполегливість; гнучкість; енергійність; явно виражене почуття відповідальності; упевненості у власних силах; хороша база знань і здатність до навчання; спроможність до переконання інших; високі комунікативні задатки; навички до управління; ініціативність; уміння тверезо мислити в складних ситуаціях; велике бажання досягти мети. На основі поданого аналізу можна визначити, що *підприємець* – це новатор, здатний до відповідальності та здійснення ініціативної самостійної діяльності в умовах ризику з метою отримання прибутку, поєднуючи особисту вигоду і суспільну користь [69], [220].

Як зазначають зарубіжні науковці, розвиток підприємницької компетентності тісно пов'язаний не тільки з поняттям «підприємець», а й із поняттям «підприємництво». У сучасній науковій літературі «підприємництво» вважається досить яскравим феноменом, який розглядається з точки зору багатьох наук. Абсолютно логічно, що це явище стало об'єктом міждисциплінарних досліджень. Через нечіткість визначення сутності підприємництва існує досить велика кількість дефініцій, при цьому часом суперечливих. Не дивно, що такі розбіжності дозволяють звернутися до розгляду витоків феномену підприємництва як соціально-економічного виду

діяльності індивіда, оскільки, як свідчать науковці, поняття «підприємництво» виникло одночасно з розвитком ринкових відносин.

Не випадково, що підприємництво привертало увагу людської спільноти ще з давніх часів. Відомо, що давньогрецька система виховання стала своєрідним акумулятором усіх знань про природу, людину і суспільство. Філософський підхід у дослідженнях розвитку підприємництва можна знайти у працях філософів Стародавньої Греції, де закладено перші відомості про підприємницьку діяльність. Платон створив розвинену систему античного ідеалізму, вказуючи на тісний взаємозв'язок суспільства і виховання людини, співвідносив її з формуванням особистості, сенс якої убачав у тому, щоб допомогти людині розвинути природні здібності. Він наполягав, щоб кожен ремісник мав усього лише одну справу і міг заробляти собі завдяки їй на життя [228, с. 62].

Більш глибокий погляд на підприємницьку діяльність висловив інший знаменитий філософ – Аристотель, який вважав цю діяльність «мистецтвом наживати багатство», стверджуючи, що «люди повинні займатися придбанням і продажем предметів першої необхідності, а держава має лише піклуватися про те, щоб економіка гармоніювала з чеснотами життя. При цьому справи на ринковій площі повинні регулюватися таким чином, щоб приносити людям благо» [230, с. 29].

Кінець XVII і початок XVIII ст. позначилися цікавими дослідженнями британських філософів і педагогів в економічній галузі, зокрема проблем економічної активності людини, безпосередньо пов'язаними з моральністю, чесністю. Іншими словами, це явище розглядалося в культурному контексті.

Англійський філософ-матеріаліст Т. Гоббс (Thomas Hobbes) у творі «Левіафан, або Матерія, форма і влада держави церковного і цивільного» не тільки акцентував на своєму ставленні до феномену підприємництва, а й пов'язував підприємництво і працю людини як об'єктів держави [226]. Він вважав, що підприємництво через працю несе в собі соціальну користь, тому

«...необхідно заохочувати різного роду промисли, судноплавство, землеробство, рибальство і всі галузі промисловості» [222, с. 56–62].

У той же час британський економіст А. Сміт (Adam Smith), творець вчення, що охоплює практично всі сторони економічного життя, вважав, що ключ до багатства суспільства лежить у створенні умов для підвищення продуктивності праці. Він підкреслював, що «в освіті, подібно як і в інших комерційних підприємствах, необхідний елемент конкуренції». Відзначаючи роль освіти, що сприяє пізнанню світу, Сміт указував на необхідність модернізації шкільних програм, навчальних планів, запровадження таких предметів, як геометрія і механіка, основи яких повинен знати кожен робочий, бо ці знання можуть допомогти йому більш плідно трудитися. Уважно спостерігаючи й аналізуючи процес виробництва на капіталістичній мануфактурі, Сміт оцінив важливість економічних знань для підвищення продуктивності праці окремого робітника і мануфактури в цілому. Наголошуючи на необхідності навчання комерції, він підкреслював: «що не приносить користь, не слід того навчати» [254, с. 33]. Аналізуючи дослідження видатного економіста, можна зробити висновок, що він чітко визначив своє бачення індивідуума на ринку праці, важливість його орієнтації в економічних питаннях і проблемах, що могло б дозволити йому впевнено адаптуватися до умов зародження ринкової економіки.

Певний внесок у формування підприємництва молодого покоління зробив католицький священик М. Лютер (Martin Luther), який пов'язав освіту з трьома інститутами соціалізації: церквою, державою і сім'єю. Він раціонально підходив до ділової активності людини, яка, за його словами, була порядком, а економічна діяльність ставала одним із аспектів його особистої поведінки. При цьому він звертав увагу на конкретні професії, яких необхідно навчати молодь. Так, на його думку, «хлопчики повинні вивчати торгівлю, а дівчатка займатися домашнім господарством» [255, с. 25–29].

Проте низка дослідників стверджує, що протягом досить тривалого часу поняття «підприємництво» в економічній літературі було взагалі забуте. Тієї ж думки дотримується і британський професор економіки М. Кассон (Mark Casson), який вважає, що «підприємництво – важлива, але, на жаль, несправедливо забута тема» [119, с. 13]. Твердження М. Кассона будується на тому, що останнім часом увага дослідників в економічній літературі більше зосереджена на професії менеджера, а не підприємця, хоча, за словами вченого, сама суть підприємництва абсолютно відрізняється від тієї, яку виконує менеджер. Його підтримує професор А. Гріббен (Anthony Gribben), який відзначає, що лише останнім часом фахівці стали усвідомлювати, що підприємництво все ж являє собою «особливий вид діяльності, який підвищує ефективність роботи в багатьох професійних сферах, а розвиток підприємницької компетентності є реальною рушійною силою для досягнення успіху в багатьох галузях науки і виробництва, тобто ці якості допомагають досягати успіхів у кар'єрі» [163].

Американські дослідники Н. Глазер (Nathan Glazer) і Д. Мойніхен (Daniel Moynihan) наголошують, що у США інтерес до підприємництва і розвитку бізнес-програм був викликаний доведенням ученими і політиками того, що підприємництво забезпечує вихід із злиднів і є альтернативою безробіттю або дискримінації на ринку праці [159, с. 36]. Вони стверджують, що бізнес у США – це найбільш ефективна форма соціальної мобільності для тих, хто зустрічається з труднощами на ринку праці.

Відомий австрійський економіст Й. Шумпетер (Joseph Schumpeter) вважав, що підприємництво більше схоже на творчу діяльність новатора. Розглядаючи підприємництво як рух уперед, Й. Шумпетер одним із перших увів поняття інновації в підприємстві. За його твердженням, підприємництво сприяє «творчій руйнації» ринку і промисловості, одночасно при цьому обумовлюючи створення нових продуктів і моделей бізнесу. Таким чином, «творча руйнація» цілком сприяє підвищенню динамізму зростання

промисловості та забезпечує довгостроковий економічний підйом. Підкреслюючи важливість підприємців, він вважав, що їхні функції полягають не в тому, щоб винаходити речі, а в тому, щоб доводити набуті навички (компетентність) до ринку праці. Й. Шумпетер акцентував увагу на тому, що підприємництво більшою мірою пов'язане не з винаходом, а саме з нововведенням [242]. Іншими словами, з інноваційною ідеєю.

Наприклад, якщо хтось хоче запропонувати на ринку свій продукт, котрий уже втілений у життя, то слід придумати якийсь новий, інноваційний елемент до цього продукту, щоб перемогти конкурента. При цьому не потрібно бути генієм, щоб створювати креативні ідеї. Концепція Й. Шумпетера залишається найпопулярнішою базовою теорією підприємництва до сьогодні, вона поєднує економічне обґрунтування підприємницької функції із спробою відображення психологічного портрета підприємця. Він вважав підприємця основним двигуном розвитку капіталізму, а підприємництво характеризував як творчий процес.

У книзі Й. Шумпетера «Теорія економічного розвитку» підприємець трактується як новатор, ключовий гравець системи. Його функція – у реалізації нововведень, які відіграють головну роль у розвитку капіталістичної економіки, у забезпеченні економічного зростання. «Підприємцями називаємо господарських суб'єктів, функцією котрих є якраз здійснення нових економічних комбінацій; вони є активними суб'єктами підприємства» [241, с. 189].

При цьому Й. Шумпетер представив розгорнуту концептуальну схему аналізу підприємництва як самостійного феномену, першим обґрунтував позитивну роль підприємців в економічній системі, заклавши тим самим початок розвитку конструктивних теорій підприємництва та визначивши підприємців як особливий тип схильних до інноваційної діяльності людей, яких завжди меншість. Суттєвим моментом у концепції Й. Шумпетера є значущість мотивації підприємця. Ним виділено три основні групи мотивів:

- прагнення бути повновладним господарем власного підприємства;
- уміння довести власну спроможність, здатність реалізувати себе як особистість (розум, стійкість, цілеспрямованість);
- можливість займатися улюбленою справою і досягати конкретних результатів завдяки власним силам.

Мотивація – це «внутрішня сила, яка сприяє досягненню особистих цілей підприємця». Вона впливає на його рішення, а також відіграє ключову роль у прогнозуванні витратних ресурсів на підприємстві. Мотиви – основні «засоби», які допомагають підприємцеві розвивати знання, навички та вміння, щоб бути успішним.

Дослідник Й. Шумпетер вніс у розуміння підприємництва такі найважливіші функціональні характеристики, як розробка та обґрунтування процесу реалізації нововведень. Він вважав, що саме ця функція є центральною ланкою механізму економічного розвитку. Діяльність підприємця сприймалася ним як процес «здійснення нових комбінацій» [242, с. 406].

Ще на початку ХХ століття Й. Шумпетер розглядав підприємливість як якість, що забезпечує створення нових матеріальних цінностей, які змінюють ситуацію в ринковій економіці та підвищують конкуренцію серед виробників. Тобто він акцентував увагу на інноваційній складовій підприємливості та ініціативі, яка сприяє упровадженню нових концепцій продуктів. Однак Й. Шумпетер не вивчав механізми активізації підприємницької діяльності та секрети підприємницької майстерності [242, с. 407–428].

Наступним етапом вивчення підприємливості був пошук особистих якостей, які забезпечують формування підприємницької компетентності. Значний науковий внесок у вивчення особистих якостей підприємця, які допомагають йому активно діяти, зробили такі науковці, як Р. Брокхаус (Rudolf Brockhaus) [108] і П. Хоровіц (Paul Horowitz) [109, с. 25–48]. Їхній підхід знаходить відображення в освітніх сучасних програмах,

спрямованих на розвиток підприємливості. Наприклад, організація «Заяви про себе» («Make Your Mark») склала схему якостей, що входять до складу підприємливості (рис. 1.1). Як показано, формування підприємливості у школярів відбувається через розвиток таких якостей як: сміливість, наполегливість, сприйнятливість і креативність.

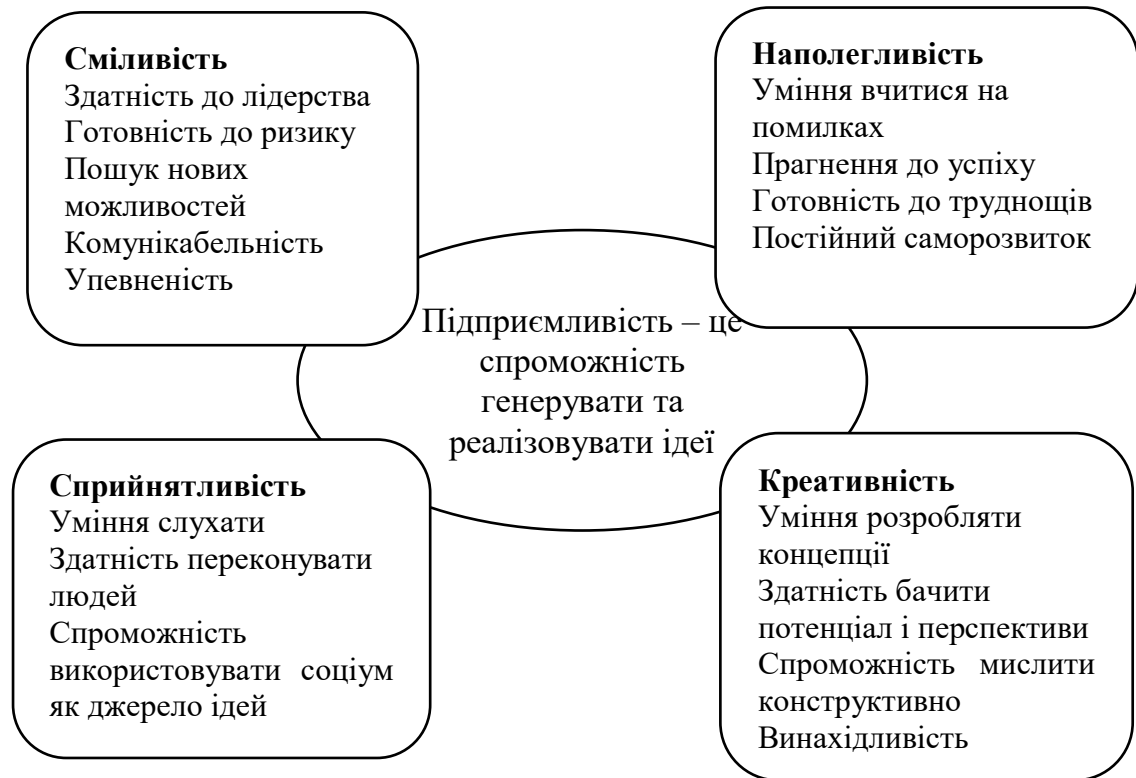


Рис. 1.1. Структура підприємливості, запропонована у програмі «Заяви про себе» («Make your mark») [197].

Сміливість, яка приманна підприємцю та передбачає наявність у нього упевненості та лідерських якостей, які дозволяють брати на себе організацію і здійснення діяльності, пов'язаної з прорахованим, виправданим ризиком, прийняттям нестандартних рішень і втіленням їх у життя за допомогою організації ефективної і злагодженої роботи всієї команди.

Сприйнятливість, як якість підприємця, розглядаємо як уміння отримувати цінну інформацію за допомогою взаємодії з різними групами людей, здатність генерувати широкий спектр підприємницьких ідей і

здійснювати оцінку їхньої перспективності на основі особистого досвіду і консультацій з експертами.

Наполегливість трактуємо як здатність працювати у складних ситуаціях, долати перешкоди і труднощі, пов'язані зі здійсненням підприємницької ідеї, аналізувати негативний досвід і коригувати стратегію з урахуванням обставин, що змінюються при збереженні головного вектора розвитку бізнесу [75, с. 149–152].

Креативність пов'язуємо з винаходом підприємцем чогось нового для особистості та суспільства, тобто зі створенням нового продукту. Це здатність особистості ефективно приймати рішення або зменшувати ризик у ситуаціях з недостатньою кількістю інформації. Творці програми «Заяви про себе» («Make your mark») підкреслюють, що всі згадані якості також є частиною загальної програми шкільної освіти і водночас розвиваються за допомогою всього спектру шкільних предметів та різних форм позаурочної діяльності школярів [179].

Інші освітні програми (детальніше розглянуті у наступному підрозділі) доповнюють список якостей, пов'язаних із підприємливістю, своїми варіантами, доводячи тим самим, що більш широкий спектр характеристик надає більш повне уявлення про багатогранність цього феномену. Найбільш часто згадуваними компонентами підприємливості в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних фахівців є такі:

– *цільспрямованість*, яка передбачає послідовність, наполегливість, рішучість підприємця у досягненні поставленої мети, дотримання обраного шляху і з прийнятих рішень [113, с. 57–81];

– *ініціативність* – активна життєва позиція людини, що виражається в її ідейній проникливості, послідовності у відстоюванні своїх поглядів, у єдності слова і діла. Ініціативність передбачає наявність в індивіда комунікабельності, готовності вільно встановлювати і підтримувати позитивні контакти у

спілкуванні й взаємодіяти з оточенням, проявляючи свої організаторські здібності [196, с. 295–309];

– *рішучість* визначаємо як здатність людини самостійно приймати відповідальні рішення і неухильно реалізовувати їх у діяльності. Це якість особливо яскраво проявляється в ситуаціях, коли вчинок пов'язаний із свідомим ризиком і необхідністю вибору з декількох альтернатив. Рішучість означає також спроможність сміливо брати на себе відповідальність за прийняте рішення. Виходячи з цього визначення, можна стверджувати, що вона пов'язана з готовністю особистості до ризику, а також із самостійністю [198, с. 318–320];

– *самостійність* трактуємо як можливість підприємця без регулярного контролю і сторонньої допомоги визначити і сформулювати проблему, поставити мету та знайти шляхи її реалізації [157, с. 44–66];

– *відповідальність* передбачає свідоме дотримання особистістю моральних принципів і правових норм, що виражають суспільну необхідність. Відповідальність як риса особистості формується у процесі спільної діяльності в результаті інтеріоризації соціальних цінностей, норм і правил [224, с. 129–144];

– *готовність до ризику* розуміємо як можливість підприємця до застосування незвичайного методу або прийому за відсутності повної впевненості в позитивному результаті, коли звичайні заходи виявляються малоефективними. Ризик допустимий за умови всебічного аналізу і врахування ситуації, що склалася. Таким чином, ризик завжди супроводжує креативність і винахідливість [132, с. 503–519];

– *новаторство* – це здатність людини знаходити нові рішення, нові ідеї, варіанти ефективного втілення наукових ідей, винаходів, інтелектуальних знахідок чи відкриттів. Підприємницьке новаторство – вміння на базі глибокого аналізу сучасних відкриттів створювати нові ідеї, оригінальне практичне втілення яких сприяє досягненню прибуткової діяльності [246];

– *сила волі* означає спроможність долати зовнішні і внутрішні труднощі при здійсненні планів і виконанні рішень, що, у свою чергу, забезпечує досягнення підприємницьких цілей. Мобільність поряд із переліченими якостями є важливою здатністю, яка дозволяє визначити основні тенденції, передбачити їх зміни й адаптувати свою поведінку і стратегію роботи до постійно змінюваних умов [198, с. 321–322.].

Разом із тим пошук нових підходів до визначення підприємливості привів дослідників до висновку, що немає одного обов'язкового набору якостей, яким можна було б охарактеризувати підприємливість. Деякі риси властиві багатьом підприємцям, наприклад, потреба в досягненнях, але за іншими характеристиками вони можуть значно відрізнятися. Дослідники Н. Картер (Norman Carter), В. Гартнер (William Gartner) і П. Рейнольдс (Paul Reynolds) справедливо відзначають, що більшість людей мають характеристики підприємців, але не займаються підприємництвом, і навпаки, іноді досягають успіху люди, що володіють мінімальним набором якостей із тих, що були виділені вченими як підприємницькі [118, с. 151–166].

З цієї причини окремі дослідники звернулися до вивчення мотиваційної сфери підприємців, яка, власне, є рушійною силою підприємницької діяльності. Підприємницькі наміри залежать від того, як людина сприймає перспективу створення бізнесу та наскільки їй цікаво займатися цією діяльністю, також від формування підприємницького світогляду, що базується на різних видах підприємницьких цінностей, таких як фінансовий успіх, свобода самовизначення, можливість самореалізації, корисність суспільству та ін. Перші спроби охарактеризувати мотиви підприємця були зроблені, як уже зазначалося, Й. Шумпетером, але особливості мотиваційної сфери підприємливих людей були виявлені дослідником Д. МакКлелландом (David McClelland), котрий вважав, що відмінною психологічною особливістю підприємливих людей є більш високий рівень мотивації досягнення, який є «змаганням із певними наявними

стандартами» [202, с. 389–392]. Відповідно, особистість із високим рівнем мотивації досягнення є більш успішним і раціональним підприємцем.

Американський психолог Дж. Роттер (Julian Rotter) припускав, що високий рівень мотивації пов'язаний із поняттям «локус контролю». Згідно з його теорією, людина по-різному сприймає наявність свого контролю над подіями, тому він по-різному інтерпретує їх значущість і свою роль в ухваленні рішень і здійсненні проєктів. Внутрішній локус контролю означає, що людина схильна брати на себе відповідальність за події, які відбуваються в її житті, пояснюючи їх своєю поведінкою, характером і здібностями [236]. Не випадково підприємці належать до категорії людей із внутрішнім локусом контролю, вони вірять у те, що володіють достатніми вміннями і знаннями для реалізації своїх проєктів.

Для визначення високого рівня мотивації А. Бандура (Albert Bandura) увів термін «самоєфективність», який означає, що досягнення людини багато в чому залежать від того, наскільки вона упевнена у своїх здібностях і в успішності своїх дій. На думку цього дослідника, в основі підприємливості особистості лежить надія на успіх і потреба в його досягненні. «Індивіди, орієнтовані на успіх у роботі, зазвичай активні та ініціативні, якщо зустрічаються перешкоди, вони шукають шляхи їх подолання, їхня продуктивність і активність у значно меншому ступені залежать від зовнішнього контролю. Такі люди відрізняються наполегливістю в досягненні мети, схильні планувати майбутнє на тривалий час» [102, с. 187–189].

Таким чином, високий рівень мотивації має безпосередній зв'язок із підприємливістю і демонструє, що підприємлива особистість характеризується високим рівнем саморегуляції, вибором рішення і контролюванням його ходу виконання, самостійною постановкою мети, що сприяє розвитку цілеспрямованості й рішучості в діях, енергійності, упевненості, здатності долати труднощі.

Узагальнюючи вищесказане, зазначимо, що підприємлива особистість – це впевнена у своїх силах людина з високим ступенем мотивації, спрямованої на саморозвиток і самореалізацію. Крім цього, вона характеризується сформованим підприємницьким світоглядом, основою якого є певне уявлення про цінності, такі як економічна свобода, володіння приватною власністю, репутація, успіх і професіоналізм. Усі ці цінності створюють загальний фон, що впливає на стратегію поведінки, прийняття рішень, роботу над самовдосконаленням [261, с. 234–251].

Розкриваючи психолого-педагогічний аспект цього поняття, варто підкреслити, що в соціальній психології підприємливість розглядається, наприклад, з точки зору властивостей особистості індивіда та його здатності до управління роботою команди або колективу. У вітчизняній науковій літературі, на жаль, тема підприємливості та підприємництва практично не піднімалася до 90-х років минулого століття. Як відзначають вітчизняні дослідники В. Петрищев і Т. Грасс, на це були свої вагомі причини, оскільки у СРСР приватне підприємництво було протизаконною діяльністю, а підприємливість вважалася буржуазним проявом і не підтримувалася партійними органами [50, с. 125].

Проте на сучасному етапі, коли підвищується конкуренція на ринку праці, одним із найважливіших завдань української шкільної освіти стає розвиток підприємницької компетентності школярів. Досвід англомовних західних культур, де підприємливість завжди вважалася важливою якістю, яку необхідно розвивати, у тому числі в системі шкільної освіти, становить великий інтерес.

У Європейському Союзі, наприклад, підприємливість розглядається як ключова компетентність і визначається як «здатність людини перетворювати ідеї в дії». Сюди входять творчий потенціал, інновації та готовність взяти на себе ризик, а також здатність планувати проєкти і управляти ними для досягнення поставленої мети. Відповідно, навчання школярів підприємливості

має прищеплювати соціальні навички, вміння працювати в команді; розвивати творчий підхід до розв'язання проблем, здатність знаходити можливості; формувати вміння продати товар або послугу, проводити інтерв'ю та робити презентації, налагоджувати співробітництво, здатність мати справу із бюрократією, формувати знання місцевих культурних норм і того, як вони впливають на бізнес, тощо [101, с. 20–21].

Консорціум із підприємницької освіти стверджує, що підприємництво не тільки навчає школярів веденню бізнесу. Йдеться також про заохочення творчого мислення та сприяння розвитку сильного почуття власної гідності, розширенню прав і можливостей через навчання підприємництва; учні вчать, як створювати бізнес, але, окрім цього, вони також дізнаються, як розпізнавати можливості у житті, реалізовувати їх, шляхом генерування нових ідей знаходити необхідні ресурси, створювати й експлуатувати власне підприємництво. Так, окрім знань і навичок у сфері бізнесу, підприємницька освіта в основному розвиває переконання, цінності та відносини з метою вивчення школярами підприємництва як альтернативи безробіттю [138].

Наразі в системі освіти багатьох країн, у тому числі у США, для формування підприємництва застосовується компетентнісний підхід, або навчання на основі набуття компетенцій. Одним з основоположників дослідження компетентності був Д. МакКлелланд (David McClelland) [201], також широко відомі наукові праці його послідовників Л. Спенсера (Lyle Spencer) і С. Спенсера (Steve Spencer), які розвинули цю концепцію [259]. Значний внесок у розвиток компетентнісного підходу зробили дослідники Р. Боятціс (Richard Boyatzis) і Д. Колб (David Kolb), які визначають «компетентність» як комбінацію здібностей, знання і досвіду, яка дозволяє людині бути успішною [107, с. 3–17].

Сучасна вітчизняна педагогічна теорія розглядає компетентність у навчанні як результат опанування компетенцій (певних стандартів, умінь, навичок) і набуває їх вона не лише під час вивчення предмета або їх групи, а й

унаслідок впливу середовища або за допомогою засобів неформальної освіти. Як характеристика результатів навчання, вона широко використовується в освітніх системах не тільки європейській країн, але й США та Канади. В останнє десятиріччя проблеми компетентісно зорієнтованої освіти розглядаються міжнародними організаціями, такими як: ЮНІСЕФ, ЮНЕСКО, ПРООН, Організацією європейського співробітництва та розвитку, Радою Європи, Міжнародним департаментом стандартів, які узагальнили доробок учених цієї галузі з усього світу [83].

Розглянемо поняття «компетентність» у сфері розвитку підприємництва. У широкому значенні компетентність – це «включена», самостійно реалізована здатність, заснована на особистісно значущих знаннях, навчальному та життєвому досвіді, цінностях і схильностях, які людина розвинула в результаті самостійної пізнавальної діяльності, будучи залученою в освітню практику [207, с. 314–319].

Американський науковець Д. Шеферд (David Shepherd) визначає компетентність як «кластер (сукупність) пов'язаних із ним рис, знань, навичок та установок, які впливають на основну частину роботи; вони можуть покращуватися за допомогою навчання та розвитку». Він пропонує віднести компетентність до сфери праці, як здатність та готовність діяти, виконувати завдання [248, с. 193–214]. Бути компетентним – означає мобілізувати в конкретній ситуації отриманий досвід і знання. Той факт, що компетентність тісно пов'язана з умовами реалізації, детермінує двоякий погляд: один спрямований на умови майбутньої діяльності, інший – на наявні шкільні умови, у яких молодь може або не може застосовувати очікувану компетентність.

По суті, набуття компетентності базується на досвіді діяльності учня. Цю точку зору, засновану на досягненнях теорії навчання (Ж. Піаже, Р. Бруннера), поділяють багато американських експертів. Розвиток компетентності залежить від активності учнів. На основі узагальнення нами

тлумачень про компетентність у сучасній американській педагогічній науці можна трактувати це поняття по-різному, зокрема: 1) це не просто володіння знаннями (у таких випадках звичайно говоримо про ерудицію), але швидше потенційна готовність розв'язувати завдання зі знанням справи; 2) поглиблене вивчення, стан адекватного виконання завдання, здатність до актуального виконання; 3) мобільність знань, гнучкість методів, критичність мислення. Змістовий компонент компетентності (знання), процесуальний компонент (уміння); 4) знання, уміння, обізнаність, підготовленість, досвід. На думку дослідників США, знання управлінської діяльності і всього того, що з нею пов'язане, та досвід їх використання – це і є суть підприємницької компетентності, тобто сукупністю навичок, що пов'язані з успішним розвитком нового бізнесу [122, с. 795–816].

Таким чином, у найзагальніших рисах компетентність – це сукупність певних знань, умінь і навичок, у яких людина обізнана, особистих якостей та наявного досвіду.

У науковій думці учених західних країн Т. Мана (T. Man), Т. Лау (T. Lau) і К. Чана (K. Chan) ґрунтовно розглянуто комплекс компетенцій підприємницької компетентності. Вони стверджували, що «підприємницька компетентність» є синтезом особистих якостей, умінь, знань, і тому показували цілісний феномен підприємництва, виділяючи 6 компетенцій підприємницької компетентності:

1) маркетингові компетенції, пов'язані з визначенням ринкових можливостей, аналізом конкурентного середовища та виявленням потенційних загроз, і засновані на розумінні ринку та механізмів його зміни;

2) міжособистісні компетенції, які передбачають здатність до співпраці і встановлення довірчих відносин, уміння створювати мережу ділових контактів, уміння переконувати; добре розвинені комунікативні та міжособистісні навички;

3) концептуальні компетенції, що визначають прийняття рішень, пошук інформації і роботу з нею, оцінку ризику, а також сприяють прояву креативності та творчого підходу;

4) організаційні компетенції, пов'язані з функціями підприємця у ході створення та управління фірмою;

5) організаторські компетенції, що передбачають здатність мотивувати персонал, проводити моніторинг роботи, уміння працювати в команді, здатність підбирати потрібних людей, які можуть компенсувати нестачу знань або досвіду у власника фірми;

6) стратегічні компетенції, що мають зв'язок із прогностичними здібностями і різними видами планування підприємницької діяльності [194].

Американський дослідник Дж. Сінгер (Joe Singer) запропонував інший перелік компетенцій, якими має володіти підприємець: 1) компетенції, що належать до соціоекономічного середовища: знання і розуміння економічних, ділових, соціальних, організаційних та політичних умов, а також крахування їх впливу під час прийняття рішень та аналізу роботи організації; 2) технічні та управлінські компетенції: ця категорія охоплює традиційні технічні та ділові компетенції, засновані на концепціях наукового менеджменту; 3) компетенції в галузі людських ресурсів і міжособистісної комунікації. Ефективність діяльності власника малого бізнесу залежить багато в чому від того, наскільки розвинені компетенції, необхідні для вибору правильної поведінкової стратегії при роботі з персоналом організації; 4) компетенції в галузі прогнозування передбачають здатність інтегрувати об'єктивну фактичну інформацію і суб'єктивну, особистісно-забарвлену інформацію з метою ефективного управління людськими і матеріальними ресурсами, уміння використовувати раціональний та інтуїтивний підходи, щоб своєчасно реагувати на потреби організації і співробітників [249, с. 43–61].

Стосовно закладів освіти, у педагогічній літературі поняття «підприємницька компетентність» пов'язується з оволодінням школярами

різнобічними знаннями щодо створення та розширення підприємства, з опануванням вміннями та досвідом розвитку бізнесу, із забезпеченням працевлаштування та можливостей самореалізації. Підприємницька компетентність проявляється у здатності індивіда перетворювати ідеї в дію; вона охоплює творчість, інноваційність та прийняття ризику, як і здатність планувати і управляти проєктами для досягнення певної мети. Підприємливість найчастіше трактується як якість можливостей та ідей, що проявляються у здатності втілювати їх у цінність для інших. Створена таким чином цінність може бути фінансовою, культурною або соціальною, незалежно від типу чи контексту в будь-якій сфері життєдіяльності та можливому вартісному ланцюжку, що означає її створення у приватному, публічному та інших секторах, а також у будь-якому поєднанні цих секторів [101, с. 20–21].

Варто зазначити, що це визначення охоплює різні види підприємництва, у тому числі внутрішньоорганізаційне – підприємництво всередині організації [225]; соціальне – спрямоване на знаходження інноваційних рішень для нерозв’язаних соціальних проблем, воно часто пов’язане із процесами соціальних інновацій, спрямованих на покращення життя людей за допомогою сприяння соціальним змінам [216]; «зелене» підприємництво – підприємництво, що позитивно впливає на навколишнє середовище та може розглядатися як перехід до більш стабільного майбутнього [239]; а ще підприємництво у сфері інформаційних технологій (цифрове підприємництво) – підприємництво з використанням нових цифрових технологій, особливо соціальних мереж, великих обсягів даних, рішень для мобільних пристроїв; метою такого використання може бути вдосконалення ділових операцій, винахід нових бізнес-моделей, покращення інтелектуальних ресурсів підприємства чи спілкування зі споживачами або зацікавленими сторонами [147].

Базуючись на концептуальних ідеях американських учених М. Карпентера (M. Carpenter) [116], Дж. Хайтона (J. Hayton) [168], Р. Мітчелла (R. Mitchell) [206], С. Шейна (S. Shane), Ф. Делмара (F. Delmar) [245] та ін. українські дослідники здійснили аналіз цього педагогічного феномену з урахуванням реалій суспільного життя.

Вітчизняним науковцем А. Асаулою цілком слушно вказано на те, що підприємництво є продуктом ринкового господарства. Розвиток ринкового господарства є каталізатором змін у підприємстві, його організаційних форм, підприємницьких функцій, масштабів і сфер застосування. У підручнику розкрито основи організації підприємницької діяльності, що сприяє формуванню інноваційного світогляду [1].

Українська дослідниця Ю. Білова вбачає сутність підприємницької компетентності у змозі володіти засобами, що надають особистості можливість ефективно організувати власну та колективну підприємницьку діяльність. На її погляд, особистість, котрій притаманна підприємницька компетентність, у змозі, створювати і впроваджувати в економічне життя суспільства інновації, знаходити та застосовувати оптимальне поєднання ресурсів у процесі виробництва, ризикувати, що є необхідним для досягнення поставленої мети. Успішна підприємницька діяльність пов'язана із вміннями самоорганізовуватися, з особистісними і діловими якостями підприємця, ефективним управлінням власною справою. Крім того, цінними є також наявність лідерських якостей, змога працювати у команді, умінь розв'язувати конфліктні ситуації, приймати рішення в умовах невизначеності, стимулювати й мотивувати працівників до продуктивної праці, створювати організаційні структури [7, с. 15–17].

Ученою Г. Матуковою виокремлено розвиток підприємницької компетентності особистості як закономірну, спрямовану зміну майбутнього працівника, результатом котрої є набуття якісного нового стану та вчасне використання раніше набутих теоретичних і практичних знань та вмінь в

умовах навчання у закладах вищої освіти, виробничого підприємства або економічного ринку [40].

Науковці Н. Морзе і Н. Балик досліджуючи шляхи розвитку підприємницької компетентності студентів-інформатиків вважають, що підприємницька компетентність – це психологічна інтегральна риса особистості, яка здатна до мотивованого творчого пошуку та реалізації інноваційних ідей, спроможна вирішувати різні проблеми в щоденному, професійному та соціальному житті. Крім того, ними розроблено модель формування підприємницьких компетентностей у фахівця з інформатики, яку апробовано у навчальному процесі [43, с. 8–17].

На думку української дослідниці М. Ляшенко, під цією компетентністю варто розглядати спроможність людини, що поєднує в собі знання, навички і уміння з основ підприємництва у професійній діяльності, здатність довести свої наукові здобутки до комерціалізації та впровадити їх у певній галузі економіки, готовність до створення власного бізнесу; уміння критично використовувати й осмислювати різноманітну інформацію; творчий підхід до справи, наявність певних лідерських якостей [39, с. 51–54].

За поглядами О. Ліскович, підприємницька компетентність – це здатність особистості до творчого пошуку, генерування й реалізації нових ідей, можливість успішно розв'язувати проблеми в різних сферах життєдіяльності, сформованість умінь аналізувати й об'єктивно оцінювати свої професійні можливості, співвідносити їх із сучасними потребами ринку; готовність дотримуватися норм і етики трудових відносин [35, с. 69–72].

Професор О. Коберник стверджує, що результатом формування в учнів підприємницької компетентності є знання з основ економічного аналізу господарської діяльності й підприємництва, уміння здійснювати міні-маркетингові дослідження, здатність співвідносити свої потреби й власні економічні інтереси з потребами інших людей, із наявними матеріальними, трудовими і природними ресурсами; готовність здійснювати власну

підприємницьку діяльність, складати й оцінювати бізнес-проекти, приймати економічно обґрунтовані рішення в динамічному світі; аналізувати і оцінювати власні професійні можливості, здібності та співвідносити їх із вимогами ринку праці [28, с. 85–91].

У свою чергу, А. Булах, характеризуючи феномен підприємницької діяльності у професійній підготовці учнів професійно-технічних навчальних закладів швейного профілю, зазначає, що основною ознакою готовності учнів ПТНЗ швейного профілю до підприємницької діяльності є незалежність, самостійність і творче ставлення до створення нових моделей одягу, до розв'язання виробничих проблем, які постійно супроводжуються відповідальністю і ризиком, а новаторство і творчість на основі наукового підходу завжди забезпечує успіх. Формування здатності до підприємництва – це стабільні уявлення про майбутню кар'єру і професійний успіх та гарантія нормального використання ресурсів та реалізації продукції виробництва [8, с. 15–21].

Науковець О. Проценко зазначає, що першоосновою підготовки підприємця є розвиток саме підприємницької компетентності, тому виокремлює такі основні підприємницькі вміння: спроможність легалізувати свою справу; вміння вибору та створення бізнес-плану; можливість досліджувати ринок для просування товару чи послуг; вміння презентувати себе як підприємця та результати своєї діяльності; набуття комунікативних умінь таких, як ведення переговорів, спроможність переконати інших, відстояти власну точку зору, вміння запропонувати та просунути товари і послуги; вміння користування новітніми технологіями та досягненнями науково-технічного прогресу [61, с. 298–301].

Дослідник А. Ткачов вважає, що формування підприємливості учнів в освітньому процесі школи вілбувається через розкриття особистісного потенціалу й забезпечення такої його трансформації, щоб школяр став самостійним суб'єктом, здатним досягти поставленої мети. Це вимагає

пошуку нових підходів до організації навчальної праці школярів. Адже простий виконавець кимось запропонованих (нав'язаних) функцій не може бути успішним підприємцем, який спершу досліджує власні ідеї, які пізніше він реалізує на практиці. Такий підприємець має визначити ситуативні межі своїх можливостей до дії та бути відповідальним за ризики та наслідки власних вчинків, а також володіти вміннями до індивідуальних дій, побудованих на впевненості у своїх силах, сприйнятті невизначеності як шансу для власної творчості. Дослідник наголошує, що в процесі формування підприємницької компетентності високоздібних підлітків важливо якомога повніше використовувати педагогічний потенціал [86, с. 112–119].

Учений Л. Гончаренко трактує підприємницьку компетентність – як сукупність ділових і особистих якостей, знань, навичок, певної моделі поведінки, володіння якими допомагає успішно розв'язувати різні завдання і досягати високих результатів діяльності. Саме предмети гуманітарного циклу дають учителеві можливість формувати вищевказану компетентність через зміст, форми і види діяльності. На уроках української літератури доречно зосереджувати увагу школярів на змісті творів, що мають підприємницьке тло, розглядати й аналізувати вчинки героїв, через які розкривається моральний аспект підприємливості, лідерські якості, уміння аналізувати, приймати відповідальні рішення тощо [13, с. 74–77].

Характеризуючи термін «підприємницька компетентність», зауважимо, що це означає здатність особистості втілювати задуми в життя. Водночас охоплює креативність, потяг до інновацій, уміння раціонально ризикувати, а також можливість планувати і реалізувати заходи. Ця компетентність є цінною для людей не тільки в їхньому щоденному приватному і суспільному житті, але й на роботі, допомагаючи їм зрозуміти контекст завдань, використовувати можливості; також вона є основою конкретних умінь і знань, необхідних тим, хто здійснює різноманітні заходи суспільного чи комерційного характеру або активно бере в них участь. Крім того, підприємницька компетентність

стосується й усвідомлення етичних цінностей та ефективного керування ними [87].

Отож, можна констатувати, що підприємливість як компетентність стосується всіх сфер людської життєдіяльності. Вона дає громадянам змогу піклуватися про власний розвиток, робити активний внесок у суспільство, виходити на ринок праці як самозайнята особа чи найманий працівник, а також створювати власну справу чи виводити на вищий рівень підприємство, яке має соціальне, культурне або комерційне спрямування.

У результаті теоретичного аналізу як вітчизняних, так і зарубіжних наукових джерел у нашому дослідженні ми притримуємось трактування *підприємницької компетентності* – як поєднання знань, умінь, навичок щодо ведення підприємницької діяльності, набуття відповідного практичного досвіду, спроможність втілювати свої творчі ідеї в життя з метою самореалізації, отримання прибутку та альтернативи безробіттю. На основі узагальнення основного змісту наведених понять під *розвитком підприємницької компетентності* розуміємо процес і результат освіти, що передбачає оволодіння учнями знаннями і навичками щодо створення та розширення власного підприємства, уміннями критично осмислювати і використовувати різноманітну інформацію, здатністю співвідносити свої потреби і економічні інтереси із сучасними потребами ринку, можливістю успішно вирішувати проблеми в різних сферах життєдіяльності, наявністю творчого підходу до справи, певних лідерських якостей, що сприятиме успішному працевлаштуванню та принесе внесок в економічне процвітання країни.

Саме підприємливість, як багатоаспектна якість, допомагає сучасній освіті досягти основної мети – успішної інтеграції особистості в соціальне та економічне життя країни. При цьому вважаємо, що особисті та ділові якості, склад мислення і світогляд формують стратегію, способи діяльності та поведінку майбутніх підприємців, що відрізняються від діяльності інших

суб'єктів в економіці країни. Вони набувають здатності діяти впевнено і брати на себе відповідальність, оскільки вміють мати користь не тільки з успіху, але із помилок, нехтуючи при цьому шаблонами, та характеризуються потягом до інновацій, що дозволяє їм досягти поставлених цілей та завдань.

1.3. Концептуально-нормативні положення і програми формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США

На рубежі ХХ–ХХІ ст. уряд однієї з найрозвиненіших англомовних країн світу – Сполучених Штатів Америки, котрий активно реагує на глобалізаційні процеси, вносячи вчасно певні корективи у структуру, зміст та прийоми підприємницької освіти, підкреслив нестачу молодих людей із діловими якостями, здатних працювати в підприємницьких фірмах, де немає чітких інструкцій, як вести бізнес, але існує значна свобода вибору та ініціативи. Було зазначено, що до завдань, які постають нині перед школою, повинно входити не тільки навчання, а й формування особистості, профорієнтація та економічна підготовка до життєдіяльності в суспільстві, що функціонують в умовах швидких змін [185, с. 283–300].

Для дослідження ступеня відповідності якісного рівня підприємницької освіти законодавчо прийнятим вимогам нами детально вивчено американські нормативні документи та акти, що регламентують функціонування закладів середньої освіти цієї країни.

Ще в 1963 році у США було прийнято «Закон про професійно-технічну освіту» (Vocational Education Act), у котрому окреслено обов'язкове введення програм професійного спрямування, програм для дітей з особливими потребами та додаткових програм із бізнесу й комерції у середні школи США [272].

Пізніше, у нормативному положенні «Америка 2000. Освітня стратегія» (America 2000. A National educational strategy) ухваленому в 1991 р., чітко зазначено цілі освітньої політики, встановлених федеральним урядом:

- кожна дитина має навчатися в середній школі;
- учні будуть добре володіти англійською мовою, математикою, історією та географією;
- учнівська молодь стане досконало обізнаною з економічних та технологічних наук;
- кожен випускник школи буде грамотним і здатним конкурувати у глобальній економіці;
- школи будуть вільні від наркотиків і насильства [142].

Наступним кроком у розвитку підприємницької компетентності стало прийняття Закону «Про можливості навчання в школі» 1994 р. (The School-to-Work Opportunities Act), у якому зазначалося, що учнівська молодь більше навчається і краще працює, коли саме в школі оволодіває інформацією про ринок праці з метою кращої адаптації та переходу від навчання у середньому закладі освіти до успішного працевлаштування, завдяки поєднанню навчального матеріалу із професійною підготовкою та діяльнісним підходом до навчання. Основними елементами цього Закону є партнерство освітян і роботодавців, створення інтегрованих навчальних планів та програм, технологічне забезпечення, посилення економічного навчання та здійснення індивідуального підходу в підготовці робітників, здатних швидко пристосуватися до нових умов праці [240, с. 103–239].

Необхідність визнання ролі освіти каталізатором суспільних змін, забезпечення рівного доступу до освіти, встановлення прямого зв'язку якості освіти й економічного рівня країни, зростання значення розвитку підприємницької компетентності учнів для благополуччя суспільства підкреслено і в нормативному документі США «Жодної дитини без освіти» 2001 р. (No Child behind Act of 2001) [214].

Наразі у США введено навіть «Закон про пропагування жінок у сфері підприємництва» (The Promoting Women in Entrepreneurship Act), що надає можливість Національному науковому фонду підтримувати жінок-винахідників, серед яких значна кількість дослідників і вчених, що привносять свої відкриття в діловий світ, захищаючи науку і підприємництво та створюючи нові шляхи поліпшення життя людства [176].

Навчає підприємництву впродовж останніх 22 років «Консорціум із підприємницької освіти», який забезпечує підтримку тим, хто навчає молодь використовувати можливості для кар'єрного зростання та навичок, необхідних для успішної роботи підприємця. Варто зазначити, що «Консорціум із підприємницької освіти» (The Consortium for Entrepreneurship Education) – некомерційна організація, започаткована у Колумбусі, штаті Огайо, до скоалу якого входять члени, кожен із яких лідирує в різних підрозділах, включаючи тих, хто розробляє навчальні плани та встановлює освітню політику на державному рівні, педагогів загальної середньої школи (K-12), коледжів та університетів; громадських установ, які забезпечують можливості для економічного процвітання шляхом підготовки молоді, та фондів, спрямованих на поліпшення освіти через розвиток підприємницької компетентності [264].

Об'єднуючи понад 80 організацій на місцевому, державному, національному, міжнародному рівнях, Консорціум підтримує підприємництво у США як процес навчання протягом усього життя, що має принаймні п'ять різних етапів розвитку.

Ґрунтуючись на баченні наставника, професора Університету штату Огайо А. Шапіро, засновник «Консорціуму з підприємницької освіти» професор К. Ашмор запропонувала схему поетапного залучення до системи навчання підприємництва кожного школяра (Табл. 1.6.), аби продемонструвати, що підприємництво є процесом розвитку.

Таблиця 1.6

**Поетапне залучення школярів до системи навчання
підприємництва**

Основи	Ступінь 1	Набуття основних умінь як необхідної умови для успішної самореалізації; визначення можливостей у кар'єрі підприємця
Розуміння компетентності	Ступінь 2	Виявлення підприємницьких компетенцій як складових компетентності; розуміння проблем роботодавців
Креативне застосування	Ступінь 3	Вивчення підприємницької компетентності; застосування спеціального навчання; опрацювання інформації щодо створення нового бізнесу
Створення стартапів	Ступінь 4	Навчання за місцем роботи; створення політики і процедури реалізації нового бізнесу
Зростання	Ступінь 5	Ефективне розв'язання проблем, пов'язаних зі створенням бізнесу; розширення свого бізнесу

Спочатку школярів знайомлять з елементами економіки і вигодою, яку може надати система вільного підприємництва. Саме на цьому етапі школярам допомагають зрозуміти, що кожен із них може стати підприємцем. Тут надзвичайно важливо бути мотивованим, оскільки мотивація допомагає усвідомити індивідуальні можливості кожного.

Другий ступінь включає ознайомлення учнів із компетентностями, які необхідні підприємцеві. У рамках навчального плану середньої школи на уроках математики дітей навчають, як управляти грошовими потоками, а на заняттях англійської мови вчать спілкуванню з клієнтами, тобто навчальний план охоплює ті компетенції, які важливі для кожного підприємця. На цьому етапі школярі опановують спеціальну «мову бізнесу» і дізнаються про те, чому бізнес успішно розвивається або зазнає невдачі.

Третій ступінь передбачає, що більшість школярів спочатку знайомлять із теоретичними проблемами бізнесу. Однак саме вчителі сприяють розвитку в підлітків унікальних бізнес-ідей і створюють підґрунтя для їхніх бізнес-планів і їх утілення.

Четвертий ступінь пов'язаний із безпосереднім відкриттям бізнесу, створенням стартапів (нещодавно створених компаній, можливо, ще не зареєстрованих офіційно, але які планують стати офіційними). Основу складає навчання за численними підприємницькими програмами для шкільної молоді. Головна перевага полягає в тому, що ступінь практично об'єднує всі щаблі, які пройшла учнівська молодь, щоб відкрити свій бізнес.

Фінальний, п'ятий, ступінь пов'язаний із зростанням і розширенням бізнесу. Серія безперервних семінарів або груп підтримки може допомогти підприємцеві у визначенні потенційних проблем та способів їх повного та своєчасного врегулювання. Програми безперервної освіти в університетах або коледжах пропонують семінари для закладів середньої освіти, адже переконані, що найкращий план економічного розвитку – допомогти підприємцеві зростати і процвітати [99, с. 211–229].

Отож, підприємницька освіта включає навчання від початкової школи до старшої, і на кожному рівні освіти цілком очевидно очікувати різних результатів, коли учні дорослішають і орієнтуються на попередні знання (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

**Результати навчання підприємництву учнів на різних рівнях
середньої освіти**

Початкові класи (1–4)	Середні класи (5–9)	Старші класи (10–12)
збільшення відвідуваності	можливість продовження навчання у вищій школі	наявність підприємців-початківців, які також мають навички для запуску власного бізнесу
вищі академічні досягнення за допомогою виконання стандартизованих, попередніх та заключних тестів, створення портфоліо	поліпшення академічних навичок	використання знань щодо написання бізнес- плану

Продовження таблиці 1.7

зростання почуття «локус контролю»	набуття навичок щодо вирішення конфлікту, переконування, ведення переговорів, продажу, маркетингу	застосування економічних принципів та принципів управління людськими відносинами
усвідомлення кар'єрних та підприємницьких можливостей	підвищення самооцінки та поваги до інших	визначення індивідуальних підприємницьких інтересів
отримання основних економічних знань	збільшення кількості учнів, які визначають підприємництво як кар'єрний вибір	застосування основних маркетингових навичок
опрацювання основних фінансових концепцій	підвищена обізнаність про роль підприємців у суспільстві	участь у етичній діловій практиці
визначення внеску підприємців у суспільство	заохочення ризику і навчання на помилках	управління ризиком та демонстрація фінансового менеджменту
використання можливостей розпізнавання / розв'язання проблем	поліпшення економічної та фінансової грамотності	визначення законних джерел капіталу
дослідження питань етики	розуміння підприємницького процесу, бізнес-плану	оцінювання структури власності
опрацювання етапів створення власного бізнесу	знання щодо альтернативних витрат	трансформація проблем у можливості

Американські педагоги, усвідомлюючи важливість формування підприємницької компетентності з раннього віку і продовження її розвитку на всіх рівнях освіти, проводять заняття з підприємницьким тлом, забезпечуючи основу для вивчення інших базових навичок та мотивації учнів.

Крім того, «Консорціумом із підприємницької освіти» утворено також добровільну групу «майбутнього мислення» (Think Tank), що складається з широкого кола освітян, які працюють у різних освітніх установах, рівнях та містах розташованих на території Сполучених Штатів Америки. Результати обговорення не базуються на формальних наукових дослідженнях, вони

орієнтуються на концепції, що є основою для розроблення Національних стандартів змісту підприємницької освіти.

На зустрічах з підприємцями Консорціум визначив такі *концептуальні ідеї*, які, на нашу думку, підкреслюють важливість розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США.

1. Підприємцями не «народжуються», ними «стають» упродовж життя.
2. Підприємливим людям притаманні різноманітні особистісні характеристики, головні з яких – бажання ризикувати в обмін на прибуток.
3. Щоб стати успішним підприємцем, важливо розвивати комунікативні навички, міжособистісні здібності, фінансову грамотність та обізнаність в управлінні персоналом.
4. Підприємства є основним джерелом нових робочих місць як для підприємця, так і для його працівників.
6. Школярі можуть стати успішними підприємцями в результаті різноманітної підприємницької діяльності, здійсненої впродовж навчання.
7. Навчання підприємницькій діяльності є реальним інструментом для розвитку академічних навичок.
8. Визначення «успіх підприємництва» залежить від досягнення цілей особистості, від неповного доходу корпоративних структур, які швидко зростають.
9. Формування підприємницької компетентності є важливим на всіх щаблях навчання, від учнів початкової школи до старшої [264].

Однією з провідних для формування підприємницької компетентності у США є концепція «Освіта для кар'єри» (Career Education). Ця концепція передбачає організацію навчання в закладах середньої освіти за принципом комплексності та відображає перехід до інтенсивнішої економічної та технологічної підготовки учнів. В основі цієї концепції лежить послідовне формування професійних умінь, знань, навичок і особистісних якостей, необхідних сучасним працівникам підприємств та установ. Основна роль при

цьому відводиться педагогічним технологіям, які розвивають уміння самостійно здобувати знання і навички адаптації до нових умов роботи [115].

Таким чином, у широкому контексті розвиток підприємницької компетентності позитивно впливає на учнів усіх ступенів навчання. Це допоможе пояснити, чому існує така значна різноманітність *освітніх програм підприємництва*, які розробляються відповідно до концептуально-нормативних положень і Національних стандартів змісту підприємницької освіти США (розглянуто у наступному розділі), і що може забезпечити продуктивні результати на різних етапах життя учня.

Цілком зрозуміло, що в 90-х роках минулого століття у США було обговорено питання про встановлення зв'язків між школою і виробництвом. Заклад середньої освіти став більше зорієнтований на реальний світ, приділяти увагу зв'язкам із місцевим співтовариством, готувати учнів до вибору професії. Таким чином, американська педагогічна спільнота прийшла на допомогу уряду та стала приділяти велику увагу співпраці з бізнес-структурами та різноманітними освітніми програмами, спрямованими на навчання підприємництва молодого покоління.

Вивчення нами різних американських підприємницьких програм дає підстави стверджувати, що вони забезпечують формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл за таким алгоритмом:

- спочатку молодь аналізує інформацію про різноманітні навчальні програми, спрямовані на розвиток підприємницької компетентності, та можливості участі в них;

- далі відбувається формування інтересу учнів до підприємництва;

- усвідомлення школярами необхідності підприємницької діяльності для суспільства;

- вивчення реальних потреб суспільства і внеску, який роблять підприємці для їх задоволення.

Прикладом стимулювання розвитку підприємницької компетентності є всесвітньо визнана спеціальна освітня програма, що реалізується по всій країні для школярів різного віку у вигляді курсу «Досягнення молоді» (Junior Achievement), впровадженого некомерційною освітньою організацією «Junior Achievement Incorporated». Нею ж була розроблена і реалізується програма підприємницької підготовки «Бізнес-освіта» (Business Education) школярів США, метою якої є навчання молоді вільного бізнесу. Через систему національних регіональних центрів у програмах організації «Junior Achievement Inc.» США беруть участь понад 4 млн учнів закладів середньої освіти. В інших країнах чисельність учасників цієї програми не перевищує 2 млн осіб (у 112 країнах світу) [184].

Програма «Учнівська компанія» (Student Company) є однією з перших і основних програм «Junior Achievement» для випускників середньої школи США. Завдяки їй понад мільйон учасників щорічно вивчають правила ведення бізнесу і здійснення особистого фінансового обліку. Школярів навчають користуватися кредитною картою, вони отримують навички рекламної та комерційної діяльності, освоюють навички управління малим підприємством. «Учнівська компанія» сприяє формуванню у школярів особистих якостей підприємця, серед яких активність, комунікабельність, самостійність і відповідальність. «Що потрібно мені, щоб розпочати свій бізнес?», «Як мені надійно інвестувати кошти на фондовій біржі?», «Які якості особистості сучасні підприємці вважають головними?» – ось ті питання, на котрі молоде покоління успішних інвесторів та підприємців знаходить відповіді [80, с. 28–31].

Інші ж програми – «Досягнення молоді» («Бути підприємливим» (JA Be Entrepreneurial), «Бізнес-містечко» (JA BizTown), «Кар'єрний успіх» (JA Career Success), «Економіка для успіху» (JA Economics for Success), «Досліджуючи економіку» (JA Exploring Economics), «Фінансовий парк» (JA Finance Park), «Глобальний ринок» (JA Global Marketplace), «Це мій

бізнес» (JA It's My Business!), «Більше ніж кошти» (JA More than Money), «Робоча тінь» (JA Job Shadow) [183] – спрямовані на те, щоб кожен школяр мав фундаментальне розуміння сутності системи вільного підприємництва, а також практичні навички підприємницької діяльності. Вони демонструють школярам, як їхні знання з ведення бізнесу можуть стати основою соціального і фінансового благополуччя за наявності бажання вчитися. Ще у стінах школи вони готують учнів до того, що після її закінчення вони можуть стати працівниками підприємств, отримати можливість стати підприємцями, зіштовхнутися з конкуренцією на ринку праці [237].

Варто зазначити, що у реалізації програм «Досягнення молоді» США беруть участь понад 76 тис. добровольців, які відвідують навчальні класи та супроводжують навчальний матеріал прикладами ведення бізнесу зі свого життя. До складу добровольців входять фахівці підприємств, самі підприємці, батьки, студенти та пенсіонери. При цьому час їхньої роботи становить не більше 10 годин на місяць. Важливість такої програми оцінена суспільством, що підтверджується великою кількістю спонсорів національної штаб-квартири «Junior Achievement Incorporated» (понад 200 корпорацій США, включаючи різні благодійні, інвестиційні фонди і особисті пожертви громадян) [183].

У свою чергу, дослідження у сфері освіти, проведені американською асоціацією «Formative Evaluation», свідчать, що випускники цих програм володіють знаннями про принципи організації підприємництва і мають результативну практичну підготовку для здійснення підприємницької діяльності, на відміну від інших їхніх однолітків [251].

Розвитку шкільних компаній у США та формування підприємницьких поглядів шкільної молоді сприяє також видавництво журналу «Young Money Magazine». На думку редактора журналу Тодда Ромера (Todd Romer), «вони створюють необхідні умови для того, щоб постачати на ринок освітніх послуг найважливіші матеріали для сучасних підприємців. Завдяки високому

зростанню рівня інтересу до підприємництва, сьогодні велика кількість учнівської молоді стає набагато обізнанішою у сфері управління грошима. Учні дізнаються, що їм потрібно робити для отримання заробітку, як інвестувати та витратити свої кошти. Одна з основних цілей шкільних компаній – розвиток у дітей здібностей до економічного життя» [281].

Показовою є співпраця «Junior Achievement Inc.» із провідними американськими фірмами. Партнерство корпорації «Ackerley Group» за підтримки та фінансування «Junior Achievement Inc.» є прикладом поєднання національної ідеї бізнес-освіти молоді та рекламної кампанії самої корпорації. Рекламна кампанія розробляється, щоб завербувати додаткових добровольців із ділового світу, щоб більша кількість молоді могла брати участь у шкільній компанії. Реклама з підбору добровольців для програм «Junior Achievement» проводиться завдяки телевізійним каналам та за допомогою радіостанцій «Ackerley Group», а також відображається на рекламних щитах (бігбордах) по всій країні, потенційно досягаючи аудиторії понад 10 млн осіб [66, с. 197–205].

Службовці корпорації «Ackerley Group» беруть участь у програмі як бізнес-консультанти шкільних компаній, що дозволяє їм поширювати свої професійні знання у сфері маркетингу, реклами, виробництва, а також відігравати ту роль, яку кожний громадянин суспільства виконує в економіці країни. «Ackerley Group» охоплює в цілому 18 незалежних компаній, які здійснюють зовнішню рекламу на чотирьох основних столичних ринках і в понад 70 аеропортах по всій країні. Трансляцію реклами корпорації проводять дев'ять телевізійних станцій. Просування програм «Junior Achievement Inc.» та розвиток шкільних компаній здійснюється і на змаганнях із баскетболу. Будучи членом Національної баскетбольної асоціації (National Basketball Association) з 1997 року, «Ackerley Group» – забезпечує спонсорські надходження «Junior Achievement» у середньому до 6% річних валових надходжень [97].

Ще одним варіантом підтримки розвитку підприємницької компетентності у школярів США є організація з 1999 року корпорацією «Hewlett-Packard» спільно з «Junior Achievement Inc» для учасників шкільних компаній міжнародного турніру з комп'ютерного моделювання підприємницької діяльності, у якому беруть участь майже 1 тис. команд учнів шкіл із понад 80 країн світу. Використовуючи програмне забезпечення, розроблене вченими Гарвардського університету, учні змагаються в тому, яка команда зможе запропонувати найприбутковіший бізнес. Корпорація «Microsoft» та її ділові партнери є наставниками майже 5 тис. учнів. Школярі, які відвідують робочі місця корпорації, мають можливість повчитися «реального світу бізнесу», вони знайомляться з робочими місцями мережевого менеджера, спеціаліста з ділового спілкування з цифровим носієм інформації, програмного розробника, адміністратора інформаційних систем, технічного редактора, бухгалтера, менеджера відділів продажів і працівника рекламної служби [170].

Участь компанії «Microsoft» у програмі «*День Кар'єри*» (Career day) є частиною програми «*Здібності*» (Job Skills), яка спрямована на ліквідацію нестачі робочої сили в електронній промисловості та телекомунікаційних компаніях. Програма «*Здібності*» (Job Skills) має на меті дати знання молоді різного віку, різних освітніх рівнів та навичок і розширити її можливості для майбутньої кар'єри. Участь «Microsoft» у цій ініціативі підкреслює суспільне зобов'язання компанії, яка забезпечує формування реальної готовності школярів до підприємництва. Завдяки такій діяльності компанія реалізує свій девіз: «Високотехнологічній промисловості потрібні кваліфіковані працівники» [66]. Корпорація є членом інформаційної асоціації комунікаційних технологій США, яка нині об'єднує 346 тис. працівників. За оцінкою департаменту торгівлі США, до 2020 року комп'ютерним і телекомунікаційним компаніям країни потрібно буде 1,3 млн працівників для нових робочих місць. Оскільки ця промисловість зростає, існують широкі

можливості для майбутньої кар'єри школярів у компанії «Microsoft» або компаніях її партнерів [181].

Досвід партнерства американської бізнес-спільноти і школи показав, що при роботі з учнями дуже важливо залучати різноманітних представників бізнесу. Наприклад, для роботи у тій же програмі «Junior Achievement Inc.» запрошуються добровольці і волонтери-підприємці. До того ж, присутність на програмах підприємців, які можуть стати для школярів прикладом для наслідування, має принципове значення. У результаті навчання за такими програми школярі повинні отримати найповніше уявлення про те, як працювати у сфері бізнесу в компаніях, створених її представниками. Вони отримують можливість, аби дізнатися, як підприємці організовують взаємодію з громадою та залучають потенційних споживачів, а також з'ясувати, які загальні основи ділової практики і способи ведення бізнесу допомагають підприємцям досягати успіху [266].

Участь підприємців у програмах, за котрими навчаються школярі, демонструє їм, що при наявності амбіцій і бажання працювати багато хто з їхніх співвітчизників змогли вибудувати успішну кар'єру підприємця. Неоціненним є особистий досвід підприємців, тому що вони можуть найоб'єктивніше оцінити перешкоди, з якими вони зустрічаються, і способи їх подолання [143, с. 210–221].

Присутність людей, з якими школярі можуть себе ідентифікувати і в чіїх розповідях про початок кар'єри і різні складнощі в роботі школярі можуть пізнати себе, є дуже важливою умовою формування підприємницької компетентності. Підприємці проходять спеціальний інструктаж перед участю в програмах. Їхнє спілкування з учнями допомагає об'єктивно оцінити проблеми, пов'язані з підприємницької кар'єрою. Наприклад, важливо, щоб вони розповідали школярам про те, що хороша база знань щодо ведення підприємництва сприяє успішнішим бізнес-контактам і співпраці з представниками ділового співтовариства [191, с. 1–11].

Наставники пояснюють школярам, що різні підприємці виробили свою стратегію ведення бізнесу і для успішної роботи необхідно запозичувати й адаптувати ці технології у своїй діяльності. Вони розповідають про те, що незнання ділових практик викликає недовіру, скорочуючи тим самим кількість вигідних перспектив, пов'язаних із співпрацею, та стверджують, що формування довіри можливе тільки тоді, коли партнери і співробітники поважають один одного [196, с. 295–309].

Підприємницькі програми, розраховані на спільну участь школярів та підприємців, підкреслюють соціальну роль підприємництва, відповідальність підприємців перед суспільством, розкривають також і питання етики, пов'язані з підприємницькою діяльністю і діловим спілкуванням [158, с. 197–206].

У ролі зразка постає додатковий курс програми «Досягнення молоді» *«Етика молодих підприємців»* (Junior Achievement Ethics) [144]. Завдяки практичному діяльнісно-орієнтованому підходу, програма сприяє усвідомленню школярами принципів прийняття етичних рішень, важливих для будівництва успішної кар'єри. У результаті навчання школярі зможуть розпізнавати й аналізувати різні складні з етичної сторони професійні ситуації, правильно застосовувати етичну термінологію.

Програма передбачає 7 обов'язкових і 5 додаткових занять, які проводяться волонтерами, а кожне заняття розраховане на 45 хвилин. Школярі залучаються до розв'язання змодельованої ситуації, що містить проблему з етики підприємця. Учні розглядають принципи, що є основою етичних стандартів у малих групах; у процесі спрямованої дискусії вони визначають, що таке підприємницька етика, обґрунтовують важливість етичної поведінки в команді, розглядають протистояння особистих і суспільних інтересів, вирішують, чим етика відрізняється від правил або кодексу поведінки.

Учні аналізують особисті етичні переконання і розглядають власні цінності та цілі. Вони складають план для досягнення цілей у перспективі на 5

і 10 років, вивчають професійні обов'язки і етичні конфлікти, що виникають у різних бізнес-сферах. Працюючи в групах, вони застосовують отримані знання для прийняття рішень у проблемних ситуаціях. Крім того, школярам роз'яснюють важливість співпраці з наставниками. Вони обговорюють з учасниками семінару наявність у них прикладів для наслідування і людей в найближчому оточенні, здатних поділитися своїм підприємницьким досвідом або надати цінні поради про побудову успішної кар'єри. Американські підприємці розповідають про те, як можна знайти наставника або фахівця, який допоможе організувати підготовку до певного виду кар'єри за допомогою надання практики на підприємстві або особистих консультацій [266].

Прикладом навчальних програм, що реалізуються у позашкільній діяльності, є «Справи після школи» (After School Matters). Це некомерційна організація для підлітків, що забезпечує учнів або членів клубу програмами за такими змістовими галузями: мистецтво (танці, вокал, фотографування, малювання, приготування страв); спорт (бойове мистецтво, ремонтування велосипеда, рятувальна служба); технології та комунікації (комп'ютерне програмування, соціальні мережі, редагування відео, публічні виступи); наука (інженерія, математика, архітектура, екологія). Основна місія цієї програми – дати можливість дітям у Чиказьких закладах середньої освіти вивчати, розвивати і реалізувати свої таланти та сформувати власну підприємницьку компетентність.

Зазначимо, що вперше програма була запроваджена понад двадцять років тому тодішньою першою леді Меггі Дейлі (Maggie Daley) та колишнім уповноваженим зі питань культури Чикаго Лоїса Вайсберга (Lois Weisberg) як заходи для підлітків міста. Зокрема, у великих білих наметах було організовано галерею, де 260 підлітків навчалися художньої майстерності і заробляли грошову стипендію за свою роботу. Програма стала популярною та успішною серед молоді, яка була готова працювати з реальними фахівцями

своєї галузі та виражати себе за допомогою обраних видів діяльності що у свою чергу, сприяло ознайомленню з новими кар'єрними можливостями.

Наразі організація сприяє підліткам у розкритті свого потенціалу, аби реалізувати майбутнє за допомогою розробки та надання висококваліфікованих практичних навчально-виховних програм, що розвивають навички і професійні цінності дітей, такі як лідерство, командна робота, повага до інших, почуття обов'язку; залучення кваліфікованих фахівців як інструкторів, що підтримують зростання та розвиток підлітків, максимальне державно-приватне партнерство загальноосвітніх шкіл Чикаго з громадськими організаціями для координації та підтримки інвестицій у розвиток молоді у школі [98].

Варто теж виокремити *«Університетську стипендійну програму»* (Collegiate Scholars Program), що має тривалість три роки і запропонована Чиказьким університетом для підготовки талановитих учнів середніх шкіл до реалізації себе в майбутньому [238, с. 239–254]. Програма *«Університетські стипендії»* була заснована у 2003 році, її мета – підготовка обдарованих учнів 10–12 класів Чиказьких державних шкіл до вступу у провідні коледжі та університети США. Тепер це навчальна програма, що, окрім математичних курсів має економіко-соціальну спрямованість. Навчає учнів викладацький склад університету, зокрема професор Уейверлі Дейч (Waverly Deutsch), що проводить лекції з основ підприємництва, де учні отримують реальний доступ до ведення бізнесу, водночас спрямовані на підготовку до вступу до коледжу, розвиток лідерства, розуміння культури та участі в громадському житті штату [121].

Навчання підприємництва за програмою *«Створення підприємницьких можливостей в Ефінгемі штату Іллінойс»* (Effingham CEO (Creating Entrepreneurial Opportunities) спрямоване на підготовку молоді до започаткування та ведення малого бізнесу, виховує їх відповідальними підприємцями, а також розвиває їхнє економічне мислення. Програма CEO –

це реальний досвід навчання з можливістю ризикувати, управляти результатами та вчитися на основі помилок, де учні спроможні аналізувати такі поняття, як: попит та пропозиція, аналіз витрат, вигоди, конкурентна перевага – та визначати власні можливості щодо підприємницької діяльності. Після закінчення навчання школярі готують випускну роботу, що включає в себе: розробку проєкту, структури бізнесу, маркетинг, фінансові стратегії, ведення бухгалтерського обліку та підготовку звіту про прибутки та збитки, бухгалтерський баланс [136].

Варіантом підтримки американської педагогічної спільноти, що формує підприємницьку компетентність учнівської молоді США, є *«Програма економіки Америки»* (The Economics America Program) – комплексна, стандартизована програма Ради з економічної освіти (Council for Economic Education (CEE) разом із мережею асоційованих державних рад й університетських центрів для розвитку шкільної економічної освіти, що допомагає школам та шкільним округам розробляти стандарти, навчати вчителів методики економічної освіти, щоб кожен випускник школи оволодів принаймні базовим рівнем підприємницької грамотності.

Окрім вищезазначених програм, є ще ті, що розраховані для школярів із малозабезпечених і неблагополучних сімей. Наприклад, всесвітньо відома програма *«Національний фонд для навчання підприємництва»* (National Foundation for Teaching Entrepreneurship (NFTE) сприяє навчанню підприємницької діяльності малозабезпечених учнів віком 11–18 років, щоб вони могли стати економічно продуктивними членами суспільства, удосконалюючи свої академічні, ділові, технологічні та життєві навички. Заснована вона ще в 1987 році бізнесменом та підприємцем Стівом Маріотті (Steve Mariotti), коли він був учителем середньої школи в Південному Бронксі штату Нью-Йорк.

Нині NFTE є глобальною неприбутковою організацією, яка, окрім штаб-квартири в Нью-Йорку, має численні державні та регіональні офіси у

Сполучених Штатах та національні міжнародні філії в усьому світі. Крім того, вона є партнером з основними бізнес-фірмами, у тому числі «Microsoft» і «Goldman-Sachs», а також університетами Georgetown University (Вашингтон) та Stanford University (Каліфорнія). Метою діяльності організації є навчати молодих людей із малозабезпечених сімей у школі визначати ділові якості, планувати успішне майбутнє, водночас забезпечувати учнів з бідних міських кварталів навчальними матеріалами, а також надати стартовий капітал, щоб розпочати свій власний бізнес.

Важливою частиною роботи NFTE є розвиток підприємницької компетентності у молоді, що дозволяє їм виявити можливості підприємця, проявити ініціативу та розв'язувати складні завдання. Щорічно волонтери організації навчають навичок та умінь підприємницької діяльності до 60 тис. учнів середніх навчальних закладів через програми в школі та в режимі онлайн.

Щоб збільшити кількість потенційних підприємців, Національний фонд у партнерстві з «Microsoft» створив програму *«Мережа для навчання підприємництва»* (Network for teaching entrepreneurship (NFTE)). Річний бюджет організації складає \$ 13 млн. На сьогоднішній день NFTE навчає понад 500 тис. молодих людей з районів із низьким рівнем доходів з усієї території США і з усього світу. NFTE діє у 18 штатах, Вашингтоні та 10 країнах світу. Програма передбачає 65-годинне навчання. На заняттях навчають конкурентних переваг, пропозицій, інвестицій, маркетингу, фінансування та розвитку бізнесу. Вони проходять як у класичній формі у вигляді лекцій та семінарів, так і в формі інноваційних ігор. Кожен учень вигадує ідею для бізнесу і працює протягом усього курсу, щоб підготувати бізнес-план, який він представляє і захищає перед журі. Конкурси проходять на трьох рівнях: у класі, на регіональному та на національному відборах, що проходять у Нью-Йорку.

Відзначимо, що NFTE звертає особливу увагу на оцінювання ефективності своїх освітніх програм. З цією метою компанія підтримує діалог з випускниками курсу та проводить соціологічні опитування. За результатами 2013 року було опитано 1282 випускники NFTE. Результати дослідження підтверджують, що рівень освіти та володіння навичкам бізнесу вищі у випускників NFTE, ніж в інших учнів. Так, 90 % випускників NFTE навчаються в середній школі або коледжі. Бізнес 73 % респондентів-випускників NFTE почав приносити прибуток, ними було створено 329 нових робочих місць.

Програми NFTE запроваджені в різних установах, включаючи державні школи, позашкільні заклади, громадські організації та літні бізнес-табори, вони розроблені як для учнів, так і для вчителів. Вони охоплюють широке коло тем, таких як рентабельність інвестицій, пропозиція та попит, визнання можливостей, конкуренція, навички для успіху, аналіз витрат / вигод, продаж та маркетинг, етика та податки; детально аналізують певні аспекти економіки, необхідні для розвитку підприємницької компетентності. Навчаючись за цими програмами, школярі отримують знання і формують вміння, що підвищують їхню фінансову грамотність [212].

Паралельно з діяльністю фонду існує також BizCamps – безкоштовний одно або двотижневий табір для учнів віком від 13 до 18 років, які зацікавлені в підприємстві. Зміна в таборі проходить влітку або під час канікул. Як і в NFTE, школярі вигадують бізнес-ідею, а потім реалізують її, представляючи у вигляді бізнес-плану і маючи можливість виграти стартовий капітал. Заходи табору включають навчання в аудиторії, польові екскурсії (для реалізації своїх бізнес-ідей), запрошення лекторів (підприємців та успішних бізнесменів) [105].

Варто підкреслити, що вищевказані програми розроблено і реалізовано шкільним колективом на кошти, надані шкільною радою, бізнес-партнерами школи або державним університетом. Це можуть бути і ліцензовані програми

незалежних освітніх консорціумів, такі як «Досягнення молоді» (Junior Achievement), «Національний фонд з навчання підприємництва» (National Foundation for Teaching Entrepreneurship), а також ті що, здійснюються у позашкільній діяльності. У рамках цих програм школярі можуть організовувати реальне виробництво або навіть віртуальне підприємство на спеціальному сайті, що моделює бізнес-середовище і містить програмне забезпечення для відкриття та функціонування фірми у віртуальному просторі.

Для підготовки майбутніх лідерів і підприємців до вступу в університет у досліджуваній нами країні діють «Дистрибутивні освітні клуби Америки» (Distributive Educational Clubs of America (DECA), «Фонд Коулмана» (Coleman Foundation), а вступом до закладу вищої освіти з економічним профілем займається організація «Майбутні бізнес-лідери Америки» (Future Business Leaders of America) [152].

Зупинімось докладніше на DECA – міжнародній неприбутковій асоціації учнів середніх шкіл, студентів та викладачів маркетингу, менеджменту та підприємництва, бізнесу, фінансів, маркетингу, продажів і обслуговування, яка має два підрозділи: відділ середньої школи налічує 200 тис. членів у 3500 школах, а колегіальний відділ охоплює понад 15 тис. членів у 275 коледжах та університетах США та за їх межами, у кожному з яких є програми, розроблені для навчання майбутніх лідерів та підприємців. Маючи майже 70-річну історію, DECA вплинули на життя понад десять мільйонів не тільки учнів старшої школи, а і й студентів, викладачів, шкільних адміністраторів та бізнес-працівників з моменту її заснування в 1946 році. Міцний зв'язок цієї асоціації із закладами освіти перетворився на своєрідний бренд, який ідентифікують як неабиякий досвід підготовки майбутніх лідерів та підприємців до вступу у заклади вищої освіти. При цьому програми та заходи DECA набувають постійного розвитку, адже її члени мають доступ до новітніх технологій та застосовують передові освітні дослідження під час навчання [131].

Що стосується «Фонду Коулмана» (The Coleman Foundation), то це приватний, незалежний грантотвірний фонд, заснований у штаті Іллінойс у 1951 р., який підтримує навчальні заклади, що надають підприємницьку освіту. Зосереджуючись на формуванні підприємницької компетентності молоді, працівники Фонду заохочують молоде покоління до самостійного створення робочих місць та підтримують самозайнятість через програми, що навчають підприємницької діяльності, водночас допомагають створити нове покоління власників бізнесу. Як стверджує працівник Фонду Дж. Х'юз (John Hughes), «підприємництво» – це самопрацевлаштування через власність бізнесу, що має значні елементи ризику, контролю та винагороди. Право власності на бізнес та створення підприємств з комерційною метою є основними у визначенні підприємницької діяльності. Ця перспектива сама по собі передбачає прийняття ним ризику та управління, здійснення значного особистого контролю, що містить потенціал для особистої винагороди. Принципи самовизначення, незалежності та індивідуальної ініціативи є характерними рисами, важливими для розвитку підприємницької компетентності майбутніх підприємців та їх прагнення до самозайнятості». Таким чином, він пропагує підприємництво як варіант вибору подальшої кар'єри та сфери навчання не тільки для учнів середніх шкіл, а й для людей різного віку; прагне підкреслити актуальність впливу чинних освітніх програм з підприємництва [174].

Отже, здійснений аналіз концептуально-нормативних положень, діяльності неприбуткових організацій та створених ними програм, упроваджених американською педагогічною спільнотою, дозволяє стверджувати що вони, безсумнівно, сприяють розвитку підприємницької компетентності учнів у освітньому процесі американських шкіл, допомагають їм стати більш гнучкими, упевненими в собі, незалежними, здатними приймати рішення, більш творчо підходити до справи, планувати, розв'язувати проблеми, орієнтуватися в ситуації, набувати соціальних

навичок, знань про бізнес, взаємодіяти з партнерами, краще пізнати себе і навчатися керівництву. За допомогою навчання за освітніми програми, школярі ознайомлюються не лише з основами підприємництва, а і мають можливість займатися реальною підприємницькою діяльністю або її моделюванні.

Висновки до першого розділу

Унаслідок аналізу українських і зарубіжних (у тому числі американських) наукових досліджень із проблем розвитку підприємницької компетентності учнів виявлено, що вони представлені у різних дисциплінах, проте найбільшою мірою підприємництво та підприємницькі якості розкрито з точки зору бізнесу. З'ясовано, що методичні праці фокусуються на таких проблемах формування підприємницької компетентності учнів, як: опанування економічних концепцій; розв'язання проблем підприємця; формування підприємницького світогляду; розвиток креативності; навчання відповідальності, ділового спілкування, лідерства, командної роботи; розвиток підприємливості, ініціативності; виховання потягу до співпраці, активної життєвої позиції, самовираження. Зазначено, що найповнішим і найсучаснішим джерелом інформації про можливості розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США є онлайн-ресурси, до яких віднесено веб-сайти неурядових організацій та веб-сайти з інформацією про навчальні програми.

У ході аналізу наукової літератури з проблеми дослідження та узагальнення матеріалів захищених в Україні дисертаційних робіт із проблем підприємництва і формування підприємницької компетентності встановлено, що вони проводилися у площині таких наукових дисциплін: педагогіка, економіка, соціологія, філософія, юриспруденція та управління. Також у полі зору дослідників перебували проблеми підприємництва за різних умов та для

різних вікових категорій та професійних груп (майбутніх учителів, фахівців ресторанного господарства, економічного профілю, дизайнерів). Проведений аналіз досліджень дав підстави стверджувати, що у вітчизняній педагогічній компаративістиці проблему розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США не досліджено повною мірою.

На підставі здійсненого нами аналізу ключових понять дослідження розуміємо, що зарубіжні дослідники по-різному трактували поняття «*підприємець*» та вкладали індивідуальне розуміння змістового наповнення цього терміну. Проте розвиток підприємницької компетентності тісно пов'язаний і з поняттям «*підприємництво*», оскільки у сучасній науковій літературі воно розглядається з точки зору багатьох наук.

У дисертації представлено аналіз особистих якостей, які забезпечують формування підприємницької компетентності, схарактеризовано комплекс якостей, який притаманний для підприємця: сміливість, наполегливість, сприйнятливність, креативність, цілеспрямованість, ініціативність, рішучість, самостійність, відповідальність, готовність до ризику, компетентність, новаторство, сила волі. Разом із тим, пошук нових підходів до визначення підприємливості дозволив зробити висновок, що немає обов'язкового набору якостей, яким можна було б охарактеризувати підприємливість, відповідно, підкреслено важливість вивчення мотиваційної сфери підприємців, яка є рушійною силою підприємницької діяльності. Розкрито психолого-педагогічний аспект підприємливості та застосування компетентісного підходу, або навчання на основі набуття компетенцій, у сфері розвитку підприємництва та в межах закладів освіти.

Проведено аналіз цього педагогічного феномену у працях зарубіжних і українських дослідників, що дозволило запропонувати узагальнене визначення понять «*підприємницька компетентність*» – поєднання знань, умінь, навичок щодо ведення підприємницької діяльності, набуття відповідного практичного досвіду, спроможність втілювати свої творчі ідеї в

життя з метою самореалізації, отримання прибутку та альтернативи безробіттю; *розвиток підприємницької компетентності* – процес і результат освіти, що передбачає оволодіння учнями знаннями і навичками щодо створення та розширення власного підприємства, уміннями критично осмислювати і використовувати різноманітну інформацію, здатністю співвідносити свої потреби і економічні інтереси із сучасними потребами ринку, можливістю успішно вирішувати проблеми в різних сферах життєдіяльності, наявністю творчого підходу до справи, певних лідерських якостей, що сприятиме успішному працевлаштуванню та принесе внесок в економічне процвітання країни.

Для дослідження ступеня відповідності якісного рівня підприємницької освіти законодавчо прийнятим вимогам, у розділі детально вивчено американські нормативні документи та акти, що регламентують функціонування закладів середньої освіти США («Закон про професійно-технічну освіту» 1963 р. (Vocational Education Act), «Америка 2000. Освітня стратегія» (America 2000. A National educational strategy), Закон «Про можливості навчання в школі» 1994 р. (The School-to-Work Opportunities Act), «Жодної дитини без освіти» 2001 р. (No Child behind Act of 2001), «Закон про пропагування жінок у сфері підприємництва» 2019 р. (The Promoting Women in Entrepreneurship Act). Підкреслено важливість діяльності некомерційної організації «Консорціум з підприємницької освіти» (The Consortium for Entrepreneurship Education), яка підтримує підприємництво як процес навчання протягом усього життя та має принаймні п'ять етапів розвитку, тобто навчання від початкової школи до старшої. Нею визначено низку концептуальних ідей, у яких наголошено на необхідності формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.

Схарактеризовано різноманітні освітні програми підприємництва для учнівської молоді, які розробляються відповідно до концептуально-нормативних положень і Національних стандартів змісту підприємницької

освіти США: «Бізнес-освіта» (Business Education), «Учнівська компанія» (Student Company), «Бути підприємливим» (JA Be Entrepreneurial), «Бізнес-містечко» (JA BizTown), «Кар'єрний успіх» (JA Career Success), «Економіка для успіху» (JA Economics for Success), «Досліджуючи економіку» (JA Exploring Economics), «Фінансовий парк» (JA Finance Park), «Глобальний ринок» (JA Global Marketplace), «Це мій бізнес» (JA It's My Business!), «Більше, ніж кошти» (JA More than Money), «Робоча тінь» (JA Job Shadow), «Здібності» (Job Skills), «Етика молодих підприємців» (Junior Achievement Ethics), «Справи після школи» (After School Matters) «Університетська стипендійна програма» (Collegiate Scholars Program), «Створення підприємницьких можливостей в Ефінгемі штату Іллінойс», (Effingham CEO (Creating Entrepreneurial Opportunities), «Програма економіки Америки» (The EconomicsAmerica Program), «Національний фонд для навчання підприємництва» (National Foundation for Teaching Entrepreneurship), «Мережа для навчання підприємництва» (Network for teaching entrepreneurship).

Виокремлено низку неурядових організацій «Дистрибутивні освітні клуби Америки» (Distributive Educational Clubs of America), «Досягнення молоді» (Junior Achievement Incorporated), «Консорціум з підприємницької освіти» (The Consortium for Entrepreneurship Education), Компанія «Microsoft», Корпорація «Ackerley Group», Корпорація «Hewlett-Packard, «Майбутні бізнес-лідери Америки» (Future Business Leaders of America), «Національна асоціація бізнес-освіти» (National Business Education Association), Молодь, яка навчається у вільному підприємстві «Students in free enterprise», «Національний фонд для навчання підприємництва» (National Foundation for Teaching Entrepreneurship), «Рада з економічної освіти» (the Council for Economic Education's), що сприяють розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.

Зміст розділу викладено в таких наукових працях автора: [68], [69], [70], [77], [80], [81], [83].

РОЗДІЛ 2

ЗМІСТОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В УЧНІВ СЕРЕДНІХ ШКІЛ США

2.1. Зміст підприємницької освіти у середніх навчальних закладах США

Успішна діяльність особистості у сфері бізнесу залежить від рівня сформованості в неї підприємницької компетентності. Молодь, яка увійде у доросле життя, під час навчання у школі має отримати необхідні знання про умови та способи підприємницької діяльності, планування і організацію трудового процесу, правомірну поведінку у бізнес-середовищі, мусить об'єктивно оцінювати власний потенціал та усвідомити свою необхідність для розвитку суспільства. Вивчення змісту підприємницької освіти у середніх навчальних закладах США, що є визначальним фактором розвитку в учнів підприємницької компетентності, дозволяє стверджувати, що в цій країні науковцями і педагогами розроблено достатню кількість стандартів, програм, курсів, що висвітлюють змістову складову досліджуваного феномену.

Варто зазначити, що формування і поширення стандартів змісту і методики викладання основних навчальних дисциплін США розпочалося в результаті виходу таких освітніх документів як: доповідь «Нація у небезпеці» (1983); «Акт про освіту з метою зміцнення національної безпеки» (1987); програма «Америка 2000 – освітня стратегія» (1991); «Цілі 2000: Закон про освіту Америки» (1994). У них було задекларовано загальнонаціональні освітні стандарти та базові типові навчальні програми з акцентом на якості середньої освіти. Вони стали виявом зусиль щодо визначення набору найважливіших цілей та пошуку розв'язання проблеми підвищення ефективності 12-річної системи американської освіти (K–12) [110, с. 254–259].

Зміст підприємницької шкільної освіти став також предметом пріоритетної уваги американської педагогічної спільноти, оскільки у 2013 році *Національна асоціація бізнес-освіти* (National Business Education Association (NBEA)), заснована в 1914 році (первинне найменування – Об’єднана Рада з Економічної Освіти) – провідна організація у розв’язанні питань підготовки вчителів, розробки методичних матеріалів і реформ змісту економічної освіти), опублікувала «*Національні стандарти бізнес-освіти*» (National Standards For Business Education (NSBE) (це 4 видання, перше видано в 1995 році на прохання педагогів сфери бізнесу) [211, с. 65–76]. У цьому документі представлено оновлені стандарти бізнес-освіти, що включають перелік предметних галузей серед, яких і «Підприємництво» (додаток А).

Відзначимо, що набуття окреслених навичок відбувається за рівнями навчання учнів у закладах середньої освіти. Відповідно, рівень 1 – початкові класи (1–5); рівень 2 – середні класи (6–8); рівень 3 – старші класи (9–12).

Усього визначено 9 стандартів:

Стандарт 1. Підприємці та їхні можливості – здатність аналізувати власні особисті характеристики і визначити їх роль для підприємницької діяльності.

Стандарт 2. Напрями підприємництва – обізнаність з основними напрямками підприємництва, що відкривають нові можливості для власної справи.

Стандарт 3. Економіка – готовність використовувати економічні концепції при створенні підприємства.

Стандарт 4. Маркетинг – уміння здійснювати маркетингові дії при введенні продукту або послуги на ринок збуту.

Стандарт 5. Фінанси – можливість застосовувати фінансові концепції та засоби, необхідні підприємцеві під час прийняття ділових рішень.

Стандарт 6. Бухгалтерський облік – спроможність встановлювати, підтримувати і аналізувати документацію, необхідну для підприємницької діяльності.

Стандарт 7. Менеджмент – здатність розробити план управління підприємством.

Стандарт 8. Законодавство – можливість здійснювати аналіз форм підприємницької власності, державних постанов, правових норм та їх впливу на підприємницьку діяльність;

Стандарт 9. Бізнес-план – уміння розробити бізнес-план на основі конкретної ділової ідеї.

На думку експертів NBEA, у результаті застосування цих стандартів у процесі навчання учні повинні стати економічно освіченими громадянами і зрозуміти сутність основних економічних операцій, визначати роль підприємця у бізнесі, виявляти його характерні риси, навички, етичні обов'язки, вміти генерувати ідеї шляхом інновацій та шукати спосіб розв'язання проблем. Важливою є також здатність учнів розрізняти напрями підприємництва такі, як соціальне, що сприяє задоволенню суспільних потреб, збільшенню соціального капіталу, боротьбі з бідністю населення; зелене, що визначає потенційне розв'язання екологічних проблем, створення зелених підприємств, що займаються, наприклад, розробленням технологій оновлення джерел енергії – сонячної, вітрової, енергії біомаси, вирощуванням місцевих сільськогосподарських продуктів, виготовленням екологічного одягу, автомобілів, що не завдають шкоди навколишньому середовищу, тощо.

У роботі доцільно проаналізувати «*Національні стандарти фінансової грамотності*» (National Standards For Financial Literacy (NSFL) [129] прийняті того ж 2013 року, що і «*Національні стандарти бізнес-освіти*», які були розроблені Радою з економічної освіти (the Council for Economic Education's (CEE) – провідною організацією у Сполучених Штатах, яка спеціалізується на

економічній та фінансовій освіті учнів, починаючи з дитячого садка протягом усього навчання у середній школі [127], [128].

Нами виявлено, що ідея оновити стандарти виникла на конференції «Оцінювання особистих фінансів та економічної освіти школярів XXI століття» (Assessment of students' personal finances and economic education of the XXI century) [173], що відбулася у Федеральному резервному банку Сент-Луїса у травні 2011 року. СЕЕ згодом організувала планове засідання в жовтні того ж року. У результаті опрацювання Комісією, сформованою цим засіданням, документів «Основні компетентності фінансового навчання» (Financial Education Core Competencies) [133], «Кошти, їх ріст» (Money as You Grow) [229], «Система оцінювання фінансової грамотності 2012 року» (Financial Literacy Assessment Framework) [221], «Національні стандарти особистої фінансової освіти К–12» (National Standards in K–12 Personal Finance Education) [182] прийнято NSFL для учнів закладів загальної середньої освіти за щаблями навчання 4, 8, 12 класи (Додаток Б).

Розкриємо основні положення цих стандартів підприємницької освіти.

1. Отримання доходу. Учні розумітимуть, що для більшості людей дохід визначається ринковою вартістю їхньої праці, що виплачується як заробітна плата. Люди можуть збільшувати свої доходи та можливості працевлаштування через отримання освіти, досвіду та навичок роботи. Рішення про здійснення діяльності, що збільшує дохід або можливості працевлаштування, впливає на очікувані переваги та витрати на таку діяльність. Дохід також отримується з інших джерел, таких як відсотки, ренти, приріст капіталу, дивіденди та прибуток.

До цієї складової стандарту пропонуються такі запитання:

4 клас. Який тип роботи Ви оберете, коли ви виростете? Як Ви готуетесь до потрібної роботи? Чи прагнете Ви розпочати власний бізнес?

8 клас. Чи хотіли б Ви працювати на когось іншого або розпочати власний бізнес і працювати для себе? Яку роботу на неповний робочий день

або добровільну Ви можете виконувати, щоб дослідити професію, якою Ви, можливо, будете займатися в майбутньому? Чому важливо закінчити середню школу?

12 клас. Чи потрібно отримати літню роботу? Чи маєте Ви бажання працювати протягом навчального року? Чи прагнете Ви отримати вищу освіту? Які будуть очікувані витрати та переваги цієї освіти? Скільки годин на тиждень Ви хотіли би працювати? Наскільки важливим для Вас є дозвілля? Яка освіта чи навчання найкраще допоможуть Вам просунутися на роботі, у якій Ви зацікавлені?

2. Покупка товарів та послуг. Учні знатимуть, що люди купують товари та послуги за необхідності та можуть поліпшити свій економічний добробут шляхом прийняття інформованих рішень про витрати, що передбачає збирання інформації, планування та формування бюджету.

Школярам пропонують такі запитання:

4 клас. Що б Ви обрали як подарунок для батька, брата чи сестри? Що б Ви робили з коштами, отриманими як подарунок на День народження?

8 клас. Скільки магазинів або веб-сайтів Ви повинні відвідати перед купівлею пари взуття? Скільки для – нового комп'ютера?

12 клас. Який найкращий спосіб дістатися до Вашої роботи за неповним графіком: на громадському транспорті, на велосипеді або скористуватися автомобілем свого батька? Якщо Ви вирішите навчатися в коледжі, який найкращий вибір проживання: удома, на квартирі або в гуртожитку? Якщо Вам потрібен автомобіль, що б Ви вирішили зробити: купити новий, орендувати або придбати той, котрим уже користувалися?

3. Заощадження. Учні розумітимуть, що економія – це частина доходу, яку люди вирішують залишити на майбутнє. Час, відсоткові ставки та інфляція впливають на збільшення заощаджень.

Закріплення матеріалу проводять за допомогою такого опитування:

4 клас. Де Ви вирішили зберігати свої заощадження? Як Ви можете заощадити достатньо коштів для досягнення вашої мети? Скільки потрібно заощаджувати та скільки Ви повинні витратити?

8 клас. Як довго Ви готові чекати, щоб досягти мети вашого заощадження? Як Ви можете заощадити, щоб придбати Вашій мамі чи татові подарунок на День народження? Від чого Ви готові відмовитися, щоб більше заощаджувати?

12 клас. Скільки потрібно заощадити від кожної Вашої заробітної плати для виходу на пенсію чи щоб придбати автомобіль?

4. *Використання кредиту.* Школярі знатимуть, що кредит дозволяє людям купувати товари та послуги, які вони можуть безпосередньо використовувати, і платити за них у майбутньому з відсотками. Кредитори затверджують або відмовляють у заяві на отримання кредитів, виходячи з оцінки минулої кредитної історії позичальника та очікуваної здатності платити з часом. У позичальників з підвищеним ризиком невиконання стягуються більші відсоткові ставки; з низьким – менші.

Розв'язання конкретних життєвих проблем проводиться за допомогою опитування:

4 клас. Чи позичили би Ви кошти товаришу під відсотки?

8 клас. Чи користуєтесь Ви кредиткою?

12 клас. Яке іпотечне фінансування слід обирати при купівлі будинка?

5. *Фінансові інвестиції.* Учнівська молодь трактуватиме фінансові інвестиції як придбання фінансових активів для збільшення доходу в майбутньому та знатиме, що інвестори повинні враховувати інвестиції, які мають ризики різного типу та очікувані норми прибутку. Інвестиції з вищими очікуваними нормами прибутку, як правило, мають більший ризик, у свою чергу, їх диверсифікація може знизити інвестиційний ризик.

Учнівській молоді ставлять такі запитання:

4 клас. Як Ви повинні інвестувати свої заощадження, якщо метою є придбання подарунка на день народження Вашого батька наступного року?

8 клас. Як Ви повинні інвестувати свої заощадження, якщо Ви прагнете оплатити табір наступного літа або навчання в коледжі?

12 клас. Як Ви повинні інвестувати свої заощадження, якщо метою є придбання автомобіля через три роки або будинка через 10 років? Які типи фінансових активів слід включити до Вашого пенсійного портфеля?

6. Захист і страхування. Учні знатимуть, що люди приймають рішення, щоб захистити себе від фінансового ризику втрачених доходів, активів. Страхування дозволяє їм зменшити ризик: сплачуючи плату, вони уникають можливо більшої втрати у майбутньому.

Учні дають відповіді на запитання:

4 клас. Що би Ви могли зробити, щоб зменшити ризик травмування при їзді на велосипеді?

8 клас. Які витрати на страхування охоплюють ветеринарну допомогу потерпілому домашньому улюбленцеві?

12 клас. Як Ви можете знизити витрати на автострахування? Чи слід придбати гарантію на автомобілі, побутові прилади або електронні товари, такі як телевізори, ноутбуки чи смартфони? [128].

Незважаючи на те, що освіта країни підтримується федеральними органами, система навчання у США залишається переважно децентралізованою. Так, для кожного штату характерні власні законодавчі освітні документи, що стосуються стандартів, навчальних програм, критеріїв оцінювання, вибору навчального матеріалу тощо. Безумовно, нині у Сполучених Штатах не існує єдиних обов'язкових стандартів із підприємницької освіти для закладів середньої освіти, оскільки нагальною проблемою для країни так і залишається розроблення та впровадження таких, котрі би визначали достатній рівень знань школярів, при цьому враховували особливості освітньої політики кожного штату.

У цьому контексті, вважаємо за доцільне, окреслити роботу американської некомерційної освітньої організації «Junior Achievement Incorporated», заснованої в 1919 році Теодором Вейлемом (Theodore Vail), президентом компанії «American Telephone & Telegraph»; Горасом Мозесом (Horace Moses), президентом «Strathmore Paper Co» і сенатором штату Массачусетс Мюррей Краном (Murray Crane), що спеціалізується на наданні молодому поколінню знань та навичок, не тільки шляхом забезпечення формування підприємницької компетентності за програмами підприємництва молоді (охарактеризовані в попередньому підрозділі), що необхідних їм для того, щоб мати власний економічний успіх, планувати майбутнє та приймати грамотні рішення щодо підприємницької діяльності, а й контролює якість навчання підприємництва в цілому [184].

Так, у зв'язку із недостатньою кількістю малих підприємств після закінчення Світової фінансової економічної кризи (Great Recession) [148] влітку 2015 року нею проведено огляд стану навчання підприємництва у штатах США, що звітували про стандарти, керівні принципи або знання в галузі підприємницької освіти для учнів закладів середньої освіти (K–12).

У результаті опрацювання документа «Стан підприємницької освіти в Америці» за рівнями навчання K–12 (The States of Entrepreneurship Education in America) [269] нами виявлено, що не в усіх стандартах та навчальних планах штатів передбачено спеціальну освітню галузь чи предмет «Підприємництво», проте розвиток підприємницької компетентності учнів середніх закладів ураховано у змісті навчальних програм шкільних дисциплін переважно суспільного спрямування, оскільки підприємництво та бізнес існують і розвиваються тільки у суспільстві.

Отож, нашим завданням було проаналізувати змістову складову підприємницької освіти, створену та використану окремими штатами із опорою або без опори на «Національні стандарти бізнес-освіти» та «Національні стандарти фінансової грамотності» як першоджерела, що

закладають основи підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.

Для кращого розуміння адаптації змісту підприємницької освіти на практиці у дослідженні подано розгляд окремих штатів дев'ятьох регіонів країни (з урахуванням територіального принципу): Нової Англії (Массачусетс), Середньоатлантичних штатів (Нью-Йорк), Північно-східного центру (Індіана), Північно-західного центру (Північна Дакота), Південно-атлантичних штатів (Джорджія), Південно-східного центру (Алабама), Південно-західного центру (Оклахома), Гірських штатів (Юта), Тихо-океанських штатів (Вашингтон).

Так, у штаті **Массачусетс** створено навчальну програму з історії та суспільствознавства (*Massachusetts History and Social Science Curriculum Framework*), яка враховує основні ідеї «Національних стандартів фінансової грамотності» та «Національних стандартів бізнес-освіти», оскільки, окрім базових знань з історії, географії, суспільствознавства, містить економічну змістову лінію для всіх етапів навчання, у якій окреслено, що для успішної підприємницької діяльності учні повинні володіти низкою компетентностей.

У 1 класі (*Grade 1*) діти мають обговорювати товари, які люди купують та використовують. Наводити приклади послуг, які вони надають один одному. Характеризувати вибір людей щодо товарів та послуг, які вони купують (приміром, новий шарф, краватка або пара взуття), і пояснювати що змушує їх здійснювати цей вибір (через обмежену суму коштів).

У 2 класі (*Grade 2*) учні повинні наводити приклади людей у школі та громаді, які є виробниками та споживачами. Пояснювати, що ким є покупці і продавці, та характеризувати товари та послуги, що купують та продають у своїй громаді.

У 3 класі (*Grade 3*) мають тлумачити термін «податок» та визначати цілі оподаткування, а також за допомогою своїх учителів та батьків наводити приклади різних видів податків (наприклад, майна, продажу чи податку на

прибуток). Розкривати спеціалізацію на робочих місцях та підприємствах, наводити приклади спеціалізованого бізнесу в громаді. Окреслювати бартер, як прямий обмін товарами та послугами між людьми без використання коштів (обмін бейсбольними картками один з одним), і пояснювати, як кошти допомагають людям отримувати те, що вони потребують. Наводити приклади товарів та послуг, наданих їхніми місцевими підприємствами та органами влади, такими як державні школи, оздоровчі заклади, поліцейські та пожежні служби та бібліотеки.

У 4 класі (*Grade 4*) учні мусять визначати та наводити приклади природних, обмежених та необмежених ресурсів у Сполучених Штатах, пояснювати, як дефіцит змушує людей та громаду обирати товари та послуги, відмовляючись від деяких речей, щоб отримати інші. Наводити приклади того, як взаємодія покупців та продавців впливає на ціну товарів та послуг.

У 5 класі (*Grade 5*) учні аналізують, яким способом люди заощаджують свої кошти та пояснюють переваги та недоліки кожного з них; визначають підприємця як людину, що розпочала бізнес заради прибутку та дізнаються про видатних американських підприємців, як-от: Пітера Фанеуїла (Peter Faneuil), Бенджаміна Франкліна (Benjamin Franklin) та ін.; визначають прибуток як стимул для відкриття власної справи. Дізнаються, яким чином зміни в пропозиції та попиті впливають на ціну товарів і послуг.

У 6 класі (*Grade 6*) школярі наводять приклади валют кількох країн та пояснюють, чому міжнародна торгівля потребує системи обміну валюти між країнами; характеризують обмін продукції між державами і приклади бар'єрів для торгівлі нею; описують, як зміни в пропозиції та попиті впливають на ціну за конкретну продукцію; розрізняють поняття «постачання» – те, що виробники або продавці прагнуть продати або обміняти, «попит» – отримати за обмін або купівлю; визначають ключові елементи ринкової економіки та те, що основні рішення щодо виробництва та розподілу здійснюються децентралізовано, окремими домашніми господарствами та бізнес-фірмами за

власним інтересом; описують, як різні економічні системи (традиційні, командні (планові), ринкові, змішані) розв'язують основні економічні питання щодо виробництва та цільових споживачів продукції; порівнюють рівень життя у різних країнах, використовуючи валовий внутрішній продукт як індикатор економічного розвитку.

У 7 класі (*Grade 7*) учнівська молодь визначає та застосовує економічні категорії, з якими ознайомилися в дошкільному віці та протягом навчання в 1–6 класах: «виробник», «споживач», «товари», «послуги», «покупець», «продавець», «природні ресурси», «податок», «спеціалізація», «заощадження», «підприємець», «ціна», «ринок», «дефіцит», «торгівля», «бартер», «кошти», «засоби обміну», «пропозиція» і «попит».

У 8–12 класах (*Grade 8–12*) треба вміти визначати і правильно використовувати поняття «валовий внутрішній продукт», «економічне зростання», «занепад», «безробіття», «інфляція» та «дефляція», «альтернативні витрати»; трактувати, як люди чи громада вивчають та зважують переваги кожної альтернативи під час вибору товарів чи послуг; передбачати, як фінансові ринки, такі як фондовий, спрямовують кошти від вкладників на інвесторів; пояснювати, яким чином можна оцінити альтернативні витрати шляхом аналізу маржинальних витрат та їх переваг; розкривати конкуренцію між продавцями, визначати причини зниження витрат та цін, що спонукає виробників випускати більшу кількість товарів; описувати роль покупців і продавців у визначенні ринкової рівноваги, а також використовувати попит та пропозицію, щоб пояснити та передбачити зміни кількості та ціни; характеризувати, яким чином заробітна плата працівників залежить від продуктивності їхньої праці та ринкової вартості виготовленого продукту.

Окрім вище зазначеного, навчальною програмою також передбачено у 12 класі курс за вибором «Економіка» (*Economics*), що навчає школярів розподілу обмежених ресурсів, які використовуються урядовими установами

та людьми як споживачами, виробниками, вкладниками, інвесторами, працівниками, та економічного міркування. Ключові елементи (блоки), які містить курс, стосуються вивчення понять «дефіцит», «пропозиція» та «попит», а також ринкових структур, ролі державної влади, визначення національних доходів, грошових потоків та ролі фінансових установ для стабілізації економіки та торгівлі в цілому. Розкриємо їх детальніше.

У першому блоці – *«Дефіцит та економічне обґрунтування»* (Scarcity and Economic Reasoning) курсом передбачено, щоб учні зрозуміли, що продуктивні ресурси обмежені, тому люди не можуть користуватися всіма товарами та послугами, які їм необхідні, у результаті вони повинні обирати лише деякі та відмовитися від інших. Також школярі визначають всі виробничі ресурси (природні, людські) та пояснюють, чому вони необхідні для виробництва товарів та послуг; окреслюють, як споживачі та виробники стикаються зі станом дефіциту, роблячи вибір, який включає альтернативні витрати; визначають та пояснюють цілі економічної політики, такі як ефективність, цінова стабільність та повна зайнятість; описують причини зростання продуктивності праці, розвиток підприємств регіонів та національної економіки; навчаються передбачати, як відсоткові ставки стають стимулом для вкладників та позичальників; порівнюють, як різні економічні системи (традиційна, ринкова, командна, змішана) намагаються реалізувати три напрями: Що виробити? Яким способом це зробити? І для кого? Описують, як чітко визначені та належні права власності є важливими для ринкової економіки; використовують криву виробничих можливостей, щоб пояснити поняття «вибір», «дефіцит», «альтернативні витрати», «безробіття», «продуктивність» та «зростання»; формують план накопичень або фінансових інвестицій для майбутньої мети (наприклад, навчання в коледжі чи виходу на пенсію).

Другий блок – *«Пропозиція і попит»* (Supply and Demand). У результаті його опанування учнівська молодь має зрозуміти роль, яку відіграють

пропозиція та попит на ціну та прибуток в означеному виробництві; описувати роль покупців і продавців та їх місце у визначенні збалансованої ціни; пояснювати функцію прибутку в ринковій економіці як стимулу для підприємців; демонструвати, як пропозиція та попит визначають ціну на ринку; визначати фактори, які спричиняють зміни в попиті та пропозиції ринку, вказувати, як вони впливають на рівновагу цін та кількості на товарному, ресурсному і фінансовому ринках; діагностувати, яким чином уряд контролює державну заробітну плату та ціну, приймає закони про мінімальну заробітну плату, створює дефіцит на ринку праці; пояснити, як фінансові ринки, такі як фондовий, спрямовують кошти від вкладників до інвесторів.

Основною метою третього блоку – «*Структура ринку*» (Market Structures) – є допомогти опанувати школярам принципи організації та роль бізнес-фірм, аналізувати різні типи ринкових структур в економіці Сполучених Штатів, порівнювати форми організації бізнесу (приватна власність, партнерство та корпорація), визначати три основні способи фінансових операцій (прибуток, випуск акцій та позика), а також пояснити переваги та недоліки кожного з них. Окреслити роль економічних інститутів, таких як профспілки та некомерційні організації в ринковій економіці; з'ясувати як конкуренція між продавцями знижує витрати та ціни і спонукає виробників постачати більше продукції. Описувати, яким способом фірми беруть участь у конкурентній боротьбі за ціну на товари та послуги, що надають, та як інвестиції в дослідження і розробку обладнання й технології навчання підвищують продуктивність роботи працівників.

Досить цікавим є четвертий блок – «*Роль уряду*» (The Role of Government), у якому акцентовано увагу учнів на ролі уряду в ринковій економіці, що полягає в наданні суспільних благ і послуг, перерозподілі доходів, у захисті прав власності та розв'язанні ринкових проблем. Вони пояснюють, як уряд підтримує соціальні потреби людства, надаючи суспільні товари та послуги. Описують основні категорії доходів і видатків та їх

відповідні пропорції у місцевому, державному та федеральному бюджетах. Визначають закони та правила, прийняті у Сполучених Штатах для посилення конкуренції серед фірм; знають сутність прогресивного, пропорційного та регресивного оподаткування, пояснюють особливості фіскальної і монетарної політики. Аналізують, як уряд використовує податкові та видаткові рішення (фіскальну політику) та яким чином Федеральна резервна система використовує монетарну політику для підвищення стабільності цін, повної зайнятості та економічного зростання США.

У результаті опанування п'ятого блоку – *«Національна економічна ефективність»* (National Economic Performance) – учні розумітимуть: засоби вимірювання економічної ефективності; вираховуватимуть сукупний попит та пропозицію, валовий внутрішній продукт (ВВП), визначатимуть економічне зростання, інфляцію та її причини; знатимуть, що загальний рівень доходів, зайнятості та цін у країні визначається індивідуальними витратами та виробничими рішеннями домашніх господарств, фірм та уряду; ілюструватимуть, як взаємозв'язок між сукупною пропозицією та попитом впливає на рівень безробіття та інфляції в економіці країни.

Шостий блок – *«Кошти та роль фінансових установ»* (Money and the Role of Financial Institutions) – орієнтує школярів на роль грошових та фінансових інститутів у ринковій економіці і формує їхню здатність пояснювати основні функції коштів (наприклад, засіб обміну, одиниця рахунку) та роль банків в економіці Сполучених Штатів; описувати функції Федеральної резервної системи; порівнювати кредитні, накопичувальні та інвестиційні послуги, доступні споживачеві від фінансових установ; досліджувати інвестиції, такі як акції, облігації та взаємні фонди; формулювати кредитний план для придбання основного товару, такого як автомобіль або будинок, порівнюючи різні відсоткові ставки.

У процесі вивчення останнього, сьомого блоку – *«Торгівля»* (Trade) – учні мають зрозуміти, чому підприємці займаються постачанням товарів та

послуг та як торгівля впливає на економіку світу; пояснюватимуть переваги торгівлі між окремими особами, регіонами та країнами; визначатимуть, яким чином відбувається торгівля через порівняння переваг при виробництві певного товару чи послуги, знатимуть торговельні бар'єри, такі як квоти та тарифи; розрізнятимуть торговельний та платіжний баланс; порівнюватимуть тенденції підвищення продуктивності праці у Сполучених Штатах; тлумачитимуть, як зміна курсу валют впливає на купівельну спроможність американців. Оцінюватимуть аргументи «за / проти» вільної торгівлі [200, с. 1–84].

Таким чином, навчальна програма з історії та суспільствознавства штату Массачусетс забезпечує наступність неперервного процесу здобуття учнями підприємницької компетентності та встановлює зв'язки між новими та раніше набутими знаннями як елементами цілісної системи, здійснює їх подальший розвиток та осмислення на вищому рівні навчання. Так, можна стверджувати, що кожен блок курсу для 12 класу «Економіка» доповнює один одного та гарантує повне опанування старшокласниками основами економічної діяльності майбутнього підприємця.

У штаті **Нью-Йорк** видано та рекомендовано відділом освіти (The University of the State of New York) програму із суспільствознавства для дітей віком від дошкільного закладу до 8 класу (K–8 Social Studies Framework), яка розроблена за національними стандартами і містить характеристику базових понять із предметів суспільного спрямування, що стосуються підприємництва. Зупинимось детальніше на означеному.

У 1 класі курсі *«Моя та інші сім'ї: сьогодні та минуле»* (My Family and Other Families, Now and Long Ago) учні детальніше опрацьовують економічні потреби та інтереси суспільства, визначають дефіцит, що виникає через те, що бажання людей перевищують обмежені ресурси. Наводять його приклади шляхом визначення потреб, які перевищують ресурси. Дізнаються, що сім'ї повинні робити через дефіцит.

Учать, що особа може бути у ролі виробника або споживача наданих товарів і послуг. Виробник випускає товари або надає послуги, тоді як споживач користується або отримує від них вигоду. Школярі наводять приклади виробника та споживача, дізнаються, що сім'ї працюють, щоб заробити кошти для придбання товарів та послуг, які їм необхідні, та приймають рішення про те, як витратити і заощаджувати.

У курсі 2 класу *«Моя та інші громади»* (My Community and Other Communities) знову простежуємо п'ять тем навчання, спрямованих на вивчення економічних систем. Учні навчають розуміти те, що співтовариства зіштовхуються з різними проблемами, які виникають відповідно до їхніх потреб та бажань. Наявність ресурсів для задоволення основних потреб залежить від міських, заміських та сільських громад.

Вони вивчають, які ресурси доступні у своїй громаді, а які ресурси отримують сусідні та наскільки вони доступні (наприклад, домашня продукція, доступна в сільських місцевостях, а також супермаркети у міських). Люди приймають рішення купувати, продавати та використовувати кошти залежно від їхніх потреб, бажань і наявних ресурсів. Школярі вивчають принципи прийняття економічних рішень та використання коштів. Дефіцит, ціна на товари і послуги та їх вибір впливають на економічні рішення, прийняті окремими особами та громадами. Вивчають, як споживачі реагують на зміни цін на товари та причини оподаткування.

У результаті вивчення цього курсу діти розрізняють такі дефініції: «громада» – взаємозалежність багатьох людей, які виконують різноманітну роботу та надають послуги для забезпечення основних потреб людям; «товари» – це продукція, що випускає особа або група людей; «послуги» – дії, виконані особою або групою людей з певними вміннями. Учні наводять приклади товарів та послуг у їхньому співтоваристві.

3 клас є продовженням курсу 2 класу, але з поглибленим вивченням, називається *«Спільноти в усьому світі»* (Communities around the World). Тут

діти дізнаються про громади за межами США та про глобальне громадянське суспільство; порівнюють, вивчаючи різні громади та їхню культуру. У програмі окреслено знання про створення, розширення та взаємодію економічних систем; зазначено, що співтовариства задовольняють свої потреби та бажання різними способами, формуючи основу для процвітання економіки країни. Світові спільноти використовують людські та природні ресурси, а учні вивчають наявні ресурси для кожної обраної світової спільноти і те, як їх використовують для задоволення основних потреб та бажань, поняття «надлишку» та «дефіциту» стосовно ресурсів для кожної обраної світової спільноти.

Співтовариства всього світу виробляють товари та надають послуги. Учні вивчають, які товари виробляються у кожному обраному світовому співтоваристві та будуть досліджувати тих, хто отримує товари, які виробляються у кожній обраній світовій спільноті. Школярі вивчають кожну обрану світову спільноту з точки зору того, які продукти або послуги вона експортує та імпортує в інші громади; основні економічні категорії «попиту» та «пропозиції» та як вони впливають на ціну і торгівлю.

У 4 класі програма із суспільствознавства зосереджена, власне, на штаті Нью-Йорк, його місцевих громадах та їх змінах із часом, що включає вивчення не лише географії, історії, урядування, а й економіки. Курс *«Штат Нью-Йорк і його місцеві громади»* (New York State and local communities) ділиться на сім ключових позицій, які охоплюють історію штату від європейської колоніальної ери до сучасної.

Сільське господарство, видобуток корисних копалин, лісозаготівля та фінанси є важливими чинниками економічної діяльності штату Нью-Йорк. Школярі вивчають основні сільськогосподарські продукти штату, розвиток банківської справи та фінансів. Молодь розуміє, що винахідливість окремих особистостей безпосередньо має зв'язок із Нью-Йорком, оскільки діяльність місцевих підприємців, серед яких: Томас Дженнінгс (Thomas Jennings),

Томас Едісон (Thomas Edison), Генрі Штейнвей (Henry Steinway), Генрі Ломб (Henry Lomb), Корнеліус Вандербілт (Cornelius Vanderbilt), Нікола Тесла (Nikola Tesla), Джордж Вестінггауз (George Westinghouse) – зробила важливий внесок у розвиток бізнесу та сучасних технологій штату.

Варто підкреслити, що програмою передбачено уміння та навички, які мають набувати учні 5–8 класів, аби формувати підприємницьку компетентність. До основних можна віднести:

- демонстрування різних видів ресурсів (людський та фізичний капітал, природні ресурси), необхідних для надання товарів та послуг;
- визначення сутності понять «бізнес», «підприємство», «комерційна діяльність»;
- порівняння бартерного обміну з валютним, роль корпорацій та профспілок у ринковій економіці;
- характеристика ринкових відносин для покупців і продавців;
- роль конкуренції у визначенні ціни та заробітної плати у Сполучених Штатах, опрацювання факторів, які впливають на ціну товарів і послуг;
- установи, такі як акціонерні товариства, банки та уряд, їх внесок у розвиток малих підприємств Сполучених Штатів [268].

Відділ освіти штату **Індіана** (Indiana Department of Education) пропонує розроблений власний стандарт (без опори на національні «Бізнес, маркетинг, інформаційні технології і підприємництво» (Business, Marketing, Information Technology, & Entrepreneurship) для учнів середніх шкіл, за котрим розроблено курс *«Підприємництво та створення нових підприємств»* (Entrepreneurship and New Ventures Capstone) для учнів старшої школи, що набувають навички та вміння, необхідні для підприємницької діяльності. Молодь вивчає підприємницький процес, можливості для його здійснення, інновації, цінні пропозиції, конкурентні переваги, види підприємств, основи економічного обґрунтування за допомогою прикладів успішних підприємців-початківців. Крім того, старшокласники використовують текстовий редактор, електронні

таблиці та програмне забезпечення для створення власних презентацій, пошуку франчайзингу, оволодіння основами бухгалтерського обліку, способами підвищення фінансування підприємства, прогнозування продажів та доходів, розробки бізнес-плану.

Зміст курсу містить перелік норм і положень. До кожного з них передбачено перелік компетентностей, які слід набути наприкінці навчання.

1. Основи підприємництва. Учні аналізують характерні риси підприємця та концепції організаційних структур для започаткування нового бізнесу. Засвоюють управлінські, фінансові, маркетингові та юридичні навички, необхідні для створення підприємств. Формують якості підприємливої особистості, лідерства, вивчають основи етики та соціальну відповідальність підприємця.

2. Економіка та ринкові умови. Школярі застосовують принципи економіки та глобальної торгівлі, аналізують вплив місцевої, національної, міжнародної економіки на створення нового бізнесу. Оцінюють внесок підприємців у розвиток країни.

3. Визначення можливостей. Учні аналізують ринок та споживачів, щоб визначити підприємницькі можливості. Діагностують тенденції ринку, конкурентні чинники та споживчі вимоги, оцінюють можливості підприємницької діяльності шляхом застосування концепцій маркетингового дослідження для підприємств.

4. Творчість та інновації. Учнівська молодь синтезує комплексну інформацію про ринок та споживачів, щоб створювати інноваційні ідеї для нових підприємств, навчається знаходити інновації в організації та використовувати їх як конкурентну перевагу; приймати рішення в умовах невизначеності та неповної інформації; синтезувати ідеї шляхом тематичних досліджень для розвитку підприємницького світогляду.

5. Фінансове планування. Школярі застосовують принципи фінансування бізнесу та бухгалтерського обліку для розробки надійної фінансової структури

для нових бізнес-проектів; вивчають основні принципи бухгалтерського обліку, структуру та інтерпретацію фінансових звітів; набувають навичок та вмінь обчислювати рентабельність інвестицій; оцінювати методи фінансування нового бізнесу, фактори ефективної купівлі, відповідний діапазон цін з урахуванням цінового ринку, фіксовані та змінні витрати, вплив іноземної валюти та обмінного курсу на підприємницьку діяльність.

6. Бізнес-стратегії. Старшокласники навчаються інтегрувати концепції управління, маркетингу для бізнес-стратегій для перетворення підприємницьких можливостей у життєздатний бізнес; визначати та оцінювати методи входження підприємницької діяльності, включаючи започаткування нового бізнесу, купівлю наявного бізнесу, становлення франчайзера та інші форми власності; аналізувати можливі ризики для нового підприємства; формулювати маркетингову стратегію: продукт, ціна, способи просування та розміщення нового венчурного бізнесу.

7. Роль технологій. Школярі досліджують інформаційні та комунікаційні технології для оптимізації всіх аспектів нового бізнесу; розробляють технологічний план, який зосереджує увагу на підвищенні ефективності бізнес-операцій; досліджують інтернет-джерела, соціальні мережі та комунікаційні технології для сприяння бізнесу; наявність технологічних ресурсів для всіх етапів створення та діяльності бізнесу.

8. Розробка бізнес-плану. Учні мають змогу набути знання щодо створення бізнес-плану із використанням стратегій розвитку бізнесу для потенційної його реалізації; визначити його структуру, форму власності бізнесу та пов'язані з нею податкові наслідки; синтезувати засоби та методи, необхідні для планування, керівництва та організації людських та фінансових ресурсів нового підприємства; розробити план дій із тимчасовою шкалою, результатами та етапами функціонування підприємства, із виявленням його ризиків у процесі впровадження; створити комунікаційну стратегію, щоб

сформулювати цінні пропозиції для потенційних спонсорів, партнерів та клієнтів [179].

Відділом освіти штату **Північна Дакота** (North Dakota Department of Education) також розроблено Стандарти із суспільних наук (The North Dakota Social Studies Standards) з опорою на національні документи для всіх етапів навчання з метою забезпечення випускників середніх шкіл знаннями і навичками, необхідними для ведення продуктивного, успішного життя після закінчення школи. Підприємницька компетентність, заявлена у стандартах, – одна з основних складових документа, формування котрої здійснюється за принципами систематичності і послідовності у навчанні.

Наприклад, у *1–2 класах* – вихованці аналізують економічні системи та як вони пов'язані з розвитком, використанням та наявністю ресурсів у суспільстві; уміють визначати професії за простими описами праці, різницю між основними потребами (їжа, одяг та притулок) та бажаннями (розкіш) на прикладі створення буклета із зображеннями з журналу; знають роль коштів у повсякденному житті. У 1 класі вміють визначати товари та послуги, пояснювати вибір, який роблять сім'ї, купуючи товари і послуги. У 2 класі вони можуть розрізняти природні та людські ресурси та знають способи їх використання, пояснюють важливість обґрунтованих рішень щодо витрат, позики та збереження.

У *3–5 класах* школярі спроможні пояснити, як виробники використовують ресурси для випуску товарів та надання послуг, визначають їх доступність у своїй спільноті, взаємозв'язок між оподаткуванням та державною службою; описують економічні потреби людей свого штату, пояснюють потенційні ризики підприємців заради отримання прибутку; роль торгівлі та приклади різних установ, які складають економічну систему США.

6–8 клас надає дітям розуміння, що суспільство намагається задовольнити свої основні потреби та бажання, використовуючи наявні ресурси. Тракує підприємницьку діяльність як таку, що впливає на рівень

життя громадян країни, створює додаткові робочі місця, уможлиблює реалізацію власних економічних інтересів.

У деяких округах штату учні старшої школи (9–12 класи) можуть навчатися у класі економічного напрямку. У темах, присвячених підприємництву, основну увагу приділено актуальним питанням організації підприємства, формам власності у середовищі бізнесу, можливостям ефективного використання виробничого потенціалу, способам зменшення витрат і збільшення доходів, вивченню економічної ролі малого бізнесу у США. Класи з непоглибленим вивченням вивчають основи економіки за загальними стандартами суспільного циклу [215].

Відділом освіти штату Джорджія розроблено власний курс «Підприємницька діяльність» (Entrepreneurial Ventures), без опори на національні стандарти, що є частиною програми «Шлях до кар'єри – розвиток малого бізнесу» (Small Business Development Career Pathway) і доступний лише для учнів старшої школи, зосереджуючись на управлінських навичках, необхідних для успішного ведення бізнесу. Учні вивчають стратегії управління для розробки та реалізації бізнес-планів; структуру організації та її фінансування; управління інформацією, операціями, маркетингом та людськими ресурсами, міжнародні бізнес-принципи. Невід'ємним компонентом навчального курсу є реально засноване підприємство, у школі або на рівні громади, котре залучає учнів до створення та управління бізнесом і стимулює відкрити власну справу. Успішного опанування курсу вони досягають шляхом навчання на основі проектної діяльності та розвитку своїх лідерських якостей як майбутніх підприємців США, що, беззаперечно, сприяє підготовці школярів до конкурентної переваги на глобальному ринку праці.

Варто зазначити, що курс складається з розділів, у яких визначено результати навчання:

Комунікація. Учні набувають знання про ефективну комунікацію з працівниками, представниками інших культур і країн, щодо розв'язання конфліктних ситуацій.

Економіка. Школярі пояснюють, як попит, постачання, ціна та прибуток впливають на виробництво та розподіл в умовах ринкової економіки, наскільки продуктивність, економічне зростання та майбутні стандарти якісного життя позначаються на інвестиціях у нові технології та освіту населення; опрацьовують організацію та роль бізнесу, аналізують типи ринкових структур в економіці США, основи міжнародної торгівлі.

Функції управління. Молодь навчають застосовувати планування, організацію, керівництво, контроль і оцінювання як основні функції управління.

Організаційні структури. Учні визначають відповідні організаційні структури для різних бізнес-моделей та їх взаємозв'язок.

Фінансовий менеджмент. Вихованці дізнаються, яким чином створювати і використовувати бюджет фірми, аналізувати фінансові питання, пов'язані з веденням бізнесу з іншими країнами, визначати елементи, необхідні для розробки фінансового плану для його існування.

Інформаційний менеджмент. Учні демонструють розуміння концепцій управління інформацією, як вони підтримують ефективні бізнес-операції, електронне управління документами.

Операційний менеджмент. Школярі розвивають організаційні навички для підвищення ефективності своєї праці, реалізують стратегії управління витратами для збільшення фінансової складової бізнесу, здійснюють діяльність, спрямовану на полегшення поточних ділових операцій.

Управління людськими ресурсами. Вихованці описують роль та функцію людських ресурсів в організації, використовуючи технічні засоби, проводять тренінги, щоб підвищити продуктивність працівників, досліджують поняття «трудова відносина».

Маркетинговий менеджмент. Учнівська молодь аналізує вплив зовнішніх чинників на маркетинг, роль маркетингових досліджень у побудові моделі управління малим бізнесом, розробляють план для визначення і збереження клієнтів на конкретному цільовому ринку, оцінює та застосовує елементи маркетингових комбінацій.

Розробка та впровадження бізнес-плану. Учні проводять оцінку потреб, планують продукт чи послугу для бізнесу, готують маркетингову стратегію, компоненти бізнес-плану, розробляють фінансовий план, планують виробництво та здійснюють керування бізнесом [232].

У середніх школах штату **Алабама** користуються «Національними стандартами фінансової грамотності» (National Standards for Financial Literacy), за якими розроблено курс «Суспільні науки» (Social studies course) для учнів 4–8 класів, що пов'язаний із підприємництвом.

У 4 класі школярі характеризують особистість підприємця та на основі сучасної дитячої літератури визначають тип бізнесу, можливі ризики його ведення та прогнозують суму доходу підприємця. Варте уваги впровадження в американський шкільний процес серії літератури «Підприємець: Дитячі книги про дітей-підприємців» (Entrepreneur Kid: Children's Books about Kid Entrepreneurs), що розкриває історії юних підприємців, які розпочали та продовжують розвивати справжній бізнес.

У першій книзі «Себастьян створює шкарпеткову компанію» (Sebastian Creates a Sock Company) читачі стежать за подорожжю п'ятирічного Себастьяна Мартінеса, який за допомогою свого старшого брата Брендона перетворює свою любов до шкарпеток у бізнес – що не тільки створює оригінальні вироби, але й також допомагає дуєту остаточно оновити шкільну форму. Себастьян є генеральним директором «Are You Kidding Socks», Брендон – директор із продажу шкарпеток, до того ж компанія співпрацює також і з благодійними організаціями Live Like Bella, SLAM ALS, Autism Speaks та ін.

Друга книга «Геббі винайшла ідеальний бант для волосся» (Gabby Invents the Perfect Bow) описує Геббі Гудвін, що завжди губила свій бант для волосся. Вона разом із мамою Розалін об'єднали свої зусилля, коли їй було всього сім років, щоб винайти новий різновид банта, який не губиться, має дві сторони та оригінальний дизайн. Геббі не тільки має патент на винахід, але і є генеральним директором компанії «GaBBY Bows», послугами котрої користуються у 50 штатах та восьми країнах світу.

У третій книзі «Джейсон рятує навколишнє середовище за допомогою підприємницької діяльності» (Jason Saves the Environment with Entrepreneurship) автор намагається донести читачам історію звичайного школяра Джейсона Лі, який став засновником та головним виконавчим директором «iReTrop» – технологічного стартапу, що купує, ремонтує та перепродає використану електроніку. Хлопець був потенційним підприємцем ще з четвертого класу, але в 14 років він заснував компанію, корисну для захисту від забруднення навколишнього середовища та отримав інвестиції у розмірі 100 тисяч доларів.

Четверта серія книги – «Рейчел перетворює її пристрасть у бізнес» (Rachel Turns Her Passion Into a Business) – описує підприємницьку подорож завзятого гравця лакросу Рейчел Зієц, яка вирішила проблему, з якою стикалася щодня – низькоякісне обладнання. Дівчина стала засновницею компанії «Gladiator Lacrosse» і розповсюджувала свої вироби через інтернет та магазини спорт-товарів. Варто зазначити, що автор книг – журналіст та підприємець Еріка Своллов (Erica Swallow) – та ілюстратор – графічний дизайнер, професор університету Лі Зенг (Li Zeng) вважають, що у своїй серії вони висвітлюють досягнення чотирьох учнів, що стали успішними підприємцями ще в дитинстві, та підкреслюють: щоб розпочати власний бізнес не обов'язково бути дорослим, школярі можуть досягти своїх мрій як і юні підприємці з книг [139].

У 8-му класі учні визначають підприємницьку діяльність як можливість самопрацевлаштування. Обговорюють приклади ведення бізнесу відомих підприємців, таких як Білл Гейтс (Bill Gates), Марта Стюарт (Martha Stewart), Опра Уінфрі (Oprah Winfrey), Тед Тернер (Ted Turner), Дональд Трамп (Donald Trump) та ін.), з'ясовують, що змушує людей розпочати власну справу.

Відділом освіти штату **Оклахома** (Oklahoma State Department of Education) створено Академічні стандарти із суспільних наук для всіх етапів навчання (Academic standards for the social studies K–12) із опорою на «Національні стандарти фінансової грамотності» (National Standards for Financial Literacy). Нами виявлено, що основи підприємницької майстерності учні опановують лише у старшій школі. Окрім підприємницької підготовки, молодь навчають застосовувати навички економічного обґрунтування, вони вивчають американську систему вільного ринку, роль уряду Сполучених Штатів та Федеральної резервної системи.

У стандарті передбачено опанування учнями такими компетентностями:

– розвинути та застосовувати навички економічного мислення та вміння приймати обґрунтовані рішення;

– зорієнтуватися на економічну ефективність: які продукти та послуги виробляти, як їх виготовити і для кого їх виробляти;

– проаналізувати, як ціни встановлюються в ринковій економіці з використанням графіків попиту та пропозиції: визначати, як ціна стимулює покупців і продавців;

– опанувати, як впливає зміна цін на рівень конкуренції на різних ринках; з'ясувати роль економічних інститутів, включаючи банки, профспілки, корпорації, уряди та неприбуткові організації в умовах ринкової економіки;

– визначити відсоткові ставки та їх вплив на ринкову економіку, роль підприємців та уряду для економіки в цілому та поточні економічні умови для підприємницької діяльності у США;

– вирахувати валовий внутрішній продукт (ВВП) і валовий національний продукт (ВНП) як основні показники економіки країни й доходів;

– пояснити роль інфляції та безробіття в економічній системі і потенційний економічний вплив за умови зміни політики Федеральної резервної системи та уряду США [218, с. 37–40].

Під час навчання за *«Загальним курсом фінансової грамотності»* (The General Financial Literacy course), розробленим за вищезазначеними Національними стандартами, старшокласники (10–12 класи) штату **Юта** мають змогу опанувати такі важливі питання:

– зрозуміти, як розвиток економічної культури учнів впливає на особисті фінансові пріоритети та цілі, визначати раціональний процес у прийнятті рішень та етапи фінансового планування, пояснювати, як встановлення цілей впливає на особисте фінансове планування;

– вивчити джерела доходу та їх взаємозв'язок між професією підприємця і можливістю заробітку впродовж життя; опанувати спеціальні навички для підприємницької діяльності;

– оцінити методи та динаміку збереження й інвестування, описати фінансові установи та продемонструвати, як керувати особистими фінансовими рахунками, розуміти роль управління ризиками в захисті активів;

– опанувати принципи управління особистими коштами, включаючи бюджетування, управління рахунками, з'ясувати роль кредиту та його вплив на особисті фінанси, визначати та пояснювати процес бюджетування на основі розрахункового доходу, обговорити вплив кредиту та боргу на управління персональними коштами, визначити права та обов'язки покупців і продавців відповідно до законів про захист прав споживачів, роль уряду у захисті споживачів [155].

Навчаючись за курсом *«Підприємництво»* (Entrepreneurship) за розробленими власними Стандартами професійно-технологічної освіти штату **Юта** (Learning that works for Utah. Career and Technical Education Standards),

учні старшої школи здатні: усвідомити характерні риси особистості підприємця, вивчати роль інновацій та підприємницької діяльності для суспільства та економіки в цілому; методи та прийоми створення інноваційної ідеї для відкриття бізнесу; зрозуміти, як економічні концепції впливають на прийняття рішень у підприємницькій діяльності, фінансові концепції та інструменти, що використовуються підприємцями при прийнятті ділових та особистих рішень.

Учні також визначають вплив маркетингу на підприємницьку діяльність, роль принципів управління в підприємстві; аналізують форми підприємницької власності, державне регулювання та правові норми, що впливають на підприємницьку діяльність; опрацьовують маркетингові та управлінські принципи, необхідні для започаткування та ведення власного бізнесу; усвідомлюють можливості для володіння малим бізнесом та розвивають навички планування, необхідні для його відкриття; визначають характерні риси успішних підприємців, отримують відповідні знання, необхідні для дослідження, планування та регулювання власної справи, засоби фінансування малого бізнесу; опановують конкретні стратегії управління бізнесом та економічну роль підприємця в ринковій системі.

Таким чином, цей курс призначений для учнівської молоді, яка уже навчалася за іншими бізнес-курсами і зацікавлена у розвитку компетентностей, необхідних для успішних підприємців [111, с. 1–5].

У штаті **Вашингтон** педагоги середніх шкіл для розвитку підприємницької компетентності своїх вихованців користуються *Стандартами із суспільних наук* (Washington State K-12 Social Studies Learning Standards), що розроблені на основі Національних стандартів і містять економічну змістову лінію для всіх етапів навчання. Завдяки її опануванню, учні розуміють основні аспекти підприємницької діяльності та систему прийняття економічно правильних рішень, взаємодію між домашніми господарствами, бізнесом, урядом та суспільством. Учні дізнаються, що люди

повинні робити вибір між бажаннями та потребами і оцінювати його результати, розуміють як функціонують економічні системи, яка роль уряду в економіці країни, з'ясовують економічні питання та проблеми, з якими зіштовхуються всі члени суспільства. Також вони усвідомлюють роль банків у ринковій економіці, визначають доцільність користування їх послугами, порівнюють особистість підприємця та менеджера, способи реалізації власної інноваційної ідеї. Формування економічного мислення учнів забезпечується шляхом навчання здатності орієнтуватись у підприємницькому середовищі, економічній ощадливості, бережливості, а також усвідомлення взаємозв'язку етичних та економічних процесів.

Крім того, до шкільної програми введено навчальний план «*Як розпочати малий бізнес і керувати ним*» (How to Start and Operate a Small Business) та його чотири адаптовані версії, які можуть бути реалізовані як самостійні курси у школі чи поза нею або, як інтегровані наявні курси з математики, соціальних досліджень, економіки, бізнесу і технології, які ознайомлюють з основами бізнесу, підприємницькими концепціями, демонструючи, як успішно розвивати мале підприємство і керувати ним.

План складається з 20 розділів та додатків, що містять такі теми: «Характеристика успішного підприємця», «Відкриття банківських рахунків», «Постачання та попит», «Переговори», «Податки», «Бізнес для молодого підприємця». Кожен розділ – це комбінація текстових, математичних завдань, написання вправ, зразків ділових документів та зовнішніх проєктів, які допомагають учневі розвинути власну справу. Однією з унікальних характеристик навчального плану є те, що він об'єднує навчальні курси з фактичним процесом формування бізнес-плану, поданням заявки на підприємницьку ліцензію та відкриттям рахунку для ведення бізнесу.

Наприкінці всього періоду навчання учні стають обізнані з правильною діловою практикою, зокрема веденням точних ділових записів. Найважливіше те, що їх випускають як справжніх підприємців, які вільно володіють ринком

і готові брати активну участь у суспільному житті. Вони стають успішними підприємцями у широкому діапазоні галузей, від громадського харчування до роздрібною торгівлі одягом, музичного виробництва та управління, від ювелірного до графічного дизайну [271].

Отже, у змісті навчального матеріалу, що спрямований на підготовку майбутніх підприємців штату Вашингтон, виокремлено такі елементи: пізнання себе, тобто свого особистого потенціалу, творчості, інноваційності, лідерства; ділова комунікація, набуття вмінь щодо спілкування в умовах ринкових відносин, розкриття правил економічної поведінки; співробітництво, розуміння процесу і результату спільної діяльності у розв'язанні підприємницьких завдань; економічна підготовка, набуття знань, необхідних для ведення підприємницької діяльності [217].

Варто зазначити, що вищевказана інформація, розміщена на сайтах департаментів освіти штатів, дозволяє зробити узагальнення щодо всієї країни, оскільки зміст підприємницької освіти, розроблений на місцевому рівні, має подібні риси. У різних територіальних регіонах може існувати той же підхід щодо навчання підприємництва учнів середніх шкіл. Так, нами виявлено, що штати *Массачусетс*, *Північна Дакота*, *Вашингтон* мають дуже схоже змістове наповнення, а у штатах *Індіана*, *Джорджія* вони однакові. Крім того, наше дослідження переконало нас у тому, що зміст підприємницької освіти, орієнтований на «Національні стандарти бізнес-освіти» та «Національні стандарти фінансової грамотності» не є обов'язковим на рівні штатів, їх використовують залежно від особливостей конкретного регіону, або на власний розсуд, що сприяє втіленню на практиці творчих задумів педагога та його вихованців.

Таким чином, у цьому підрозділі нами опрацьовано зміст підприємницької освіти у середніх навчальних закладах США, що представлений: національними стандартами, стандартами розробленими на рівні окремих штатів, навчальними програмами та курсами. Можна

констатувати, що незважаючи на значний за обсягом матеріал, який передбачений для опрацювання учнями, учителі прагнуть отримати реальний результат своєї роботи, причому не тільки завдяки оволодінню необхідними знаннями, а завдячуючи практичній діяльності школярів, що й є основою компетентнісного підходу у навчанні.

2.2. Форми, методи та засоби розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США

Досягнення цілей у розвитку підприємницької компетентності учнів визначається насамперед опануванням ними основними елементами змісту підприємницької освіти, зазначеними в навчальному плані середньої школи. Участь школярів у різних видах діяльності розглядається спеціалістами як обов'язкова умова формування всебічно розвиненої особистості, спроможної ефективно розв'язувати економічні проблеми та орієнтуватися на значне поліпшення свого матеріального добробуту. Розв'язання педагогічних завдань, спрямованих на розвиток підприємницької компетентності, поєднує в собі оволодіння знаннями, уміннями, переконаннями, установками, практичними навичками для входження у доросле життя і здійснюється за такими напрямками: безпосередньо на заняттях у школі, у позакласній та позашкільній діяльності. Кожен із них, має певний арсенал форм, методів та прийомів.

У процесі характеристики тих чи інших методів та форм забезпечення розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США будемо використовувати такі змістові визначення цих понять. *Метод навчання* – це спосіб спільної діяльності вчителя і учнів, спрямований на розв'язання навчально-виховних завдань [10, с. 147–149]. *Форма навчання* – це зовнішньо виражена організація навчальної взаємодії учасників педагогічного процесу за місцем і тривалістю навчання, кількістю учнів [10, с. 200].

У ході розгляду діяльності американських педагогів щодо здійснення розвитку підприємницької компетентності молодого покоління у США можна констатувати, що при застосуванні кожної форми організації навчання і виховання учнів вони використовують певний набір методів. Розглянемо їх детальніше.

Оскільки в окремих загальноосвітніх установах США перелік підприємницьких компетентностей визначається тільки для предметів економічної і технологічної спрямованості та передбачає курси («A Business of Our Own» («Ваша власна справа»), «World of Money» («Світ коштів»), «Youth and Business» («Молодь і бізнес») т. д.), спрямовані на розвиток підприємливості, зазвичай, вони також містять: *лекції та семінари*, присвячені вивченню закономірностей ринкової економіки, споживчої та фінансової культури, основ бізнесу і підприємництва; *розробку і виконання творчих проєктів на уроках*, що пропонують розв'язання різних економічно або соціально значущих завдань; *набуття досвіду роботи за допомогою організації практики на виробничих і сільськогосподарських підприємствах*, садівничих установах і фірмах, що займаються озелененням міста; *практику в торгових центрах або на різних ярмарках*, а також на базі комерційних структур шкіл, зокрема шкільний магазин або кафе-бар. Під час вивчення цих курсів підлітки співпрацюють не тільки з педагогами своєї школи, а й з учителями інших шкіл, до роботи також залучають викладачів університету та студентів-волонтерів [165].

Розкриємо повніше одну з форм розвитку підприємницької компетентності школярів у закладах загальної середньої освіти США – *семінари*, на яких обговорюють економічні концепції, роль підприємництва для економіки та суспільства країни, шляхи створення і відкриття власної справи, важливість отримання середньої освіти як необхідної умови соціального становлення і кар'єрного зростання; *набуття економічних знань*

та фінансової грамотності для підвищення сімейного і особистого благополуччя.

Важливим елементом є те, що вчитель проводить короткий інструктаж на початку *семінару*, потім учні здійснюють *розбір кейсів*, що належать до теми, виконують *рольові ігри* або *симуляції*, необхідні для того, щоб школярі спробували свої сили в кожному виді діяльності [227, с. 211–233]. На таких семінарах підхід «ситуаційно зумовленого навчання» і «надання відомостей тоді, коли вони необхідні» – пріоритетний [262]. Його перевага полягає у тому, що абстрактні теоретичні відомості швидко забуваються, вони можуть стати краще зрозумілими саме на практичному розборі прикладів; обсяг відомостей збільшується поступово, а їх корисність є очевидною для учнів.

Окрім того, учителями США активно впроваджується програма «Моя підприємницька подорож» (My Entrepreneurial Journey), що передбачає низку освітніх семінарів як для хлопчиків, так і для дівчаток, які проводяться по суботах і складаються з двох занять по 45 хвилин з подальшою чотиритижневою практикою на фірмах під керівництвом наставників.

Наприклад, програма курсу «Моя підприємницька подорож» для дівчаток містить такі теми семінарів:

1. *Семінар*. Знайомство: представлення програми та учасників.
2. *Семінар*. Підприємець: відеосюжет про жінок-підприємців.
3. *Семінар*. Можливості: гість програми – косметолог.
4. *Семінар*. Ефективна комунікація та професіоналізм: гість програми – організатор заходів.
5. *Семінар*. Маркетинг і рекламні повідомлення: гість програми – дизайнер одягу.
6. *Семінар*. Складання бюджету: гість програми – власник студії звукозапису.
7. *Семінар*. Бізнес-план.
8. *Семінар*. Взаємодія культур: гість програми – власник ресторану.
9. *Семінар*. Плани на майбутнє: проміжна оцінка програми.

10–13. *Семінари*. Зустрічі з наставниками.

14. *Семінар*. Оновлення планів.

Під час семінарів учителі використовують мультимедійне обладнання для перегляду сюжетів або інтерактивної діяльності, проводять презентації в Power Point, а також організують обговорення епізодів з навчальних фільмів. Учні розробляють концепції товарів або послуг, складають бізнес-плани, виробляють і продають товари або надають послуги. У деяких школах розробляють тільки бізнес-плани, а потім проводять конкурси на кращий із них. Основна кількість товарів, вироблених самими школярами, продається на спеціально організованих ярмарках [169, с. 158–169].

Співробітники SIFE – «Students in free enterprise», міжнародної некомерційної організації, що займається питаннями ринкової економіки і вільного підприємництва, – забезпечують школи навчально-методичними посібниками, надають їм спеціально розроблені презентації для роботи на семінарах, а також навчальні фільми, що демонструють економічні концепції і закономірності функціонування економіки на прикладі віртуальної спільноти, де розв'язують низку проблем, створюють різні бізнес-організації. Учасники семінарів обґрунтовують актуальність вивчення підприємництва і розвитку якостей, необхідних для успішної підприємницької діяльності [137].

При роботі з учнями велику увагу приділяють формуванню навичок ділового писемного мовлення. Наприклад, на семінарі, присвяченому маркетингу, школярі обговорюють необхідність дослідження потреб цільової аудиторії, для цього їм необхідно скласти опитувальник, проте складність питань, пов'язаних зі споживчою поведінкою, не дозволяють їм здійснити роботу повністю самостійно. Учитель видає кілька зразків подібних опитувальників, школярі їх вивчають, з'ясовують принципи опитування, уточнюють низку термінів і значення деяких питань. На домашнє завдання треба скласти власний опитувальник для обраної ними фірми. Така діяльність

передбачає творче переосмислення «чужого» досвіду і вдосконалення навичок ділового писемного мовлення [171].

Далі на цьому семінарі учнів знайомлять зі спеціально підібраними аудіо та відеореklamними повідомленнями, простими у мовному оформленні і доступними для розуміння школярів, потім педагог просить учасників самостійно або в парах визначити стратегію рекламної компанії, висловити свою думку з приводу її ефективності і вирішити, для якої категорії споживачів призначена ця реклама. Учні аналізують текст рекламних повідомлень і визначають основні компоненти їх звернення, знайомляться з граматичними структурами: використанням найвищого ступеня прикметників і прислівників, наказового і умовного способу, умовних конструкцій.

При цьому розглядаються найпоширеніші прикметники, що позначають фактичні і оцінні характеристики товару, використовують синоніми, що відображають процес конкуренції, купівлі, володіння товаром і отримання вигоди від покупки. Далі вчитель просить учнів поділити лексику на групи відповідно до категорій споживачів: діти, підлітки, які працюють, дорослі із середнім доходом, сім'ї з невисоким доходом. У позаурочний час вони складають рекламне оголошення, що відповідає профілю бізнесу, обраного ними на попередніх заняттях, яке просуває товар для певної цільової аудиторії. Складання рекламного повідомлення належить до спеціальних навичок, тому вимагає розуміння технології реклами та вміння користуватися діловою мовою для просування продукту. Робота над аналізом граматичних конструкцій і запропонований «словник рекламної лексики» є необхідними умовами для того, щоб учасники семінару мали можливість генерувати тексти, які відповідають правилам розміщення реклами і звертатися до певної категорії споживачів [180].

Протягом 9 семінарів школярі створюють бізнес-план тієї фірми, яку вони хотіли б відкрити в майбутньому, потім протягом 4 тижнів школярі працюють у фірмах наставників, найчастіше це підприємці, які були гостями

семінарів. Після отримання досвіду роботи та консультацій із підприємцями школярі модифікують свої бізнес-плани і представляють їх на підсумковому семінарі. На ньому відбувається обговорення того, як змінилися уявлення школярів про роботу підприємця після практики на фірмі, яким чином отриманий досвід допоміг їм удосконалити свої бізнес-плани. Педагог надає школярам інформацію і про інші підприємницькі семінари та молодіжні клуби, закликає школярів продовжувати удосконалювати свої знання і вміння, щоб у майбутньому вони змогли відкрити свій бізнес [260].

Для урізноманітнення навчального процесу учитель використовує *метод прикладу*, демонструючи сюжети про реальних підприємців. Практично на кожне заняття (семінар) запрошуються представники різних видів бізнесу, що дозволяє отримати інформацію про готовність учнів відкрити власну справу, про особисті якості, які допомагають у її створенні. Педагог пропонує школярам не тільки орієнтуватися на досягнення підприємців, а й доводить, що життєвий досвід самих школярів теж є цінним, і його слід використовувати у своїй майбутній професійній діяльності.

Також застосовується метод *розігрування різних ситуацій* ділового спілкування, які проводять волонтери. Вони демонструють як позитивні приклади взаємодії, так і приклади неефективного спілкування. Спостереження з боку інтерпретації моделей поведінки дуже корисне для школярів, оскільки обговорення життєвих прикладів допомагає їм сформулювати чіткіше уявлення про те, які норми етикету необхідно дотримуватися та які міжособистісні навички їм необхідно розвивати. Їм пропонують картки з основними фразами, які можуть стати в нагоді у різних ситуаціях ділового спілкування. Наявність базових мовних одиниць дозволяє школярам відчувати себе впевненіше. За допомогою заздалегідь підготовлених фраз і діалогових схем педагогу вдається поєднати логічну і мовну структуру різних ситуацій ділового спілкування. Наприкінці заняття вчитель просить учасників узагальнити основні умови бізнес- комунікації.

Цей же підхід учитель застосовує для роз'яснення важливості створення мережі ділових контактів. Спочатку він пропонує школярам визначити, наскільки часто вони спілкуються зі своїми однолітками зі школи і з громади, чи беруть участь у позашкільній діяльності, спортивних та громадських заходах. Потім треба пригадати ті випадки, коли спілкування з однолітками допомогло їм краще зрозуміти правила поведінки у школі, засвоїти незрозумілий шкільний матеріал або дізнатися щось нове про культуру країни. Учитель уточнює, чи намагаються учасники семінарів брати на себе ініціативу при спілкуванні чи чекають, коли інші проявлять інтерес до них. Потім він спонукає школярів до висновку, що наявність широкого кола знайомств – це не збіг обставин, а саме цілеспрямована діяльність, яка згодом надає людині додатковий ресурс для професійного і особистого розвитку. Далі йде обговорення того, як підприємливі люди планують ділові знайомства і які кроки роблять для підтримання хороших відносин. У цьому випадку розуміння важливості відносин впливає на поведінку школярів, що стосується їхнього кола знайомств, мотивує їх переглянути низку переконань, щоби вибудувати свої стосунки з однолітками, розвиваючи тим самим міжособистісні навички [188, с. 93–97].

Робота в команді та взаємонавчання в групах застосовується при оволодінні учнями новими знаннями, а також виконує функцію розвитку здібностей школярів до крос-культурного спілкування, допомагає їм усвідомити його прагматичну функцію, відчутти себе комфортно у суспільстві, дізнатися багато цікавих фактів із різних галузей життя. Якщо мотивація до досягнення безконфліктного спілкування є високою, то школярі все частіше будуть уживати заходів для того, щоб виходити зі своєї «зони комфорту» і розвивати відносини з однолітками. На семінарах також підкреслюють: що якщо школярі прагнуть змінити ситуацію у сфері спілкування, вони повинні самі проявити ініціативу [258, с. 168–182].

Більше того, у Сполучених Штатах Америки також створюють на базі середніх шкіл *міні-підприємства* та *міні-банки* – форми, орієнтовані на набуття учнями практичних навичок створення підприємства і самостійного управління ним. Школярі на практиці знайомляться з принципами залучення до світу бізнесу. Вони відкривають міні-компанії: перукарні, ательє з ремонту комп'ютерної техніки, точки продажу прохолодних напоїв і т. д.

Особливу увагу вчителі приділяють міні-підприємствам, створеним самими учнями, оскільки вони готують школярів до вступу у світ бізнесу і комерції, забезпечують формування широкого спектру практичних навичок та особистих якостей, заохочують ініціативу і творчість, переконують учнів у можливості самостійно забезпечити себе роботою, допомагають у профорієнтації. Тобто це курс, що передбачає здійснення школярами повного циклу підприємницької діяльності під керівництвом педагогів і наставників [257, с. 67–79].

Використовуючи отримані знання на *уроках економіки і технології*, як безпосередній формі організації навчального процесу, учні створюють власну фірму, основним принципом котрої є те, що всі члени шкільного підприємства, включаючи й управлінський апарат, беруть участь як у процесі виробництва, так і в реалізації продукції. Школярі проходять усі стадії формування акціонерного товару: проводять установчі збори, готують документи, випускають і поширюють акції, займаються управлінням та виробництвом, збутом продукції та розподілом дивідендів. Досліджуючи ринок, члени компанії випускають тільки ту продукцію, що користується попитом і забезпечує гарантований успіх у діяльності, тобто прибуток [76, с.13–22].

Шкільним міні-підприємством керує Рада, до складу котрої входять директор і керівники груп, у кожного свої обов'язки: робота з персоналом, виробництво продукції, фінанси, маркетинг. Вона організовує і координує роботу таких форм, як: *шкільні майстерні, гуртки, випуск шкільної газети, свято «День підприємництва», ярмарки-розпродажі, шкільний кіоск із*

продажу канцтоварів, екскурсії на виробництво, тижні «Молодого підприємця», що сприяє створенню сприятливих умов для розвитку молодіжного підприємництва, поліпшенню комунікативних здібностей, встановленню зв'язку між підприємцями та школою, знайомству з конкретними проєктами побудови бізнесу [205].

Діяльність шкільного міні-підприємства спрямована на підтримку матеріально-технічної бази школи, на здійснення соціально значущої діяльності. Кошти, отримані навчально-трудовами групами, йдуть на виплату учням за працю, оренду приміщення, придбання призів, подарунків і канцтоварів, організацію шкільних свят, оформлення актового залу та ін. Найголовніше – не сума грошових надходжень, а накопичення учнями в результаті діяльності економічно-життєвого досвіду, що сприяє розвитку підприємницької компетентності [277].

В основі такої навчально-виховної діяльності – найважливіший об'єднувальний економічний елемент – праця. Бо має місце чіткий і логічний зв'язок пізнання і практичної реалізації знань, що можна представити формулою: *пізнай економіку на уроці → зроби виріб на шкільному підприємстві → ефективно реалізуй виріб → справедливо розподіли дохід → кваліфіковано керуй цим процесом* [117].

Участь школярів у практичній підприємницькій діяльності забезпечує функціонування шкільного підприємства, що на підставі бізнес-планів надає послуги населенню, здійснює торгово-закупівельну, комерційну діяльність, виробництво низки товарів для народного споживання. В умовах шкільного підприємництва учні можуть простежити просування товару від виробника до споживача, сегментацію ринку в разі інфляції, зростання конкуренції, безробіття.

На підтримку розвитку шкільного підприємництва США адміністрація окремих шкіл навіть організовує виробничу дільницю, оснащує майстерні (швейні та столярні), виділяє досвідчених педагогів-майстрів. У положенні

про шкільне підприємництво обумовлені майнові відносини, умови розподілу прибутку та інші питання. Таке навчання учнівської молоді, з одного боку, забезпечує оптимальність вибору програм відповідними середніми навчальними закладами, а з іншого – має повну самодостатність, оскільки підвищує конкурентоспроможність і ліквідує економічну неграмотність [237].

Крім того, шкільне підприємництво формує творчу активність учнів, вони реально беруть участь у повному циклі ринкових відносин: виробництво → розподіл → обмін → споживання; відбувається практичне освоєння учнями основ підприємництва. Це дозволяє на практиці зрозуміти той комплекс якостей, який необхідний працівникові в сучасних умовах, а ще особливості реального ринку. Також формуються і тісні зв'язки з ринковими структурами кожного штату, що значно спрощує процес адаптації школярів до життя і професійної діяльності в умовах ринкової економіки [252, с. 161–176].

Іншою формою роботи вчителів із вихованцями є створення *міні-банків*. Прикладом організації міні-банків у шкільному кафетерії є американський середній навчальний заклад New Richmond High School, штат Огайо. Ідея відкриття таких банків безпосередньо на шкільному майданчику полягає в тому, що, з одного боку, вони виконують просвітницькі функції, де будь-який учень може отримати у службовця інформацію з питань фінансів. З іншого – школярі можуть самі відкрити рахунок і вкласти зароблені кошти в цей банк під відсотки (маємо на увазі школярів у віці від 14 років). До того ж фінансова служба всіяко їх підтримує, пропонуючи за їхніми внесками досить високий банківський відсоток.

Потрібно зазначити, що ідея реалізації програми шкільних банків не нова, вона почала впроваджуватися ще з 1915 р. із ініціативи міністерства фінансів США, коли Асоціація американських банкірів розпочала програму співпраці з радою шкіл міста Нью-Йорк. У 1917 р. шкільні міні-банки були відкриті вже в 180 школах міста, на рахунках учнів було 250 тис. доларів. На

початку XXI ст. програма продовжила свою роботу, і в 2012 р. на рахунках школярів вже виявилось понад 4,5 млн. доларів [279].

Переваги участі молоді у міні-банках такі: отримання інформації щодо заощаджень; розуміння їх необхідності та здійснення фіскальної політики, що допоможе учням у майбутньому досягти фінансової незалежності; набуття знань щодо якості фінансових послуг; розуміння впливу процентних ставок та депозитних сертифікатів, розвиток довіри при спілкуванні із працівниками фінансових установ; підготовка школярів до взаємодії з банками та кредитними спілками після досягнення повноліття [203].

Досить продуктивною формою навчання є *самостійна робота* з учнями, виконанню та оформленню якої передують лекції, консультації і практичні заняття. Під час виконання самостійної роботи у школярів формуються вміння використовувати теоретичні знання, вони набувають навичок пошуку необхідної їм інформації у сфері підприємницької діяльності, розвивають уміння узагальнювати отриману інформацію для прийняття конкретного рішення щодо ведення свого бізнесу. Зокрема, американські дослідники у галузі підприємницької освіти А. Купер, А. Корбетт зазначають доцільність застосування *частково пошукового методу*, спрямованого на реалізацію самостійної роботи учнів, що розвиває аналітичні та рефлексивні здібності, що дуже важливо для майбутньої педагогічної діяльності [123, с. 56–63], [125, с. 473–491].

Крім традиційних методів навчання, американські педагоги використовують *активні способи вивчення* навчального матеріалу.

Наприклад, учитель організовує *самостійний аналіз* школярами якостей і навичок, необхідних для підприємця, на основі вивчених статей із газет і відеосюжетів про підприємців. Отриманий учасниками список коментується і доповнюється учителем. Самостійний пошук школярами компетентностей, пов'язаних із підприємництвом на основі реальних прикладів, забезпечується знаннями, отриманими самостійно. Це не просто теоретичні положення,

запропоновані педагогом, це власні висновки школярів про роботу реальних людей. Адже молодь у процесі навчання шукає відомості в інтернет-ресурсах, наприклад, про рівень доходів різних фахівців, вартість оренди приміщень, розцінки на офісне та інше обладнання. Таке завдання є посильним для школярів, оскільки інформація знаходиться у відкритому доступі, при цьому вони повинні проявити винахідливість і наполегливість, щоб знайти цікаві для них дані; зазвичай, ця робота дозволяє їм повніше уявити фінансову сторону підприємницької діяльності [208, с. 65–79].

Такий вид діяльності може бути представлений як пошук нових і поглиблення уже наявних знань із поетапним процесом навчання основ підприємницької діяльності. Можна вважати, що це самовиховання і самоосвіта підлітка, що забезпечує його комплексом компетентностей, які допомагають успішно здійснювати підприємницьку діяльність.

Так, характерною особливістю американської школи є застосування *проблемного методу*, що передбачає розгляд кейсів і розв'язання різнопланових завдань, що містяться в них.

Отож, *кейс-стаді (case-study)* – метод навчання, заснований на розборі практичних ситуацій, що сприяє у школярів у процесі навчання формуванню таких ключових компетентностей, як комунікабельність, лідерство, прийняття рішень із питань розвитку бізнесу тощо. Значну увагу приділяють використанню кейсів, заснованих на реальних прикладах діяльності різних підприємців. Наприклад, для залучення уваги клієнтів до виготовленої учнями продукції їм пропонують подивитися перелік кейсів уже завершених проєктів. Учні працюють як індивідуально, так і в команді, освоюючи техніки дискусій і дебатів. Підлітки обговорюють життєві плани, розраховують свій щомісячний бюджет з урахуванням витрат, які їм доведеться нести, коли вони вступають у самостійне життя [156].

Як правило, у ході подібних міркувань і підрахунків вони виявляють, що, закінчивши школу, зможуть виконувати тільки низькокваліфіковану роботу,

доходи від якої не забезпечать їм гідного способу життя. Учні, зустрічаючись з бізнесменами різного рівня і етнічного походження, переконуються в тому, що за наполегливої праці вони зможуть досягти кар'єрного зростання. Необхідність співпраці для загального комерційного успіху допомагає учням долати культурні та комунікативні бар'єри. Учнівська молодь навчається користуватися інтернетом як джерелом інформації про різні комерційні аспекти, фірми і компанії, що працюють на визначених ринках, рекламних стратегіях, та дізнаються про освітні дистанційні курси з навчання підприємницької діяльності [104, с. 36].

Кейс-метод також дозволяє школярам зрозуміти роль різних верств населення в бізнесі, важливість урахування національності тих людей, яким пропонують товар або послугу. Наприклад, учні порівнюють два інтерв'ю підприємців із місцевої газети. Один є представником етнічної громади, інший – корінного населення. Вони розповідають про те, як вирішили стати підприємцями, які труднощі вони відчували при пошуку засобів для встановлення ділових відносин та просування свого товару.

Учитель просить школярів визначити схожість проблем, які згадують обидва підприємці, та їх особливості, також вихованці обговорюють у невеликих групах найпоширеніші проблеми підприємців і вирішують, які з них викликані об'єктивними факторами, а які – суб'єктивними причинами. Далі він запитує чим відрізнялися стратегії подолання труднощів цих бізнесменів, і спонукає визначити у чому переваги і недоліки обох видів підприємництва: етнічного і того, котрий розрахований на широку коло споживачів [223].

Порівняння двох бізнесів дозволяє школярам детальніше зрозуміти вплив культурних відмінностей на ділову стратегію підприємництва. Вихованцям пояснюють, що всім підприємцям складно починати свій бізнес. У кожного є переваги і недоліки, але стратегії подолання труднощів трохи різні. Етнічним підприємцям, наприклад, важче отримати банківський кредит,

але їм легше отримати фінансову допомогу від національного комерційного об'єднання або від співвітчизників, причому часто вони отримують кошти під більш вигідні умови [273]. Представникам корінного населення, як правило, не доводиться розраховувати на таку допомогу, кредити вони часто отримують лише під заставу майна або звертаються до венчурних інвесторів, в обох випадках відсотки за кредит досить високі. Їм не доводиться долати негативні стереотипи, але разом із тим вони змушені конкурувати з великою кількістю подібних товарів і послуг, що надаються іншими представниками населення [234].

Таким чином, етнічний бізнес має часто гарантований рівень попиту в певній громаді, але йому складно розширюватися, залучати покупців і клієнтів. Так само, потенційний бізнес, заснований корінним населенням, має менше обмежень, пов'язаних із ростом фірми, але й більше конкурентів на обраному ринку праці [103, с. 131–134].

Зі свого боку, *ділова гра* є тим способом, який знімає суперечності між абстрактним характером навчального предмета і реальним характером підприємницької діяльності. Під час ділової гри учні краще розуміють середовище ринкових відносин. У процесі гри школярі займаються спрощеним відтворенням реальної виробничої ситуації, вони здійснюють послідовні дії, необхідні для досягнення успіху у сфері підприємницької діяльності, на основі чого формуються відповідні підприємницькі компетентності, передбачені програмою курсу.

Приміром, гра «Я – підприємець», яка є тестом на вміння спілкуватися, формулювати цілі, проявляти ініціативу, наполегливість, у ній створюються ситуації щодо розвитку підприємницьких компетентностей таких як: проєктування, комунікація, підприємницьке мислення, вміння прогнозувати результати прийнятих рішень.

Застосування *ігрового методу* дозволяє за короткий час повторити ті поняття, які відомі школярам, і доповнити наявні у підлітків уявлення про

економіку країни новими відомостями. Так, у процесі гри можна у сконцентрованій формі ознайомитися з категоріями економічної діяльності, необхідними для подальшого обговорення підприємництва. Школярів ділять на невеликі групи, їм пропонують зробити припущення про значення основних термінів, потім поєднати їх із визначеннями. Учитель дає завдання учасникам вибудувати ці визначення так, щоб вони відображали послідовність роботи підприємця з розробкою та просуванням нового товару або послуги. Кожна команда обирає свою схему зображення, малює її і представляє аудиторії, потім схеми порівнюють і визначають їх оптимальну послідовність. Це дозволяє школярам опанувати основні закономірності функціонування ринку, що формує основу розуміння підприємницької діяльності [253].

Коли учні накопичили певні знання з підприємницької діяльності, для них проводять *майстер-класи*, як правило, протягом усього дня у школі або в бізнес-таборах. У рамках цих заходів учні отримують можливість навчитися основних методів бізнес-планування, ознайомитися з технологіями створення і ведення бізнесу. У формі *тренінгу* учитель створює комунікаційне середовище, де школярі отримують можливість освоєння представлених матеріалів. Така система призначена для засвоєння учнями практичних навичок роботи у сфері підприємництва в рамках курсу, що викладається. Це досягається шляхом багаторазового виконання практичних завдань. Відмінною особливістю є те, що учням дають завдання на досягнення результату, а вони можуть розв'язувати їх будь-яким відомим їм способом. Перевірці підлягає тільки результат. Для реалізації подібного принципу розроблено низку специфічних типів завдань, що максимально наближають учнів до ситуацій практичної діяльності.

Значного поширення набули *тренінги* (наприклад, групові обговорення, навчання поведінки в конфліктній ситуації з клієнтом і т.п.), у процесі яких учні засвоюють основні принципи ефективного спілкування, набувають комунікативних навичок, навчаються ведення переговорів. У них

виробляються певні якості та навички ефективного управління своєю компанією. Під час тренінгу учні можуть поставити собі запитання: а чи є в кожного з них підприємницькі здібності і чи можуть вони бути підприємцями? [213].

Варте й уваги те що, поміж *активних методів* роботи американські педагоги впроваджують *інтерактивні*, наприклад *метод мозкової атаки*, *«Круглий стіл»*, *дискусія*, котрі застосовуючись у школі, дозволяють сформувати і розвивати підприємницьку компетентність та допомагають учневі створити атмосферу довіри, поваги один до одного, розвивають навички критичного мислення, допомагають розв'язати проблемні ситуації і організувати комфортні умови для навчання з використанням інших словесних методів [74].

Характеризуючи специфіку формування підприємницької компетентності учнівської молоді в закладах середньої освіти США, потрібно звернути увагу на ще одну форму організації підприємницького виховання учнів – *батьківський клуб*, де використовуються методи *бесіди*, *розповіді*, *лекції* як різновиди словесних способів розвитку підприємливості і ініціативності дітей. Слід визнати, що особливу увагу в американських сім'ях батьки приділяють матеріальному забезпеченню молодого покоління. Вони не тільки розмовляють з підлітками на тему заробітку, але і вчать їх економити, керувати коштами, одночасно запевняють про те, що не все в них вимірюється. Основна мета полягає в тому, щоб донести до вихованців: якщо маєш дохід, то його потрібно інвестувати в освіту, бізнес або на те, щоб надати допомогу бідному населенню. Таким способом батьки намагаються долучити дітей до економічної культури, знань, які допоможуть їм згодом приймати самостійні рішення з фінансових питань [162].

Нерідко дорослі також вступають у діалог з дітьми через їхнє бажання відкрити власну справу. По-перше, вони слухають підлітків і з'ясовують, чи є у них певні якості підприємця, чим би вони хотіли займатися. Під час бесіди

звертають їх увагу на те, щоб бізнес був легальним, а для цього потрібно його зареєструвати, заплативши відповідний внесок і отримавши ліцензію, рекомендують їм обирати якусь певну форму бізнесу, наприклад, компанію з обмеженою відповідальністю.

По-друге, повідомляють, що для ведення своєї справи необхідний бізнес-план, згідно з яким підлітки повинні представити повну картину того, яким чином будуть зароблені кошти, яка буде їх кількість і як буде функціонувати їхній бізнес. Батьки також цікавляться, чи будуть партнери в цьому бізнесі, якщо так, то повинні скласти відповідну угоду і відповідальність за бізнес розділити порівно. І, нарешті, уточнюють, де діти візьмуть кошти на відкриття власної справи: у банку чи у батьків? Скільки коштів потрібно для запуску бізнесу? Чи мають маркетинговий план?

Так, вони повністю готові допомогти дітям у реалізації їхніх мрій, але відмовляють молодь від ризикованого підприємства. Дорослі, безсумнівно, знають, що підприємці повинні володіти певними якостями, необхідними для ведення власної справи. Тому дітям, перш ніж відкрити власну справу, радять запитати себе: наскільки відповідальний сам підліток, адже ніхто не буде нагадувати йому про те, що потрібно зробити. Бути в бізнесі – означає тримати зобов'язання перед клієнтами. Якщо школяр пообіцяв сусідові вигул собак щодня, то він повинен це робити, незалежно від негоди або поганого самопочуття. Чи є у нього спеціальні навички, необхідні для конкретного бізнесу? Якщо він прагне, наприклад, навчати роботи на комп'ютері літніх людей у громадському центрі, чи знає він, як той працює? Чи він організований? У бізнесі все потрібно чітко виконувати. Учень повинен знати, як виписувати рахунки, збирати кошти, купувати необхідні для роботи речі, планувати працю. Чи є у дитини час, необхідний на цей бізнес? Адже більшість учнів після школи займаються музикою, танцями або спортом [135].

Варто підкреслити, що у США *підробіток* молоді поза школою розглядається як одна із форм набуття трудового досвіду, спроба краще

зрозуміти життя і навчитися цінувати кошти. Крім того, для учнів велике значення має статусне становище серед однолітків, яке виражається у фінансовій незалежності. Участь у певній трудовій діяльності допомагає їм сформувати необхідні професійні якості і сприяє вибору їхньої майбутньої кар'єри. Школярі, працюючи, отримують елементарні поняття про підприємницьку діяльність, завдяки тому, і більшість із них у віці 14–18 років уже самостійно відкривають банківські рахунки. Деякі підлітки навіть планують власну справу або вже займаються нею на дому (наприклад, стрижка і вигул собак, підрізання дерев, косіння газонів, прибирання будинків тощо).

Американські експерти з підприємницької освіти шкільної молоді зробили спробу з'ясувати, чи відчують самі діти задоволення від підробітку. Вони опитали групу учнів, щоб встановити, що їх приваблює в роботі у позашкільний час. Відповіді школярів згрупували в 4 блоки.

До першого блоку «*Визнання*» віднесли ті чинники, які найбільш цінує сама молодь. Більшість опитаних підлітків відповіли, що робота формує у них почуття відповідальності; змушує відчувати, що вони роблять щось корисне; дозволяє будувати взаємини з людьми; робота означає для них, те що вони можуть розраховувати на свої сили [112].

Другий блок «*Підтримка*», на думку школярів, також важливий, оскільки дає змогу проходити практику, яка необхідна; отримувати допомогу від людей, з якими вони працюють; здобувати оцінку, наскільки добре чи погано виконується праця; розвинути навички від роботи, яку вони виконують [145].

Третій блок – «*Контроль і автономність*». Школярі вважають, що підробіток сприяє їхній автономії, оскільки вони можуть виконувати завдання по-своєму, при цьому дорослі пояснюють досить ясно [151].

Четвертий блок – «*Дохід*» – вважається одним із найважливіших, тому що включає оцінку роботи молоді, виражену у вигляді зарплати. На думку підлітків, робота важлива, оскільки зарплата дозволяє покривати власні

витрати та сприяє тому, що можна допомогти своїй родині фінансово [190, с. 11–15].

Таким чином, коли школярі вступають у доросле життя, їхня трудова діяльність допомагає їм краще стати більш зрілими та готовими до роботи в цілому. Висловлювання свідчать про те, що величезне значення для дітей має отримання задоволення від підробітку, через усвідомлення своєї значущості для роботодавців, доступність купівлі певних речей, що подобаються, і, нарешті, можливість надання матеріальної допомоги власній родині та розвитку якостей підприємця.

Варто виокремити *метод проєктів, або проєктну діяльність* (в тому числі розробку і реалізацію проєктів на замовлення дрібних і великих компаній, банків), основна суть якого полягає у стимулюванні інтересу школярів до самостійного розв'язання певних проблем на основі набутих теоретичних знань або практичного досвіду, що завершується цілком реальним, відчутним практичним результатом і дозволяє школярам виходити на реальні конкурентоспроможні підприємницькі проєкти [23, с. 207–211].

Стандартні етапи роботи над проєктом, за К. Вотсон (Keith Watson) [274, с. 85–97] виглядають так:

1. Дослідження ринку для отримання відомостей за такими напрямками: пошук потреби в новому продукті на певному ринку; визначення характеристик продукту, відповідних виявленим потребам: продукт може бути розрахований на нову нішу або бути інноваційним розв'язанням проблеми; продукт може комбінувати наявні ринкові підходи унікальним та інноваційним чином; складання профілю споживача, який планує купити новий продукт.

2. Визначення мети створення підприємства або проєкту, формулювання місії організації, яка відображає загальну мету і завдання створення підприємства.

3. Розробка концепції товару або послуги: визначаються споживчі властивості продукту, потім із переліку привабливих характеристик вибираються найбільш значущі для споживачів, визначаються функціональні характеристики і дизайн товару.

4. Упровадження маркетингового плану, що передбачає визначення: торгового пропозиції, тобто найважливіших функцій продукту і потреб, які він задовольняє; каналів поширення продукту; видів і змісту рекламних матеріалів, розрахованих на відгук цільової аудиторії; обліку маркетингової політики фірм, що пропонують подібний товар або послугу.

5. Аналіз обраної галузі, що передбачає дослідження факторів, що належать до обраного виду комерційної діяльності: технологія виробництва; вартість купівлі або оренди обладнання (якщо необхідно); вартість оренди виробничих і торгових приміщень (якщо необхідно), витратних матеріалів (сировини) для виробництва продукту, поточних витрат з утримання приміщень, оренди та експлуатації обладнання, рекламних матеріалів (їх виробництво і розміщення).

6. Визначення цінової політики фірми: собівартість продукту (усі витрати на виробництво і його реалізацію на один цикл повної окупності); розмір торговельної націнки, що відповідає рівню націнки подібних товарів, з урахуванням купівельної спроможності цільового ринку; ціна на період запуску продукту (пільгова ціна), стандартна ціна.

7. Розробка плану фінансування проєкту належить до фінансових аспектів функціонування підприємства і включає: вартість відкриття бізнесу; розрахунок потенційного прибутку в короткостроковому і довгостроковому періодах; джерела фінансування роботи фірми (отримання кредитів, випуск акцій і ін.).

8. Використання інноваційного підходу відображає здатність учнів бачити загальну картину, розуміти закони ринку і роль фірми на ринку, що передбачає: уміння розв'язувати завдання і проблеми; здатність пропонувати

новаторські концепції продукту; орієнтацію на пошук і використання можливостей; здатність визначати ризики і зіставляти їх із потенційним виграшом.

9. Складання бізнес-плану, що містить: економічне обґрунтування проєкту; основні параметри роботи організації; оцінку рентабельності виробництва продукту; основні показники ефективності діяльності фірми.

10. Подання бізнес-плану потенційним акціонерам, інвесторам або кредиторам.

11. Здійснення підприємницької діяльності, що передбачає регулярну оцінку ефективності і коригування роботи за підсумками оцінки.

12. Ліквідація міні-підприємства або віртуальної фірми в установлений термін, підведення підсумків роботи, зокрема щодо отримання прибутку або збитків, аналіз діяльності та її результатів.

13. Подання результатів роботи шкільного підприємства акціонерам, раді підприємців на різних місцевих і регіональних конкурсах.

У низці випадків проєкт передбачає фактичне виробництво товарів або послуг чи відкриття віртуальної фірми на спеціальних навчальних сайтах, де, відповідно, результати діяльності носять умовний, віртуальний характер. У цьому випадку віртуальні підприємства швидше виконують функцію відпрацювання навичок і технологій відкриття й управління компанією [219].

Звичайно, усі перераховані вище етапи розробки концепції продукту і створення фірми вимагають спеціальних знань, які відносимо до підприємницької компетентності. Тому перед створенням школярами міні-компанії або віртуальної компанії і проводять семінари, майстер-класи, тренінги, які стосуються названої вище підприємницької діяльності і де переважає практико-орієнтований підхід до навчання [124, с. 104–112].

Наведемо приклад проєкту «Мій банк», який реалізується під девізом «Мої кошти – наше майбутнє», і є підприємницькою програмою для створення шкільного банку. Школярі виконують роль співробітників і клієнтів банку,

навчаються працювати з базовою фінансовою документацією, знайомляться з видами вкладів та кредитів, планують свої витрати і акумулюють кошти для вкладення в певні проєкти. У цьому курсі розглядаються культурні аспекти, пов'язані з банківськими операціями, наприклад, етика банківської роботи. Обговорюється питання етичності банківської діяльності з точки зору ісламу, де, як відомо, не прийнято давати гроші у борг під відсотки. Різні думки і рішення, інша інтерпретація фінансових відносин становлять інтерес для великої кількості школярів. Крім роботи банківських відділень, у яких працюють самі школярі та волонтери під контролем наставників проєкту, також проводяться семінари, присвячені питанням управління особистими фінансами і фінансами підприємства [210], [278].

На ньому обговорюють такі питання:

Заощадження. Чому необхідні особисті заощадження? Які прийоми допомагають регулярно відкладати гроші? Короткострокове і довгострокове інвестування коштів. Як вибрати банк і умови кредитування, які відповідають особистим інтересам?

Управління фінансами. Розуміння пріоритету задоволення потреб, різниці між потребами і бажаннями. Складання особистого бюджету. Планування доходів і витрат.

Отримання доходу. Джерела доходів. Правила оподаткування, відмінності прибуткового податку, податку на індивідуальних підприємців, податку на прибуток.

Банківські послуги. Основна термінологія, пов'язана з фінансовими операціями. Види банківських рахунків та платежів.

Кредити. Види кредитів та кредитна історія. Розглядання кейсів, пов'язаних з отриманням і обслуговуванням кредитів.

Передбачено, що після навчання за цією програмою у школярів буде надійна основа для підвищення своєї фінансової грамотності і через 10 років вони будуть здатні сформувати свій добробут (Рис. 2.1).



Рис. 2.1. Характеристика умінь школярів, які пройшли навчання за програмою «Мій банк» [210].

Так, питання підвищення фінансової грамотності є одним із пріоритетних у сучасній концепції розвитку підприємливості, проте слід зазначити, що нюанси управління сімейним бюджетом не завжди чітко розуміють навіть батьки школярів. Навчаючись за такими програмами, школярі мають можливість отримати важливі знання і заробити власні невеликі кошти.

Безумовно, здійснення подібного проєкту – досить трудомістка й витратна справа, тому школи, які бажають його реалізувати, особливо поєднуючи з роботою міні-підприємства, намагаються залучати бізнес-партнерів із місцевої громади і проводити попередню підготовку вчителів, необхідну для організації шкільного банку. При цьому варто наголосити на партнерстві навчальних закладів із фінансовою службою «Westconsin Credit

Union», що надає консультації школярам із фінансових питань – від відкриття особистих вкладів до взяття кредиту. Крім того, навчання економічних та фінансових питань, які школярі отримують у школі, підкріплюється порадами і презентаціями банківських службовців.

Опитування школярів, які беруть участь у подібних проєктах, і їхніх батьків свідчить про те, що школярі не тільки самі набувають упевненості в питаннях управління грошима, а й повідомляють корисну інформацію з фінансових питань їхній родині [195, с. 27–43]. Наведемо приклади переліку тем, що містяться у програмі «Мій банк»: концепція ринкової економіки і споживчого вибору, роль соціального, людського і фінансового капіталу для створення товарів і послуг, випуск акцій фірми, розробка концепції товару або послуги, визначення маркетингової стратегії, складання бізнес-плану, фінансова звітність фірми, якість обслуговування покупців товарів і споживачів послуг. Як бачимо, у таких проєктах використовується досить велика кількість форм і методів, до яких ми відносимо: *самостійну роботу, кейс-стаді, майстер-клас, ділову гру, наставництво, організацію екскурсій на виробництво* і т.д.

Як правило, наставники-підприємці не просто проводять низку семінарів, присвячених різним аспектам підприємницької діяльності, вони також беруть участь в іншому проєкті «*Робоча тінь*». У рамках цього проєкту школярі відвідують фірми, стаючи «тінню» того чи іншого співробітника, спостерігають за його діяльністю, працюють у фірмі по кілька годин упродовж тижня чи місяця. Школярі мають можливість працювати в компаніях, створених реальними підприємцями, які виробляють товари або послуги для широких верств населення [186, с. 4–22].

Крім того, продукти та послуги, що розробляються і виробляються школярами, досить різноманітні, наприклад, на одній із програм, за котрою навчалися підлітки, їх учили займатися виробництвом футболок із написами, виготовленням рамок для фотографій, розробкою «стікерів» (наклейок) з

різними гаслами і т.д. Реалізовувався і проєкт «Лимонадний кіоск», оскільки американці віддають перевагу прохолодному лимонаду, школярі продають його в багатьох штатах, і кожен з них намагається створити інноваційну ідею, щоб бути конкурентоспроможним і залучити якомога більше клієнтів. Підлітки винаходять власну рекламу у вигляді картонних вивісок, здійснюють творчий підхід до роботи.

Варто підкреслити, що до основних умінь і навичок, які починають формуватися за використання вищезазначених форм та методів роботи, спочатку при безпосередній участі наставника або вчителя, а потім у самостійній діяльності учнів у міні-підприємствах або віртуальній компанії, можна віднести такі:

1) аналіз можливостей та ризиків з використанням SWOT аналізу (визначення слабких і сильних сторін підприємства, а також загроз і можливостей, що спричинені зовнішнім середовищем) або іншого аналітичного інструментарію [233, с. 542–554];

2) застосування різних алгоритмів розв'язання задач [189, с. 60–85];

3) дотримання ділового етикету і ділового стилю спілкування [192, с. 154];

4) створення мережі ділових контактів і активного використання соціального ресурсу [263, с. 226–241];

5) здатність плідно і злагоджено працювати в команді [243, с. 94–102];

6) проведення різних типів зборів команди: мозкового штурму, зустрічей робочих груп і т.п. [126, с. 331–335];

7) розподіл обов'язків і моніторинг виконання роботи учасниками групи [146, с. 173–177];

8) проведення переговорів з потенційними акціонерами, кредиторами, розповсюджувачами продукту і т.п. [270, с. 41–55];

9) складання діагностичних матеріалів для дослідження ринку, таких як перелік питань для потенційних споживачів (для письмового або телефонного опитування); план аналізу ринку і конкуруючих фірм і т.д. [161, с. 122];

10) здійснення розрахунків за основними параметрами роботи фірми та податкової звітності [247, с. 217–226];

11) підготовка і проведення презентацій із залученням мультимедійного обладнання [140];

12) робота з базовими графічними додатками для оформлення рекламних матеріалів [160, с. 9–35].

Ефективність використання форм і методів навчання та виховання, активізація пізнавальної діяльності учнів деякою мірою залежить і від засобів навчання.

Засоби навчання – матеріальні об'єкти, предмети і пристрої, які використовуються вчителем і учнями у навчальному процесі для засвоєння матеріалу, організації практичної та пізнавальної діяльності та суттєво впливають та якість отриманих знань учнів, їх розумовий розвиток [10, с. 168].

Невід'ємними є використання технічних засобів навчання у закладах середньої освіти США, що є екранно-звуковими носіями навчальної інформації. До них відносяться: *екранні*, що сприймаються за допомогою зору (слайдпроектор, діапроектор, графопроектор, епідіаскоп); *звукові* (програвач, магнітофон, MP3-плеєр, музичний центр); *екранно-звукові* (комп'ютер, телевізор, DVD-плеєр кінопроектор, відеомагнітофон і т.д.) [177, с. 10–17].

Найпопулярніший спосіб донесення інформації учням середніх шкіл США є навчальні кінофільми, їх демонстрація використовується для різних дидактичних цілей: при поясненні нового матеріалу або при закріпленні знань. Відповідно до цього, визначається місце показу кінофільму і методика всього навчального процесу. Своєю чергою, діафільм являє собою поєднання слова зі статичним зображенням, це певним чином змонтована система діакдрів, де монтаж обумовлений вмістом матеріалу, навчальною метою діафільму і його

призначенням. Найбільш повно використовується у освітньому процесі США комп'ютер – один з найсучасніших технічних засобів навчання, він дозволяє управляти навчальною діяльністю учнів, забезпечує оволодіння новими знаннями, вміннями і навичками. Крім того, магнітофонні записи теж широко застосовуються у всіх школах США, вони являють собою посібники, якими користуються при вивченні та закріпленні навчального матеріалу [280, с. 223–248].

Здійснений аналіз надає змогу нам з'ясувати, що розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США стає більш ефективним тоді, коли учень активно включається в навчальний та виховний процес і свідомо, за власним вибором приймає запропонований арсенал способів для досягнення цілей змісту підприємницької освіти.

Отже, нами розкрито провідні *форми* (уроки, семінари, консультації, практичні заняття, лекції, практика «Робоча тінь», майстер-класи, тренінги; організація міні-підприємств, міні-банків, самостійної роботи, наставництва, підробітку, шкільних майстерень, гуртків, випуску шкільної газети, свята «День підприємництва», ярмарків-розпродажів, екскурсій на виробництво, тижнів «Молодого підприємця»; батьківський клуб), *методи* (прикладу, розігрування різних ситуацій ділового спілкування, частково-пошуковий, взаємонавчання в групах, проблемний (кейс-стаді), розмовний, ігровий, симуляції, проєктів, тестування й анкетування) та *засоби* (технічні засоби навчання: екранні, звукові, екранно-звукові) формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.

Підсумовуючи викладене, можна зауважити, що у американській системі освіти існує їх значне розмаїття, вони є зручним і нескладним інструментарієм, що дозволяє учням принаймні опанувати сучасними знаннями, навичками та установками економічного характеру.

2.3. Структурно-функціональна модель формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США

У нашій дисертаційній роботі було розглянуто сутнісні характеристики понять «підприємець», «підприємництво», «підприємницька компетентність особистості», концептуально-нормативні положення і програми формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США; проведено аналіз змістово-методичного забезпечення розвитку підприємницької компетентності учнів у рамках загальної шкільної програми і додаткових спеціалізованих американських підприємницьких програм. Проте найбільш повне уявлення про сутність, структуру та зміст формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США можна отримати за допомогою звернення до процесу моделювання досліджуваного явища.

Вивчення наукової літератури, програм, предметів у закладах середньої освіти і спеціалізованих підприємницьких курсів, спрямованих на формування підприємницької компетентності школярів, дозволяє нам стверджувати, що досі не було створено моделі, яка відображає розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США [175, с. 382–390], [231, с. 413–427]. Вважаємо за необхідне визначити повний цикл формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США та конкретизувати зміст кожного етапу роботи, оскільки підприємницькі програми, розглянуті нами, не були однорідними за своїми характеристиками та послідовними в навчальній діяльності. На наш погляд, конструювання подібної моделі необхідне для того, щоб різноманітність накопиченого педагогічного американського досвіду можна було представити в лаконічній формі, аби виокремити найбільш істотні характеристики процесу розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.

При розробці моделі ми спиралися на положення загальнонаукової теорії моделювання, яка стверджує, що моделювання в процесі пізнання дозволяє

проводити вивчення досліджуваного феномену і накопичення фактів, на основі яких здійснюється побудова моделі [21, с. 21–25]. Поняття «модель» у методології науки трактується і як аналог певного фрагмента природної або соціальної реальності, породження людської культури [96].

Модель педагогічного процесу може виконувати різноманітні функції: систематизувати, зберігати і розширювати знання про оригінал педагогічного явища. Аналізуючи призначення методу моделювання, дослідники відзначають, що найбільш простою його функцією є відтворення властивостей і відношень предметів чи процесів. Водночас, його специфічною рисою як методу наукового пізнання є його дослідницька роль. Модель педагогічного процесу – це не тільки інструмент пізнання, а й прообраз нових станів модельованого об'єкта, який може змінюватися під впливом нових наукових пошуків [26]. Крім того, модель педагогічного процесу може стати основою для подальшого вдосконалення педагогічного процесу, визначення ключових параметрів управління ним, а також для моніторингу його ефективності.

Авторська модель формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США розроблена як на основі вивчення американських чинних нормативних документів, так і на основі аналізу та узагальнення практичного досвіду розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США. За методологічну основу моделі нами обрано системний підхід, який розглядає досліджуваний об'єкт як цілісне утворення. Модель є сукупністю цілей і завдань, умов, принципів, змісту компонентів, методології організації навчальної діяльності та результату підготовки, що становлять чотири блоки: *цільовий, змістовий, організаційно-діяльнісний і оціночно-результативний*.

Структурно-функціональна модель формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США насамперед містить **цільовий блок**, тобто мету і завдання. На основі здійсненого аналізу вважаємо, що важливою метою діяльності закладів середньої освіти США є формування економічно грамотних громадян, здатних встановлювати, розвивати та підтримувати

підприємництво. Відповідно її завданнями є: формування в учнів спроможності мислити по-новому та узагальнювати інноваційні бізнес-ідеї, перетворюючи їх у нові технології з метою отримання доходу; вміння здійснювати пошук нових ринкових можливостей для власної справи; здатності розробляти бізнес-плани для створення і розвитку нових організацій, напрямків діяльності; вміння знаходити новаторське рішення проблеми в стандартних і нестандартних ситуаціях; готовності налагоджувати зв'язки, домовлятися, здійснювати комунікації з різними партнерами, укладати ефективні угоди, а також критично оцінювати особисті переваги і недоліки.

Для побудови **змістового блоку** цієї моделі, вважаємо за доцільне уточнити набір підприємницьких компетенцій, які намагаються сформувати у межах шкільної навчальної програми. У першому та другому розділах нами розглянуто концептуально-нормативні положення і програми формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США, акцентовано на змістовому наповненні шкільної підприємницької освіти. Незважаючи на загальний вектор підприємницької освіти у США, існують певні відмінності в розумінні змісту підприємницького компонента шкільної освіти, особливо помітні вони в інтерпретації підприємницьких компетенцій, які повинні формуватися у школярів у рамках компетентнісного підходу. Необхідно відзначити, що в науковому співтоваристві триває пошук оптимального комплексу вмінь і навичок, проте схема підприємницьких компетенцій має чіткий алгоритмізований і прикладний характер, спрямований на розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.

У процесі дослідження нами було вивчено різні принципи об'єднання підприємницьких компетенцій у кластери, а також сутність підприємницької компетентності. З метою підвищення адаптаційного потенціалу американського педагогічного досвіду доцільно представити формулювання і зведену схему основних підприємницьких компетентностей, що базуються на методологічних підходах та отримали визнання у вітчизняній науковій школі.

Вважаємо, що за основу виявлення і формулювання підприємницької компетентності можна прийняти його загальне визначення, запропоноване в Європейському кінцевому звіті тематичної робочої групи з питань навчання підприємливості, значний внесок у який зробили і вітчизняні дослідники (Рис. 2.2.) [265].

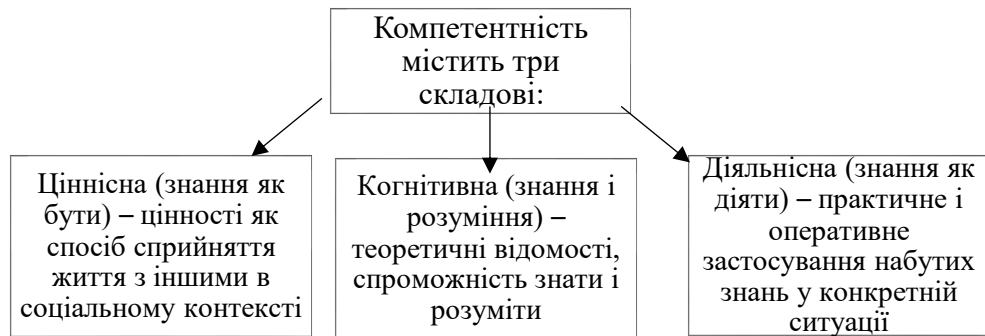


Рис. 2.2. Складові компетентності Європейського кінцевого звіту [265].

Безумовно, таке структурування є цінним для нашої дисертаційної роботи, оскільки дозволяє здійснити методично обґрунтоване виявлення підприємницької компетентності учнів середніх шкіл. Дослідник В. Байденко зазначає, що «при уважному розгляді стає зрозуміло, що кожна з компетентностей має явні або неявні ознаки всіх сторін визначення. Природно, що у змісті конкретних компетентностей присутня «індивідуальна» акцентуація кожної з трьох ознак компетентності тією мірою, що можна говорити про різні її види: *ціннісно-орієнтовану, когнітивно-орієнтовану і діяльнісно-орієнтовану*, тому вони повинні бути «організовані» у своєрідні класи (групи), подібна їх класифікація матиме принципове значення в освітньому процесі, його змістовних, організаційних і технологічних складових» [2, с. 23].

Приймаючи таке розуміння маємо достатньо підстав для того, щоб виокремити виявлені нами компоненти підприємницької компетентності, а саме: *мотиваційно-ціннісний, когнітивний і діяльно-практичний* – у вигляді

компетентностей, у яких наявна відповідна домінанта. При цьому з точки зору компетентнісного підходу підприємливість може «розглядатися як набір підприємницьких компетенцій, що є синтезом особистих якостей, умінь, знань, а тому показують цілісний феномен розвитку підприємницької компетентності як особистісно-інтеграційного утворення» [106], що визначає стійку поведінку суб'єкта в системі ділових соціально-ціннісних відносин. Подібний підхід дозволяє визначати оптимальну послідовність формування підприємливості та зміст освітніх програм на кожному етапі розвитку підприємницької компетентності, він також сприяє виявленню методів, що найбільш повно відповідають завданням навчання підприємливості. Крім того, визначення компонентів підприємницької компетентності дозволяє проводити більш точну діагностику динаміки формування підприємницької компетентності учнівської молоді та її рівнів.

На нашу думку, розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США у межах компетентнісного підходу може бути представлено таким чином.

Мотиваційно-ціннісний компонент відображає ціннісно-сміслову сутність підприємницької діяльності та розвиток позитивної мотивації до участі в ній, роз'яснення впливу економічних знань для досягнення результатів практичної діяльності, заохочення та включає *загальні компетенції*, пов'язані з умінням діяти рішуче і впевнено, відповідно до світогляду, заснованого на підприємницьких цінностях, проявляючи при цьому лідерські якості і здатність до самоорганізації і *спеціальні компетенції*, що дозволяють розвивати свої вміння та знання відповідно до стратегії особистого і професійного розвитку.

Когнітивний компонент характеризує ефективність економічних знань у сфері підприємницької діяльності, системне оволодіння необхідною інформацією в процесі вивчення підприємницьких дисциплін і автентичного навчання, під час перебування у підприємницькому оточенні та широкого

використання ІКТ. Охоплює компетенції *пізнавальної діяльності* – оволодіння низкою умінь, що підвищують ефективність роботи з інформацією, готовність удосконалювати наявні і отримувати нові знання протягом усього життя; *спеціальні компетенції*, що базуються на вміннях здійснювати різні функції, пов'язані з основними параметрами роботи фірми.

Основу *діяльнісно-практичного компонента* підприємницької компетентності складає сукупність практичних умінь і навичок роботи з наставником-підприємцем; досвід самостійної організації і здійснення підприємницької діяльності, максимально наближеної до реальної, ефективне спілкування з іншими. Для цього необхідно розвивати, насамперед, *комунікативні компетенції*, які забезпечують ефективність особистого і ділового спілкування та відіграють значну роль для початківця у процесі роботи над будь-яким проєктом, від шкільного до комерційного. Особливого значення набуває вміння спілкуватися, якщо пропонується щось інноваційне, неординарне, що раніше не застосовувалося. Тоді здатність підприємливих людей переконувати, створювати привабливий образ і доводити високу ймовірність успіху допомагає успішно реалізувати їхні новаторські ідеї і проєкти. *Міжособистісні компетенції* мають на меті знаходити однодумців, партнерів, інвесторів, створювати особистий імідж і хорошу репутацію свого проєкту або бізнесу. Здатність створювати привабливий образ, здобувати прихильність і довіру партнерів – важлива складова успіху підприємця. Необхідною умовою також є наявність *спеціальних компетенцій*, що забезпечують ефективну роботу над проєктом, допомагають формулювати цілі і завдання, сприяють проведенню брифінгів, переговорів, мозкових штурмів, організації зборів команди, представлення продукту, переконанню партнерів та інвесторів, отриманню фінансування, виконанню звіту про витрату коштів і рекламу продукту.

Авторський варіант ранжування компетенцій, що входять до складу підприємницької компетентності, представлено нижче (Таблиця 2.1).

Необхідно відзначити, що тільки високий рівень розвитку і взаємоінтеграції цих компетенцій дозволяє сформувати підприємницьку компетентність учня як цілісну інтегративну якість.

Таблиця 2.1

Сформована підприємницька компетентність учня

Зміст діяльності щодо формування мотиваційно-ціннісного компонента підприємницької компетентності учня	
<i>загальні компетенції</i>	<i>спеціальні компетенції</i>
<ul style="list-style-type: none"> • уміння заявити про себе, підкреслити досягнення і успіхи; • можливість знайти та проявити свої здібності і таланти; • здатність мотивувати себе на досягнення поставлених цілей і завдань; • спроможність проявляти ініціативу і бути лідером 	<ul style="list-style-type: none"> • розвиток підприємливої особистості (суб'єктивного образу підприємця); • уміння організовувати навчальну і соціальну діяльність відповідно до підприємницьких інтересів та намірів; • формування підприємницького світогляду; • здатність уникати упередженості та культурних стереотипів
Зміст діяльності щодо формування когнітивного компонента підприємницької компетентності учня	
<i>компетенції пізнавальної діяльності</i>	<i>спеціальні компетенції</i>
<ul style="list-style-type: none"> • системне мислення; • прагнення до пізнання; • безперервне навчання; • здатність до концентрації; • спроможність до сприйняття загальної картини ринку споживача; • генерація і оцінка нових ідей; • володіння алгоритмом прийняття рішень та подолання проблем; • уміння визначати пріоритети; • можливість отримувати відомості з різних ресурсів; • прогностичні здібності; • оцінка можливостей і ризиків; • короткострокове і довгострокове планування; • аналіз досвіду і рефлексія 	<p>ЗНАННЯ</p> <ul style="list-style-type: none"> • кар'єри і рівня життя; • ролі підприємців у суспільстві; • споживчої культури: видів продуктів і послуг, ціноутворення; • фінансової культури: про кредитні установи та види споживчого та комерційного кредитування; види галузей і способи виробництва, основні закономірності ринкової економіки. <p>УМІННЯ</p> <ul style="list-style-type: none"> • створювати малий бізнес: розробляти концепцію продукту; • розраховувати основні параметри роботи фірми; • визначати цінову політику; • оцінювати обсяг і джерела фінансування проєкту; • складати бізнес-план; • проводити маркетингові дослідження

Продовження таблиці 2.1

Зміст діяльності щодо формування діяльнісно-практичного компонента підприємницької компетентності учня		
комунікативні компетенції	міжособистісні компетенції	спеціальні компетенції
<p>УМІННЯ</p> <ul style="list-style-type: none"> • чітко і ясно формулювати свої ідеї; • уважно слухати і ставити запитання; • правильно інтерпретувати зворотний зв'язок; • узагальнювати і виділяти головне; • переконувати і відстоювати свою точку зору; • використовувати всі види сучасних комунікацій; • знати основну термінологію, пов'язану з проектною і підприємницькою діяльністю; • володіти хорошим рівнем ділової англійської мови (або інших мов) для здійснення підприємницької діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> • відкритість і дружелюбність; • сприйнятливість та здатність до емпатії; • ввічливість і люб'язність; • повага до чужої думки; • правильна реакція на критику; • вміння уникати конфліктів або успішно їх залагоджувати; • хороше розуміння вербальної та невербальної поведінки співрозмовника; • поважність і харизма; • суспільна активність; • готовність до соціокультурного діалогу; • вміння проявляти толерантність 	<ul style="list-style-type: none"> • дотримання ділового стилю спілкування; • створення мережі ділових контактів і активне використання соціального ресурсу; • здатність плідно і злагоджено працювати в команді; • спроможність організовувати роботу команди, делегувати повноваження, виконувати моніторинг роботи; • вміння проводити зустрічі і переговори; • здатність проводити презентацію комерційного проекту; • відповідати за можливий ризик; • вміння працювати в ситуації невизначеності

Формування високого рівня підприємницької компетентності учнів здійснюється також під впливом і зовнішніх чинників, до яких належить, насамперед, зміст матеріалу, що пропонується чинними стандартами, навчальними програмами та курсами у закладах середньої освіти США, які детально розглянуті у підрозділі 2.1 та становлять змістове наповнення нашої моделі.

Відповідно до логіки формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США зміст компонентів підприємницької компетентності нами було рознесено за рівнями складності і послідовністю формування умінь. Відповідно, процес формування підприємницької компетентності школярів у закладах середньої освіти розуміємо, як послідовний розвиток, що визначається поетапним формуванням мотиваційно-ціннісного, когнітивного і діяльнісно-практичного компонентів, під час якого учні проходять повний цикл навчальної діяльності – від ролі спостерігача і учасника до виконавця та організатора в різних проєктах, що поступово набувають ускладнення.

Етапи розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США, що становлять **організаційно-діяльнісний блок** моделі, можна показати так.

Перший етап – *«Базовий»*, де учень в основному виконує роль спостерігача і учасника підприємницької діяльності, він лише починає оволодівати базовими економічними поняттями, які сприяють розвитку підприємницької компетентності (Таблиця 2.2). На цьому етапі формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США найбільшого поширення набули відповідні методи і форми навчальної діяльності (Таблиця 2.3).

Важливо відзначити, що цей етап формування підприємницької компетентності розрахований на учнів середніх шкіл США у віці 10–12 років.

Таблиця 2.2

**Базовий етап формування підприємницької компетентності учнів
середніх шкіл США**

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНО-ЦІННІСНОГО КОМПОНЕНТА
<i>Мета:</i> розглянути підприємницьку діяльність як альтернативу іншій, формувати розуміння основних відмінностей кар'єри підприємця і розвиток інтересу до неї
<i>Формування першого рівня підприємницьких цінностей:</i> свобода, багатство, успіх. Формування позитивного ставлення до рідної культури на прикладах успіху підприємців із різних країн

Продовження таблиці 2.2

Компетентності: уміння заявити про себе, підкреслити досягнення та успіхи; можливість проявити свої здібності і таланти; спроможність мотивувати себе на досягнення поставлених цілей і завдань; прагнення вивчати основні потреби споживача
Приклади підприємницької діяльності: широко відомі бренди та історії їх засновників; приклади невеликих фірм і того, як вони отримують прибуток; бізнеси, для яких необхідний мінімальний стартовий капітал; приклади підприємців, які почали свій бізнес «із нуля»; кількість малих фірм, їх частка в національному доході і робочі місця, які вони створюють; оригінальні бізнес-ідеї, які принесли комерційний успіх; фірми юних підприємців і креативні проекти молоді
ФОРМУВАННЯ КОГНІТИВНОГО КОМПОНЕНТА
Мета: оволодіти базовими економічними знаннями у сфері підприємницької діяльності; вивчити алгоритми розв'язання економічних задач
Знання, необхідні для підприємницької діяльності: базова бізнес-термінологія; суб'єкти економічної діяльності та їх роль в економіці країни; вплив економіки на ринок праці і доходи домогосподарств; окремі економічні концепції, пов'язані зі споживчою і фінансовою культурами; найбільш загальні уявлення про діловий етикет
Компетентності: знаходити під час роботи головне і вміти узагальнювати; здійснювати пошук даних; аналізувати свою діяльність та прогнозувати; розрізняти виправданий ризик від невиправданого в побутових ситуаціях
Формування досвіду розв'язання економічних і підприємницьких завдань: дії в ситуації за зразком відомого раніше або запропонованого; розбір прикладів та кейсів, де розв'язуються подібні завдання; уміння користуватися текстовим редактором та інтернет-ресурсами для освітніх цілей
ФОРМУВАННЯ ДІЯЛЬНІСНО-ПРАКТИЧНОГО КОМПОНЕНТА
Мета: формувати певний стиль поведінки учнів, пов'язаний із діловим спілкуванням, навчати диференціації конструктивних і неконструктивних поведінкових стратегій
Компетентності: участь у дискусіях, дебатах; здійснення доповідей за проектами; готовність до соціокультурного діалогу; уміння проявити толерантність
Формування досвіду участі у проектній та підприємницькій діяльності: навчання базовій взаємодії в команді, початковому рівню спільної діяльності; роботу організовує вчитель, він так само розподіляє ролі і обов'язки, наводить дані або повідомляє джерела отримання інформації, успішність роботи над проектом контролює вчитель

Таблиця 2.3

I етап: методи і форми організації навчальної діяльності учнів

<i>Методи формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США</i>	<i>Форми організації навчання підприємливості</i>
Проблемний метод: проблемна ситуація. Метод прикладу: приклади успіху. Метод рольових ігор: формалізований діловий етикет Евристичний метод: самостійна систематизація вивченого для розв'язання стандартних завдань Взаємонавчання в малих групах: презентація міні-довідей	Лекції: Зустрічі: гості – підприємці Шкільний ярмарок: торгівля готовими товарами Екскурсія на підприємство: ознайомлення з видами підприємств Уроки праці: виготовлення простих сувенірів до свят, атрибутики шкільної спортивної команди тощо

Наступний етап формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США має назву «Функціональний»; вік учнів 13–15 років; школярі найчастіше беруть участь у проєктній або підприємницькій діяльності, виконують свої обов'язки в межах проєкту або певні підприємницькі функції, але ще не беруть участь у повній мірі в розробці концепції і стратегії проєкту (Таблиця 2.4). На цьому етапі формується більш повна картина ринкової економіки завдяки вивченню причинно-наслідкових зв'язків між діями суб'єктів економічної активності і впливу їхньої діяльності на стан економіки країни. Важливим також є перехід до розгляду діяльності фірм у різних галузях. Методи і форми роботи більшою мірою орієнтовані на формування моделей поведінки, пов'язаних із співпрацею і діловою взаємодією.

Таблиця 2.4

Функціональний етап формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНО-ЦІННІСНОГО КОМПОНЕНТА
Мета: інформувати учнів про види підприємницької діяльності та можливості займатися підприємництвом, формування інтересу і заохочення до участі в комерційних і соціальних проєктах
Формування другого рівня підприємницьких цінностей: самореалізація, творчість, роль у розвитку інновацій; розвиток прагнення інтегрувати елементи різних підприємницьких компетентностей при реалізації шкільних проєктів
Компетентності: уміння виявляти ініціативу і бути лідером; здатність організовувати навчальну і соціальну діяльність відповідно до підприємницьких інтересів та намірів
Формування досвіду підприємницької діяльності: дослідження кількості фірм, їх спеціалізація; вивчення роботи підприємств на рівні району та міста; вивчення та порівняння специфіки роботи фірм, спрямованих як на широкого споживача, так і на громаду; розгляд сімейного бізнесу у різних громадах; наведення прикладів бізнесу, який можна вести паралельно з навчанням в коледжі або роботою
ФОРМУВАННЯ КОГНІТИВНОГО КОМПОНЕНТА
Мета: формувати підприємницьке мислення учнів, вивчати методи і прийоми аналізу економічних даних
Знання, отримані завдяки навчанням за підприємницькими дисциплінами: основна економічна термінологія, економічні категорії і розуміння причинно-наслідкового зв'язку низки економічних явищ; середній рівень доходу найпоширеніших професій; загальні уявлення про культуру підприємництва і ділового життя країни; базові знання про систему державного регулювання економіки та економічної системи загалом

Продовження таблиці 2.4

Компетентності: зіставляти ризики і вигоду; визначати можливості і оцінювати перспективи, здійснювати планування в короткостроковому і середньостроковому періодах; генерувати ідеї і оцінювати їх здійсненність, використовувати різні алгоритми прийняття рішень
Формування досвіду розв'язання економічних і підприємницьких завдань: робота ґрунтується на частково перебудованих раніше відомих алгоритмах діяльності, ефективність обраних способів діяльності визначається методом проб і помилок; рішення приймається, якщо воно очевидне і не викликає сумнівів; уміння користуватися текстовим редактором, базовими статистичними програмами, базовим програмним забезпеченням для презентацій
ФОРМУВАННЯ ДІЯЛЬНІСНО-ПРАКТИЧНОГО КОМПОНЕНТА
Мета: забезпечити учнів можливостями реалізації деяких функцій підприємця в навчальній діяльності, навчання диференціації стилів підприємницької поведінки
Компетентності: участь у генерації ідей (брейнстормінг); участь у неформальних зборах; підготовка і проведення базових презентацій за проєктами; володіння хорошим рівнем ділової англійської мови для здійснення підприємницької діяльності
Формування досвіду участі у проєктній і підприємницькій діяльності: низка учнів виявляють бажання співпрацювати; існує обмін думками і взаємодопомога; успішність роботи за різними напрямками передбачає взаємоконтроль учасників; деякі учасники беруть на себе ініціативу щодо виконання завдань – низку завдань розподіляє вчитель; план роботи обговорюється з учителем; школярі звертаються до нього за консультацією, якщо це необхідно; відомості, необхідні для проєкту, знаходять самостійно

На другому етапі формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США найбільшого поширення набули такі методи і форми навчальної діяльності (Таблиця 2.5):

Таблиця 2.5

II етап: методи і форми організації навчальної діяльності

<i>Методи формування підприємницької компетентності учнів</i>	<i>Форми організації навчання підприємливості</i>
<u>Проблемний метод:</u> простий кейс, де розглядається одна проблема	<u>Семінари:</u> з аспектів роботи фірми.
<u>Метод прикладу:</u> приклади подолання труднощів, пов'язаних із діяльністю підприємця	<u>Консультації:</u> підприємців і фахівців (наприклад, кадровиків). Міський шкільний ярмарок: продаж індивідуально виконаних виробів (збір коштів на благодійність або потреби школи)
<u>Метод рольових ігор:</u> стандартні бізнес-ситуації і регламентована стратегія ділової взаємодії	<u>Практика:</u> «робоча тінь»
<u>Частково-пошуковий метод,</u> де основні цілі та завдання проєкту формуються вчителем, а їх розв'язання здійснюється школярами самостійно	<u>Суспільно корисна праця:</u> ремонт міських меблів, роботи з озеленення міста, організація дозвілля молодших школярів

Наступний етап формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США названий «Творчий», він розрахований на вік 16–18 років. Найбільш результативно цей етап формування підприємницької компетентності реалізується завдяки спеціалізованим підприємницьким шкільним програмам, що забезпечують роботу на реальному підприємстві, та співпраці з підприємцем-наставником. На цьому етапі школярі розробляють цілі і завдання проєктів, вибирають засоби його реалізації, не тільки виконують свої функції в проєкті, а й організовують координацію і моніторинг спільної діяльності. Учні отримують можливість відчувати себе справжніми підприємцями, у багатьох проєктах, зокрема у «міні-підприємствах», школярі розробляють і виготовляють справжній продукт або надають послугу й отримують за неї реальний дохід. На цьому етапі школярі отримують можливість спробувати одну з перспективних кар'єр – «підприємець» (Таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Творчий етап формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНО-ЦІННІСНОГО КОМПОНЕНТА
Мета: формувати в учнів підприємницький світогляд, роз'яснити роль підприємця у розвитку громади та суспільства в цілому, заохочувати брати участь у шкільному підприємстві
Формування третього рівня підприємницьких цінностей: підвищення рівня життя в суспільстві завдяки упровадженню інновацій, створення робочих місць, розвиток прагнення використовувати культурне різноманіття як ресурс для генерації та реалізації підприємницьких ідей
Компетентності: уміння організовувати роботу, беручи на себе роль лідера; здатність уникати упередженості і культурних стереотипів; прагнення використовувати в комерційній діяльності цінний досвід різних підприємницьких установ на основі інтеграційного підходу
Приклади підприємницької діяльності: обговорення винаходів, які істотно вплинули на розвиток суспільства; історії успішного подолання труднощів підприємцями-початківцями; приклади етичного і неетичного розв'язання спірних ситуацій у бізнесі; аналіз діяльності підприємців, що фінансують соціальні проєкти, організовують бізнес-навчання молоді; приклади успішних товарів або послуг, вироблених учнями в межах шкільного підприємництва та які принесли значну фінансову вигоду для винахідників

Продовження таблиці 2.6

ФОРМУВАННЯ КОГНІТИВНОГО КОМПОНЕНТА
Мета: формувати в учнів підприємницьку свідомість, розвивати уміння пов'язані з розв'язання комплексних завдань: прикладних (розрахунки) і стратегічних, уміння налагоджувувати зв'язки з споживачами
Знання: базові знання з економіки та основ підприємництва; розуміння цілісної картини економіки і закономірностей функціонування ринкових відносин; володіння досить широким спектром бізнес-термінології; змістовні знання про крос-культурні особливості ділових відносин; закони, що регулюють підприємницьку діяльність
Компетентності: здатність шукати дані в різних джерелах; приймати рішення, ґрунтуючись на неповній інформації; проводити SWOT-аналіз (оцінку сильних і слабких сторін, можливостей і загроз) або користуватися подібними аналітичними інструментами; обізнаність із способами проводити статистичний аналіз даних; оцінювати економічні ризики; розуміти мотиви і потреби різних груп населення, розраховувати вартість позикових коштів; знання щодо здійснення короткострокового, середньострокового і довгострокового планування
Формування досвіду розв'язання економічних і підприємницьких завдань: рішення приймаються у незнайомій або нетиповій ситуації; розробляється їх алгоритм, що відповідає поставленим завданням; оптимальність обраного способу визначається за допомогою прогнозування проміжних і кінцевих результатів; висока частка творчої діяльності, що передбачає самостійність і нестандартність рішень; використання програмних додатків, що дозволяють виробляти статистичні розрахунки, складати графіки та діаграми, робити презентації з ілюстрацією змісту доповіді
ФОРМУВАННЯ ДІЯЛЬНІСНО-ПРАКТИЧНОГО КОМПОНЕНТА
Мета: розвивати в учнів підприємливу особистість (суб'єктивний образ підприємця) і відповідні йому моделі та стиль поведінки, формувати уміння запропонувати власний продукт чи послугу
Компетентності: участь в офіційних зборах і конференціях; налагодження співпраці з підприємцями та фахівцями з громади; проведення опитувань і співбесід із споживачами; участь у переговорах; розвиток навичок представлення; підготовка і проведення презентацій для успішного продажу запропонованих товарів та послуг; розвиток ділового спілкування
Формування досвіду участі у проєктній і підприємницькій діяльності: створення умов для самостійного вибору проєкту, визначення його цілей і завдань; складання докладного плану проєкту, визначення та дослідження ресурсів для його здійснення; пошукова діяльність, спрямована на отримання відомостей з різноманітних джерел; звернення до різних консультантів, у тому числі із позашкільного середовища, для отримання спеціалізованих знань; обговорення та розподіл ролей в команді без втручання вчителя або наставника; робота у малих групах; отримання консультації в інших учасників команди, обмін ідеями і знаннями під час розробки плану роботи над проєктом

На третьому етапі формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США здебільшого використовують такі методи і форми навчальної діяльності (Таблиця 2.7):

Таблиця 2.7

III етап: методи і форми організації навчальної діяльності

<i>Методи формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США</i>	<i>Форми організації навчання підприємливості</i>
<u>Проблемний метод</u> : комплексний кейс <u>Метод прикладу</u> : демонстрація сюжетів про реальних підприємців <u>Метод рольових ігор</u> : бізнес-симуляції з вибором стратегії <u>Евристичний метод</u> : пошуковий метод <u>Взаємонавчання в малих групах</u> : спільна робота на різних етапах проекту <u>Комп'ютерні симуляції</u> : моделювання реакції ринку на різні дії віртуальної фірми	<u>Майстер-класи</u> : запрошення бізнес-тренерів <u>Робота з наставником-підприємцем</u> : з аспектів роботи фірми, виконання замовлень: школи або реального підприємства <u>Міні-підприємство</u> : віртуальне чи реальне, реалізація вироблених товарів на ярмарках і в торгових центрах

Для визначення рівня підприємницької компетентності, досягнутого учнями середніх шкіл США в процесі навчання, доцільними є певні критерії сформованості цієї якості, що співвіднесені з певною розробленою структурою підприємницької компетентності та відображають **оціночно-результативний блок** нашої моделі.

Критерій ціннісної орієнтації, що характеризує мотиваційно-ціннісний компонент підприємницької компетентності, відображає мотивацію школярів до виконання творчих складних завдань, що вимагають високого ступеня самостійності і винахідливості, поряд з готовністю співпрацювати для досягнення спільної мети при роботі в групі. Він показує наявність потреби досягати успіху і проявляти ініціативу під час практичної роботи, розуміння учнями середніх шкіл значущості підприємницької діяльності, їх орієнтацію на підприємницькі цінності. Критерій ціннісної орієнтації представлений такими показниками: 1. Орієнтація на різні варіанти підприємницької діяльності; 2. Ставлення до проєктної підприємницької діяльності; 3. Наміри щодо вибору майбутньої кар'єри.

Критерій пізнавального ресурсу, що оцінює когнітивний компонент підприємницької компетентності, характеризує наявність знань, пов'язаних з

економікою і підприємництвом; здатність знаходити нешаблонний нетрадиційний підхід до вирішення творчих завдань та працювати з інформацією, самостійно отримуючи дані з різних джерел; готовність аналізувати і структурувати здобуті відомості, логічно добудовувати невідомі чинники, необхідні для вирішення завдань; здатність знання шляхів оцінювання ризиків, пов'язаними із прийнятими рішеннями та знаходити ресурси для здійснення поставлених завдань. Критерій пізнавального ресурсу конкретизований такими показниками: 1. Знання, що пов'язані з економікою та підприємництвом; 2. Прагнення до новаторства; 3. Ефективність у роботі з інформацією; 4. Оцінка можливостей і ризиків.

Критерій практичного досвіду показує ступінь сформованості діяльнісно-практичного компонента підприємницької компетентності і виражається в здатності школярів інтерпретувати практичний досвід підприємців; працювати в команді, виконуючи різні ролі і координуючи свою діяльність з іншими учасниками. Він також дозволяє визначати рівень сформованості практичних умінь і навичок успішного виконання бізнес-проектів, здатність учнів самостійно здійснювати і регулювати підприємницьку діяльність. Критерій практичного досвіду має такі показники: 1. Ступінь участі в проєктній діяльності; 2. Здатність роботи в команді; 3. Сформованість комунікативних компетенцій: загальних і спеціальних.

Кожен із виокремлених нами критеріїв сформованості підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США містить економічний аспект, що впливає на успішність розвитку компонентів підприємницької компетентності та характеризується першими трьома критеріями. Відповідно до запропонованого нами визначення структури підприємницької компетентності, змісту її мотиваційно-ціннісного, когнітивного і діяльнісно-практичного компонентів, характеристики їх критеріїв, нами виділено низку показників, що дозволяють провести оцінку рівня сформованості підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США (Таблиця 2.8).

Таблиця 2.8

Критерії, показники та рівні сформованості підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США

ПОКАЗНИКИ РІВНІВ СФОРМОВАНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ УЧНІВ СЕРЕДНІХ ШКІЛ США			
<i>РІВНІ</i>	<i>непродуктивний</i>	<i>ситуаційно-продуктивний</i>	<i>продуктивний</i>
КРИТЕРІЙ ЦІННІСНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ	1. Орієнтація на різні варіанти підприємницької діяльності		
	Учні мають спотворені уявлення про підприємницькі цінності або звертають увагу тільки на фінансову сторону підприємництва	Школярі розглядають такі цінності підприємництва, як свобода і самовизначення; можливість самореалізації	Учнівська молодь розуміє соціальну відповідальність бізнесу, прагне зробити свій внесок у розвиток суспільства
	2. Ставлення до проєктної підприємницької діяльності		
	Байдуже або негативне, не прагнуть до участі у проєктах, беруть участь тільки якщо проєкт – обов'язкова частина курсу	Наявність інтересу, який не переходить у намір долучатись до проєктів запропонованих педагогом або іншими школярами	Наявність інтересу та ентузіазму, беруть участь в обговоренні напрямків, цілей і завдань проєкту
	3. Наміри щодо вибору майбутньої кар'єри		
	Робота за наймом у великій організації або в малому і середньому бізнесі	Робота позаштатним співробітником, робота інституціональним підприємцем	Отримання досвіду роботи за наймом, потім самозайнятість або відкриття власної фірми
КРИТЕРІЙ ПІЗНАВАЛЬНОГО РЕСУРСУ	1. Знання, що пов'язані з економікою та підприємництвом		
	Загальна термінологія: незначний обсяг економічних реалій, практично відсутні знання про самозайнятость як майбутню кар'єру	Базова економічна термінологія, розуміння основних економічних явищ; загальні уявлення про ділову культуру і підприємництво	Хороша база знань про економіку та основи підприємництва; широкий спектр бізнес-термінології
	2. Прагнення до новаторства		
	Виконання завдань тільки за знайомим алгоритмом, без висування пропозиції і нових ідей	За відсутності відомого алгоритму створюють компіляцію з відомих підходів	Висування нових способів рішень, оригінальних концепцій
	3. Ефективність у роботі з інформацією		
	Використання тільки представлених відомостей, відсутність систематизації даних	Самостійний пошук відомостей при нестачі даних, не завжди систематизується інформація	Прагнення отримувати інформацію з різних джерел і вміння її структурувати
4. Оцінка можливостей і ризиків			
Відсутність уміння правильно оцінити наявні ресурси і прорахувати результат діяльності	Здатність об'єктивно оцінювати ресурси і прораховувати результати діяльності, здійснювати її	Уміння визначати напрямок діяльності, який може принести значну вигоду	

Продовження таблиці 2.8

КРИТЕРІЙ ПРАКТИЧНОГО ДОСВІДУ	1. Ступінь участі в проєктній діяльності		
	Уникнення, байдуже виконання доручень, прагнення виконувати мінімум роботи, загальний успіх не такий важливий	Інтерес до деяких аспектів проєкту, відповідальне ставлення до своєї роботи, але немає прагнення керувати процесом	Прагнення брати участь в управлінні проєктом; готовність брати на себе значний обсяг роботи; сумлінне виконання взятих зобов'язань
	2. Здатність роботи в команді		
	Формальна взаємодія, низький рівень спільної діяльності, узгодження роботи практично немає; виконання дорученої роботи неякісно і не в повному обсязі	Готовність співпрацювати; обмінюватися думками, здатність надавати допомогу іншим і звертатися за отриманням поради; виконання дорученого обсягу роботи досить добре	Участь у розподілі ролей, здатність мотивувати інших; уміння розподіляти роботу в команді, крім виконання своїх обов'язків, здатність здійснювати моніторинг та координацію роботи всіх учасників
	3. Сформованість комунікативних компетенцій: загальних і спеціальних		
Необхідна допомога для участі у зборах та здійснення доповідей за проєктами; практично відсутні вміння користуватися програмними додатками та Інтернетом для навчання; мінімальний набір поведінкових зразків, пов'язаних із діловим спілкуванням	Участь у генерації ідей на зборах; проведення базових комп'ютерних презентацій, знання текстових, статистичних додатків, уміння поводити себе відповідно до правил етикету, наявність базових поведінкових зразків ділового спілкування	Участь в офіційних зборах; налагодження співпраці; підготовка і проведення презентацій, що містять графіки та діаграми; розуміння особливостей різних культур і адаптація поведінки в ситуаціях неформального і ділового спілкування	

Таким чином, ними здійснено рівневе ранжування сформованості підприємницької компетентності учнівської молоді середніх шкіл США за допомогою перерахованих вище критеріїв. Ступінь прояву кожного з виділених нами рівневих показників, узятих в сукупності, визначає рівень сформованості підприємницької компетентності у школярів. Шкала рівнів розвитку підприємницької компетентності враховує процес входження учнів у бізнес-середовище та може бути корисною для визначення змісту і форм організації підприємницьких програм, спрямованих на розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл у США.

На основі виділених критеріїв, показників і ступенів їх вираженості спробуємо узагальнено схарактеризувати рівні сформованості підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США: *непродуктивний, ситуаційно-продуктивний, продуктивний*.

Непродуктивний рівень підприємницької компетентності (початковий): відсутність прагнення долучатися до культурних цінностей суспільства; орієнтація на негативні стереотипи про підприємницьку діяльність; спотворені уявлення про підприємницькі цінності або прояв інтересу тільки до фінансової сторони підприємництва; зневіра у власні здібності або їх неадекватна оцінка; невизначеність щодо майбутньої професійної діяльності, іноді відсутність прагнення вживати заходів для отримання своєї майбутньої професії; знання загальної термінології, незначний обсяг знань про економічних реаліях, споживчої та фінансової культурах і ринку праці; практично повна відсутність знань про самозайнятість як кар'єрний вибір; відсутність власних пропозицій і нових ідей, відмова від вирішення завдань, якщо вони здаються складними; невміння визначати пріоритети, довгострокові плани навчальної діяльності та майбутньої кар'єри; байдуже або негативне ставлення до шкільної проєктної діяльності, роботі в команді та громадських доручень; незацікавленість в загальному результаті роботи над проєктом, низький рівень співпраці з іншими учасниками команди; небажання долати, труднощі, пов'язані з проєктною роботою; спотворені уявлення про підприємницькі цінності або прояв інтересу тільки до фінансової сторони підприємництва; ігнорування морального кодексу, що входить в ідеологію підприємництва, орієнтація на отримання швидких коштів сумнівними способами; нерозуміння відмінностей в неформальному, формальному і діловому стилях спілкування.

Ситуаційно-продуктивний рівень підприємницької компетентності (середній): усвідомлення важливості і привабливості роботи підприємця, бажання брати участь в комерційних і соціальних проєктах; наявність інтересу

до підприємницької діяльності, яка, крім фінансового благополуччя, пропонує можливість свободи вибору, самовизначення і самореалізації, матеріальної допомоги родині та родичам; орієнтація на роботу позаштатним співробітником, вибір самозайнятості або участь в сімейному бізнесі; знання базової економічної термінології, розуміння основних економічних явищ; загальні уявлення про ділову культуру і підприємництво; базові знання про систему державного регулювання економіки; вміння користуватися текстовим редактором, базовими статистичними програмами, базовим програмним забезпеченням для презентацій; здатність знаходити рішення в незнайомій ситуації за допомогою комбінації відомих схем при відсутності відомого алгоритму, ефективність обраних способів діяльності визначається методом проб і помилок, рішення приймається, якщо воно очевидне і не викликає сумнівів; у цілому позитивне ставлення до участі в проєктній діяльності і роботі в команді; готовність брати участь в роботі команди над проєктом за відсутності бажання брати на себе роль лідера або нести відповідальність за великий обсяг робіт; достатня сформованість комунікативних і міжособистісних компетенцій, що забезпечує правильну інтерпретацію поведінки однолітків і ефективну взаємодію з іншими учасниками проєкту; рівень володіння іноземними мовами дозволяє брати участь в генерації ідей, обговореннях етапів проєкту на зборах, проводити базові презентації; здатність в більшості випадків адаптувати свою поведінку до культурних особливостей інших людей в повсякденному і діловому спілкуванні.

Продуктивний рівень підприємницької компетентності (високий):
розуміння важливості залучення до підприємницької культури суспільства; готовність доводити свою здатність долати труднощі, наявність розуміння того як долати стереотипи; демонстрація високого рівня віри в свої здібності, готовність наполегливо працювати для досягнення поставлених цілей; прагнення займатися підприємницькою діяльністю, що дозволяє вибирати рід і сферу діяльності, коло завдань і рівень відповідальності; схвалення

підприємницької ідеології і важливості ролі підприємців в розвитку суспільства; ґрунтовні знання з економіки та основ підприємництва; розуміння цілісної картини економіки і закономірностей функціонування ринкових відносин; володіння досить широким спектром бізнес-термінології; обізнаність про культуру підприємництва та крос-культурних особливості ділових відносин; наявність знань про основні закони, що регулюють трудову або підприємницьку діяльність; зацікавленість в роботі в команді як спосіб набуття компетенцій, пов'язаних з діловим спілкуванням; сформованість комунікативних і міжособистісних компетенцій, що дозволяє брати на себе роль лідера, координувати роботу інших учасників проєкту, прагнення привести команду до високого загального результату; рівень володіння діловою англійською мовою дозволяє організовувати збори і переговори, проводити дебати, робити доповіді та презентації на високому рівні; здатність організовувати і здійснювати підприємницьку діяльність.

Однією із основних складових розробленої нами структурно-функціональної моделі є **результат** формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США, який досягається через способи і прийоми досягнення мети. Це сформованість підприємницької компетентності в учнів, що дозволяє кожному школяреві найбільш повно реалізувати себе в кар'єрі підприємця.

За результатами вивчення цілей формування підприємливості, порівняльного аналізу педагогічного забезпечення обов'язкових і елективних підприємницьких курсів, виявлення критеріїв сформованості підприємливості та характеристики її рівнів, а також обґрунтування структури та етапів процесу формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США нами розроблено модель повного циклу розвитку досліджуваного феномену. Названа модель побудована на основі виявлених нами закономірностей процесу розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США (Рис. 2.3).



Рис. 2.3. Структурно-функціональна модель розвитку ПК учнів середніх шкіл США

Таким чином, представлена авторська структурно-функціональна модель розширює уявлення про можливості використання позитивного американського досвіду формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США у вітчизняній практиці. Ця модель дозволяє відобразити найбільш суттєві характеристики процесу розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США, забезпечуючи тим самим можливість ефективної адаптації американських освітніх програм для застосування в українських школах.

2.4. Моніторинг сформованості підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти США і України та рекомендації щодо використання позитивного американського досвіду

Під час написання дисертаційної роботи нам було важливо з'ясувати нормативно-правові аспекти підприємницької діяльності в Україні та сучасний стан розвитку підприємницької компетентності учнів у шкільній освіті нашої держави та США.

Правова основа вітчизняного підприємництва містить перелік законодавчих та нормативних актів, що регулюють організаційно-правові засади здійснення підприємницької діяльності в Україні. Поміж основних законодавчих актів варто виокремити прийняті Закони України «Про підприємництво» (від 7 лютого 1991 р.) [59], «Про підприємства в Україні» (від 27 березня 1991 р.) [60], «Про захист від недобросовісної конкуренції» (від 7 червня 1996 року) [55], «Про державну реєстрацію юридичних, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» (від 15 травня 2003 р.) [53], «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» (від 6 вересня 2005 р.) [54], «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» (від 5 квітня 2007 р.) [58], «Про ліцензування видів господарської діяльності» (від 2 березня 2015 р.) [56] та ін.

Зупинимося докладніше на розгляді двох найважливіших, на наш погляд, законів України, без розуміння яких ефективний розвиток підприємницької компетентності учнівської молоді закладів середньої освіти є досить складним, а саме – «Про підприємництво» та «Про підприємства в Україні».

У Законі України «Про підприємництво» окреслено загальні правові, соціальні та економічні основи здійснення підприємництва громадянами та юридичними особами на території нашої країни, встановлено гарантії свободи підприємницької діяльності та її підтримки державними органами. У положеннях розділу I ст. 1 цього Закону розкрито сутність поняття «підприємництво» як безпосередню самостійну, систематичну, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

У ст. 2 зафіксовано, що суб'єктами підприємницької діяльності, тобто підприємцями, можуть бути: громадяни України, у тому числі й інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності; юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України «Про власність»; об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції. Окрім того, у Законі підкреслено, що не допустиме ведення підприємницької діяльності такими категоріями громадян: працівники органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного нотаріату, та органів державної влади і управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств; військовослужбовці. Принципи підприємницької діяльності визначено у ст. 5 Закону України «Про підприємництво» [59].

Умови здійснення підприємницької діяльності висунуто у Розділі II Закону «Про підприємництво», що передбачає низку статей щодо процедури

державної реєстрації підприємства, права найму працівників і соціальних гарантій при використанні їхньої праці, відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності, умов припинення підприємницької діяльності.

У III розділі «Підприємець і держава», зокрема у ст. 12, 13 зафіксовано загальні гарантії прав та гарантії майнових прав підприємців. Ст 14. цього Закону встановлює державну підтримку підприємства; стимулює за допомогою економічних важелів (цільових субсидій, податкових пільг тощо) модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння нових видів продукції та послуг; надає підприємцям цільові кредити; інші види допомоги.

Державне підприємництво врегульовано ст. 15, а саме, передбачено, що державними органами законодавчо забезпечено свободу конкуренції між підприємцями, захищено споживачів від проявів несумлінної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності. Передбачено навіть діяльність іноземних підприємців (ст. 16) та обов'язки юридичних осіб у разі введення надзвичайного стану, правила застосування міжнародного договору [59].

Іншим основним нормативно-правовим актом, без розуміння якого успішний розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл є досить проблематичним, є *Закон України «Про підприємства в Україні»*, у якому вказано, що підприємство – це основна організаційна ланка народного господарства України, самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який здійснює виробничу, комерційну та науково-дослідницьку діяльність, щоб отримати відповідний прибуток, та має права юридичної особи.

У цьому законодавчому акті, зокрема у ст. 2 «Про види підприємств», зафіксовано, що в нашій державі можуть діяти підприємства різних видів: приватне підприємство; колективне підприємство; господарське товариство; підприємство, засноване на власності об'єднання громадян; комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади;

державне підприємство, засноване на державній власності, у тому числі казенне підприємство [60].

Крім того, згідно зі ст. 3, підприємства можуть об'єднуватися в: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання за галузевим, територіальним та іншими принципами.

У II розділі описано яким чином створюються підприємства та порядок їх реєстрації, ст. 8 підкреслено, що окремими видами діяльності підприємство можна займатися лише за наявності ліцензії. Досить важливим пунктом є інформація щодо наявності статуту підприємства, затвердженого власником майна або за участі трудового колективу. Господарську, економічну і соціальну діяльність підприємства визначено статтями наступного розділу. Так, у ст. 26 виокремлено соціальні обов'язки підприємства, спрямовані на: забезпечення нешкідливих умов праці на підприємстві або їх поліпшення; обов'язкове медичне страхування працівників; підготовку кваліфікованих робітників та здійснення їх економічного та професійного навчання; установа додаткових відпусток своїх працівників, скорочення робочого графіку або надання інших пільг; плату додаткової пенсії робітникові у разі нещасного випадку на підприємстві.

У розділі VI цього Закону урегульовано відносини між державою і підприємством. Відповідно до ст. 27, держава є гарантом дотримання прав і законних інтересів підприємця, а втручання в господарську діяльність підприємця з боку державних, громадських або кооперативних органів, політичних партій не допускається, крім випадків, передбачених законодавством України. Тобто підприємець має право із власної ініціативи приймати будь-які рішення, що не суперечать Закону. Держава, своєю чергою, відповідно до ст. 28, забезпечує підприємству рівні правові та економічні умови господарювання; пільгові умови підприємствам, які впроваджують прогресивні технології, створюють нові робочі місця, використовують працю

громадян, що потребують соціального захисту; стимулює розвиток малих підприємств України.

При цьому, згідно зі ст. 31, підприємства несуть відповідальність за порушення кредитно-розрахункової і податкової дисципліни, договірних зобов'язань, вимог до якості продукції та інших правил здійснення господарської діяльності підприємства, передбаченої законодавством України [60].

Отож, нами було розглянуто основні положення Законів України «Про підприємництво» та «Про підприємства в Україні», знання яких після закінчення закладів середньої освіти та отримання професійної освіти допоможуть учням налагодити власну справу у відповідності до законодавства нашої країни.

Після огляду нормативно-правової бази України, що стосується підприємницької діяльності, маємо на меті проаналізувати наявні навчальні програми, підручники, посібники, робочі зошити, розроблені для українських середніх шкіл, що покликані формувати підприємницьку компетентність учнів.

Викладачем кафедри дошкільної і початкової освіти Кіровоградського ОШПО ім. В. Сухомлинського Л. Кашубою розроблено програму навчального курсу «*Цікава економіка*» для учнів початкових класів (2–4), що враховує вимоги Державного стандарту початкової загальної освіти та сприяє формуванню економічного мислення і вихованню відповідної поведінки в ринковому суспільстві. Програма орієнтує на активне використання педагогами діяльнісного підходу до навчання школярів за допомогою методів активного навчання, використання рольових, ейдетичних та дидактичних ігор, екскурсій, організації фронтальної, парної та групової роботи, проведення інтегрованих уроків, адже, на думку розробника, курс економіки для учнів початкових класів пов'язаний і з іншими навчальними дисциплінами.

Навчання за цією програмою відбувається за трьома етапами. Перший етап має назву *«Я та економіка. Введення в економіку»* для учнів 2 класу, де вони опановують навколишній економічний простір, вивчаючи теми: «Що вивчає наука економіка?», «Блага», «Потреби людства», «Товари та послуги». У такий спосіб формують їхню первинну економічну культуру. Другий етап – *«Економіка та довкілля»* – для учнів 3 класу розширює економічний кругозір школярів шляхом опрацювання таких тем: «Економічні ресурси», «Обмеженість і проблеми вибору», «Кошти», «Банки», «Бартер». Учні розвивають логіку та послідовність прийняття економічно-виважених рішень, усвідомлюють правила поведінки в економічному суспільстві. Навчаючись на третьому етапі – *«Моя майбутня професія»* – учні 4 класу мають змогу оволодіти способами організації господарського життя суспільства за допомогою вивчення тем: «Альтернативна вартість», «Виробництво», «Ринок товарів та послуг», «Натуральне виробництво». На цьому етапі діти вчаться приймати самостійний вибір, аргументувати та прогнозувати наслідки обраного рішення [52, с. 68–84].

Формуванню когнітивного компонента підприємницької компетентності учнів сприяє навчання за обґрунтованою на засадах особистісно зорієнтованого, компетентнісного і діяльнісного підходів програмою курсу *«Економіка»* (2–11 класи) автори (Ю. Лелюк, О. Решетняк, І. Тимченко, Т. Чорна, Л. Пужайчереда, Н. Бєскова), розробленою на основі положень Державного стандарту початкової базової і повної загальної середньої освіти. Для цієї програми характерним є її комплексний підхід до проблеми розвитку основ економічного мислення учнів у початковій, середній і старшій школах.

У початковій школі учні отримують знання щодо основних економічних елементів, де наголос робиться не на засвоєнні певного набору економічних категорій, а на розумінні сутності базових економічних понять, серед яких центральне місце посідають вибір, компромісний вибір, альтернативна вартість (ціна вибору). На зрозумілому для учнів рівні формуються початкові

уявлення про необмеженість потреб та обмеженість ресурсів, кошти та їх роль у ринковому кругообігу тощо. Поглиблення цих знань відбувається у 5–9 класах під час вивчення предмета «Економіка» (35 год/рік). До повнішого розгляду відомих із початкової школи економічних категорій поступово додається характеристика дійових осіб ринкової економіки й аналіз особливостей їхньої поведінки. Учні розглядають різні аспекти підприємництва, досліджують дії законів попиту та пропозиції, характеризують світову економіку та вивчають закономірності її функціонування, порівнюють різні типи економічних систем тощо. У 10–11 класах вивчення цього предмета має більш ґрунтовний характер. Більша кількість годин (70 на кожен навчальний рік) дозволяє ретельно розглянути сутність основних економічних концепцій, використати моделювальні вправи, розв'язати економічні задачі, організувати роботу в малих групах, спрямувати учнів на проведення самостійних досліджень, обговорень, наукових дискусій тощо [44].

Досить важливим чинником для становлення підприємницької компетентності учнів може також стати навчання за програмою курсу «*Клієнт банку*» для учнів 8–9 класів (автори Г. Горленко, К. Горленко). Під час опанування цього курсу в учнів формуються такі економічні компетентності підприємця як: розуміння ролі банків у ринковій економіці; здатність знаходити інформацію про конкретні види послуг, що надаються різними банками; спроможність визначати доцільність користування тими чи іншими банківськими послугами; навички оцінювання переваг та недоліків різних банківських послуг; готовність до свідомого вибору банку для обслуговування власних потреб [18, с. 43].

Досить продуктивним у формуванні підприємницької компетентності учнів може стати навчання за програмою курсу «*Основи підприємницької діяльності*», складеною авторами-розробниками О. Гребенніковою та Л. Яцунь за програмою «Трудове навчання» («Основи підприємницької

діяльності» для середньої школи (8–11 класи). У програмі визначено такі основні завдання курсу:

– формування якостей особистості підприємця (працелюбність, ініціативність, винахідливість, відповідальне ставлення до праці та власності);

– засвоєння правових, організаційних, економічних, соціально-психологічних та інших знань, що складають основу підприємницької діяльності;

– розвиток економічного мислення, формування стійких професійних інтересів, необхідних при виборі майбутньої професії [45].

Варто зазначити, що програму розраховано лише на 17 годин, з них 4 години відводиться на теоретичне навчання, 13 годин – на виконання практичних робіт. На теоретичних заняттях учні опановують головні принципи економіки та розвитку бізнесу, законодавство України, що стосується підприємництва, дізнаються про заборонену діяльність, і ту на яку потрібна ліцензія. Під час практичних занять школярі розв’язують проблеми, що можуть виникнути на шляху кожного підприємця: як зареєструвати власний бізнес, отримати кредит, вигадати рекламу, які є податки, як уникати конфліктів. Автори програми підкреслюють, що навчання за нею передбачає виконання учнями наближених до реального життя завдань та реалізацію їхніх оригінальних ідей, а також обговорення недоліків, виконання тестів, розв’язування задач [18, с. 27–28].

Автори курсу «Економіка» для учнів 10 класу (Б. Бобров, Г. Ковальчук, В. Мельничук, В. Огнев’юк, О. Часникова) пропонують для опанування старшокласниками розділ II «Мале коло економічного кругообігу: домашнє господарства і підприємства», метою якого є навчання учнів вмінню вирізняти та пояснювати сутність, роль і закономірність функціонування таких важливих економічних суб’єктів, як домогосподарства та підприємства; сприяння усвідомленню особливостей домашнього господарства в економічному кругообігу, способів реалізації його ведення, ролі кожного

члена сім'ї у цих процесах. Серед тем, присвячених власне підприємництву, основну увагу приділено змісту, формам і чинникам виробництва, актуальним питанням організації та економіки підприємницької діяльності, можливостям реалізації власних економічних інтересів, вибору способів організації виробництва, збуту продукції, ефективності використання виробничого потенціалу, зокрема, найважливішим проблемам виробництва – зменшенню витрат і збільшенню доходів [19, с. 43–52].

Здебільшого розробники наголошують, що вивчення названих тем спрямоване на всебічне розкриття економічних процесів і закономірностей, безпосередньо пов'язаних із повсякденним життям окремої сім'ї, людини чи місця її роботи, на комплексний аналіз взаємозалежностей між складовими простого економічного кругообігу «домогосподарства – підприємства». Такий підхід, на думку авторів курсу, дає змогу навчатися робити вибір, результатом якого може бути збільшення власних доходів, та створює умови для реалізації власної ініціативи [19, с. 54–65].

Автор-розробник програми курсу *«Комерційна географія»* для учнів 11 класу М. Сорока пропонує розглянути політико-правові засади організації ринкової економіки, зокрема, законодавче поле України щодо організації підприємницької діяльності, основні положення Закону України «Про підприємництво, податкову політику і податки, мито, митну політику та митну систему [19, с. 73].

Аналогічно, фінансовий успіх майбутньої підприємницької діяльності може забезпечити опанування старшокласниками програми курсу *«Фінансова математика»* для учнів 10–11 класів (автор Ю. Бицюра), спрямованого на формування глибоких знань про найважливіші категорії фінансової математики (процент, дисконт, вексель, ануїтети – періодичні платежі, відрахування, курс акції, амортизація тощо); вироблення вмінь розраховувати банківські проценти та платежі, складати графік періодичних виплат за

кредитом; навчання приймати обґрунтовані рішення про вигідність вкладання грошей або одержання кредиту [19, с. 38–39].

Окремі аспекти підприємницької діяльності розглядаються у ході навчання за програмою курсу «*Основи менеджменту*» для учнів 10 (11) класу (автор Г. Горленко). Це, зокрема, такі питання, як: менеджмент у підприємницькій діяльності; підприємництво і менеджмент; необхідність наукового підходу до управління підприємством; підприємець і менеджер: подібність та відмінність функцій. Крім цього, старшокласники мають змогу усвідомити структуру і способи складання власного бізнес-плану [18, с. 35].

Лише нещодавно Міністерством освіти і науки України затверджено навчальні матеріали «*Фінансова грамотність, фінанси. Що? Чому? Як?*» для учнів 10–11 класів закладів середньої освіти. Перелік матеріалів містить: навчальний посібник «*Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?*», робочий зошит для учня «*Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?*», пояснювальну записку до програми «*Фінансова грамотність*» (35 год.), пояснювальну записку до програми «*Фінансова грамотність*» (105 год.). Перейдемо до їх детального розгляду.

Навчальну програму курсу за вибором «*Фінансова грамотність*» для учнів 10, 11 класів оновлено і відкориговано за результатами експериментальної роботи всеукраїнського рівня «*Науково-методичні засади впровадження фінансової грамотності у навчально-виховний процес навчальних закладів*» на 2012–2019 роки» та апробації навчально-методичного забезпечення, що було розроблене під час упровадження курсу протягом 2012–2019 рр. Програму розроблено з урахуванням Державного стандарту базової і повної загальної середньої освіти (Постанова Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 р. № 1392) та відповідно до положень «*Концепції Нової української школи*» (2016 р.). У новому Законі України «*Про освіту*» (ст. 12) задекларовано завдання формувати ключові компетентності, спрямовані на досягнення загальної освітньої мети, зокрема підприємливості та фінансової

грамотності, і саме ця компетентність знайшла своє відображення у навчальній програмі у повному обсязі. Увага акцентовано не лише на запам'ятовуванні певної кількості інформації, а й на виробленні практичних навичок, зокрема: поведінки під час різних проблемних ситуацій, застосування досвіду успішної діяльності у сфері підприємництва, планування власних життєвих подій, бюджету тощо [91].

Варто зазначити, що курс «*Фінансова грамотність*» охоплює 5 розділів, які складаються з 25 тем. У перших розділах учні, передусім, мають засвоїти зміст базових категорій, які властиві будь-якій економіці та важливі для будь-якої родини, тобто: кошти, форми зайнятості та економічної активності (наймана праця, підприємництво тощо), фінансовий план, надходження, витрати, податки тощо. Далі вони ознайомлюються із фінансовою системою, її учасниками, послугами, що пропонуються банками та небанківськими фінансовими установами, новітніми тенденціями у фінансовій сфері (фінтех) тощо. Наступні матеріали присвячено різним формам заощаджень, інвестування та запозичень. Учнівська молодь не лише опрацьовує основні види фінансових послуг, а й вивчає особливості їх надання, у тому числі юридичні аспекти. Останній розділ дозволяє учням дізнатися більше про різні види ризиків, ознайомитися зі способами захисту від шахраїв, а також допомагає їм усвідомити важливість захисту прав споживачів, фінансових послуг.

Що стосується навчального посібника «*Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?*», розробленого для учнів старших класів закладу середньої освіти, то він є результатом спільних зусиль проекту Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) «Трансформація фінансового сектору», Національного банку України, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, а також експертів із фінансових питань, зокрема Наталії Версаль, Галини Третьякової, Юрія Кучеренка. Головною його метою є досягнення обізнаності школярами про основні інструменти управління

особистими фінансами, щоб вони могли створити майбутнє, до якого прагнуть.

Підручник поділено на розділи відповідно до п'яти компонентів фінансової грамотності: «Заробляти», «Витрачати», «Заощаджувати й інвестувати», «Позичати» та «Захищати». Розділи 1–2 покликані допомогти розуміти сутність коштів, праці та підприємництва, фінансового планування та бюджету, а також того, як працює фінансова система. Розділ 3 зосереджено на тому, як і чому потрібно заощаджувати та примножувати статки: від депозитів, інвестицій аж до виходу на пенсію. Розділ 4 присвячено тому, як відповідально ставитися до запозичень і кредитів. Розділ 5 стосується не лише захисту себе в разі виникнення фінансових негараздів, але і того як запобігти їм завдяки управлінню ризиками та уникненню шахрайства [91].

Запропонований до навчального посібника робочий зошит *«Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?»* містить практичні вправи для закріплення знань про фінансову систему, фінансові установи та послуги, що ними пропонуються, а також допоможе в розвитку умінь старшокласників управляти власними фінансами та раціонально користуватися фінансовими послугами. У навчальному посібнику й робочому зошиті учні також мають змогу знайти відповіді не тільки на класичні запитання: «Що таке кошти? Що таке підприємництво?», а й «Чому заощадження можуть знецінюватися? Чому небезпечні фінансові піраміди?», спроможні дізнатися відповіді на запитання: «Як обрати банк? Як безпечно розраховуватися платіжною картою? Як можна управляти фінансовими ризиками?» та ін. [92, с. 4–10].

Беззаперечно, цей робочий зошит розроблено і складено таким чином, щоб старшокласники були максимально підготовлені до економічного й фінансового життя, що є запорукою безпечного майбутнього. У ньому завдання розроблено таким чином, щоб максимально сприяти розвитку критичного та системного мислення з фінансових питань, здатності

обґрунтовувати власну позицію, уміння оцінювати ризики та приймати рішення щодо управління своїми фінансами.

Необхідно підкреслити, що робочий зошит, як і навчальний посібник, складається з п'яти розділів. У першому розділі учні можуть працювати з категоріями та поняттями, які властиві будь-якій економічній системі та важливі для родини, – це кошти, форми зайнятості й економічної активності (наймана праця, підприємництво тощо), фінансовий план, надходження, витрати, податки та ін.; вони навчаються готувати мотиваційні листи, складати та контролювати особистий (сімейний) бюджет, розраховувати податки, які необхідно сплачувати. У другому розділі увагу акцентовано на фінансовій системі, її учасниках, послугах, що пропонуються банками та небанківськими фінансовими установами, та новітніх тенденціях у фінансовій сфері. Учні мають змогу обирати фінансові установи та послуги, які найбільше відповідають їхнім потребам, розуміти особливості здійснення платежів у різних валютах і різними способами. У третьому розділі здобувають інформацію про різні форми заощаджень та інвестицій, а також навчаються розраховувати вартість коштів. Четвертий розділ стосується запозичень та кредиту, із нього вони дізнаються, у яких випадках варто запозичувати у фінансових установах, які права мають як позичальники й головне, – розрахувати витрати за кредитом. Останній розділ присвячено різним типам ризиків і тому, як захистити себе від фінансового шахрайства та несумлінної поведінки надавачів фінансових послуг. Основна ідея цього робочого зошита полягає у тому, щоб надати уявлення про реальні ситуації, які можуть виникнути у житті учнівської молоді [92, с.160].

Навчаючись за програмою курсу для учнів 11 класу *«Географія світового господарства з основами економіки»* (автор Г. Ковальчук) учні старших класів мають змогу оволодіти такою важливою інформацією для формування когнітивного компонента підприємницької компетентності особистості, як:

- сутність понять «бізнес», «підприємництво», «комерційна діяльність», «виробництво товарів і послуг»;
- особливості створення бізнесу за галузями господарства не тільки в Україні, а й у різних країнах світу;
- малий бізнес та його економічна роль у розвинутих країнах світу, у тому числі в Україні;
- правові, політичні, соціально-культурні аспекти бізнесу і відмінності між ними у країнах світу;
- економічні чинники бізнесу (прибуток, конкуренція, пропозиції і попит, кругообіг товарів і коштів);
- розвиток підприємництва в Україні та його роль в економічних перетвореннях;
- типологія підприємств у різних країнах, особливості підприємств різних типів і форм власності за галузями господарства України;
- франчайзинг, форми міжнародної ділової активності, види міжнародного бізнесу [19, с. 24–25].

У 2012–2013 роках Осередок розвитку освіти у Варшаві реалізував дворічний проєкт «Шкільна академія підприємництва» у рамках Програми польської закордонної допомоги Міністерства закордонних справ Республіки Польща, який спрямований на підтримку соціально-економічного розвитку країни через виконання заходів, що мають на меті підвищення рівня освіти і професійної кваліфікації населення через запровадження елементів підприємницької освіти у школі. Основним тематичним напрямом проєкту є формування підприємницької компетентності учнів та вчителів. Проєкт реалізує такі конкретні цілі: розвиток в учнів і вчителів культури підприємництва та необхідних компетентностей для досягнення успіху в бізнесі або професійній кар'єрі; обмін досвідом упровадження в шкільну практику заходів, пов'язаних із розвитком професійної активності та підприємливості. Координування проєкту в Україні здійснював Львівський

обласний інститут післядипломної педагогічної освіти. Партнерами проєкту визначено 24 обласних заклади післядипломної педагогічної освіти, одним із яких є Комунальний вищий навчальний заклад «Херсонська академія неперервної освіти» Херсонської обласної ради [87].

Відзначимо, що наприкінці проєкту підготовлено 60 тренерів України, які мають практичні навички у сфері підтримки осіб, що відповідають за реалізацію професійного консультування і надання допомоги у виборі професії та працевлаштування, котрі навчили по одній групі шкільних лідерів у своїх областях, 400 шкільних лідерів, учителів економіки та психологів, які отримали практичні навички у сфері підтримки учнів в їхньому розвитку професійної активності та підприємливості, очолюють 200 шкільних клубів підприємництва. У більшості навчальних закладів, учасників проєкту, упроваджується модель підприємливої школи [12, с. 191–198].

У результаті реалізації завдань проєкту побачила світ публікація «*Уроки з підприємницьким тлом*», мета якої є представлення різноманітних задумів щодо впровадження підприємницьких ідей до змісту і методів навчання в рамках різних предметів. Важливою ознакою запланованої публікації є її міждисциплінарність, оскільки зміст посібника охоплює майже всі шкільні предмети, але тематика конспектів співвідноситься із навчальними програмами (стандартами). Конспекти уроків розроблено так, щоб учителі могли формувати не тільки підприємливість та ініціативність, а й усі європейські ключові компетентності. З огляду на всі ці взаємозалежності та зв'язки, до проєкту залучено вчителів різних предметів [88].

Щоб виявити реальний стан розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл України, нами було проведено емпіричне дослідження, що охоплювало роботу в режимі он-лайн та відвідування шкіл Черкаської та Житомирської областей.

Варто підкреслити, що під час проведеного нами дослідження, ми брали до уваги учнів старших класів (10–12) закладів середньої освіти, оскільки

вважаємо, що саме на цьому шаблі навчання відбувається повна активізація їхньої підприємницької діяльності.

З метою визначення рівнів сформованості підприємницької компетентності старшокласників ми використали розроблений нами тест, що розмістили на сайті (<https://ru.surveymonkey.com/r/HQSWHMY>, <https://ru.surveymonkey.com/r/HCM6QSK>, <https://ru.surveymonkey.com/r/HDMYKWB>, 28.01.2020). Серверне програмне забезпечення SurveyMonkey спеціально створено в хмарі в Інтернеті для проведення опитувань та отримання даних в он-лайн режимі, що підтримується й іншими соціальними мережами такими як: Facebook, Google+, Twitter, LinkedIn та встановленими месенджерами Viber, Whatsapp, Telegram та ін.

Вивчення рівнів сформованості підприємницької компетентності старшокласників здійснювалось нами і в школах Черкаської та Житомирської областей, зокрема: Уманській загальноосвітній школі І–ІІІ ступенів № 8, Уманському навчально-виховному комплексі «Загальноосвітня школа І–ІІІ ступенів № 7 – колегіум», Легедзинській загальноосвітній школі І–ІІІ ступенів, Пулинській загальноосвітній школі І–ІІІ ступенів, Жашківській спеціалізованій школі І–ІІІ ступенів (з поглибленим вивченням окремих предметів), Гайворонському міжшкільному навчально-виробничому комбінаті.

Як методи моніторингу сформованості рівнів підприємницької компетентності учнів середніх шкіл нами обрано: спостереження за поведінкою учнів у суспільстві, бесіда та тестування та інші методи дослідження, які істотно допомогли в інтерпретації отриманих результатів.

Запропонований тест, (див. Додаток В) містить 36 запитань (по 12 запитань на кожен компонент визначення рівнів сформованості підприємницької компетентності старшокласників). Варто зазначити, що для розроблення цього тесту нами були використані й ідеї американської

дослідниці Розмарі Атайд (Rosemary Athayde) [100, с. 481–500], яка здійснила аналогічне дослідження у США. У своєму дослідженні вона підкреслює, що оскільки саме молоде покоління все частіше є ініціатором участі у підприємницькій діяльності, то зростає необхідність у ефективному вимірі їх підприємницького потенціалу за відповідними критеріями та рівнями.

Необхідно відзначити, що дослідницею було здійснено тестування учнів різних регіонів середніх шкіл США, яке показало, що підприємницькі програми, за якими навчається американська молодь та їхній практичний досвід роботи на реальних підприємствах, істотно вплинули на рівень сформованості підприємницької компетентності школярів. Крім того, запропонований тест був проведений при реальних зустрічах на майстер-класах з підприємництва, у яких взяло участь 196 учнів віком 16–18 років.

На основі виділених нами критеріїв та рівнів сформованості підприємницької компетентності учнів середніх шкіл у попередньому підрозділі, проведеного нами дослідження в Україні та порівняння з результатами дослідження американської дослідниці одержано такі дані.

Таблиця 2.9

Розподіл учнів середніх шкіл за рівнями сформованості підприємницької компетентності

Критерії	Рівні сформованості підприємницької компетентності у %					
	Учні старших класів США (196 осіб)			Учні старших класів України (243 особи)		
	Продуктивний	Ситуаційно-продуктивний	Непродуктивний	Продуктивний	Ситуаційно-продуктивний	Непродуктивний
Ціннісної орієнтації	69,0	25,4	5,6	26,2	29,3	44,5
Пізнавального ресурсу	63,2	29,0	7,8	13,4	28,0	58,6
Практичного досвіду	72,5	20,6	6,9	8,9	31,3	59,8
Загальні дані:	60,7	31,8	7,5	18,2	29,6	52,2

Аналіз даних, наведених у таблиці 2.9, демонструє деяку перевагу американських старшокласників за кожним із запропонованих нами

критеріями. Приміром, різниця у вияві продуктивного рівня сформованості підприємницької компетентності між американськими й українськими старшокласниками – 42,5 % на користь старшокласників середніх шкіл США. Ситуаційно-продуктивний рівень має близькі показники 31,8 % у США і 29,6 – в Україні. Старшокласники українських шкіл мають певну мотивацію до підприємницької діяльності, проте у них не достатньо знань і практичного досвіду до її здійснення. Цілком очевидно, що в українських учнів старших класів явно виражений непродуктивний рівень сформованості підприємницької компетентності – 52,2 %.

Це пояснюється тим, зміна підходів до системи освіти США, її децентралізація, означає що кожна школа може реалізовувати численні варіативні програми навчання учнів, у тому числі і за основами підприємництва. Варіативність супроводжує підприємницьку діяльність і розвиток підприємницької компетентності в учнів, їм пропонують участь у різноманітних проєктах по створенню і управлінню міні віртуальними підприємствами, банками на базі шкіл, набуття прямого досвіду роботи, участь у проєктній (за завданням фірм і компаній) діяльності. Сенс такого навчання полягає у тому, щоб школярі не тільки були зацікавлені формами навчання підприємництва за різними програмах, але і щоб у них сформувалася установка на творчість і підприємницьку активність. Програми формування підприємницької компетентності в учнів орієнтовані головним чином на розвиток підприємницьких якостей у молоді, та мають три головні цілі: 1. Розвиток у молоді позитивного ставлення до підприємництва, що представляє собою комбінацію гнучкості, ініціативи, здатності брати на себе розумні ризики, здійснення керівництва, придбання навичок співпраці та мотивації до досягнення; 2. Практичне знайомство з підприємницькою діяльністю; 3. Розуміння вимог, що ставляться до підприємницької діяльності з точки зору кар'єрної орієнтації та отримання подальшої освіти.

Згідно із результатами 2017–2018 рр, отриманими «Центром підприємницької майстерності» (CFEE – Center for Entrepreneurial excellence) приватного дослідницького університету імені Джорджа Вашингтона, 83 % американських випускників, що навчалися за програмами підприємництва, бажають розпочати власний бізнес (у порівнянні з 57 % в контрольній групі), 36 % випускників фактично відкрили бізнес (у порівнянні з 9 % в контрольній групі), 95 % випускників відзначили, що поліпшили свої ділові навички і знання та 99 % з них рекомендували навчання іншим [267].

Крім того, на початку і наприкінці програм організатори вважають за доцільне проводити тестування, що виявляє загальне ставлення школярів до підприємництва, оцінку власної підприємницької компетентності, а також спеціальних знань, отриманих ними на різних шкільних курсах, що стосуються економіки і бізнесу, тестування особистих якостей і бізнес-знань сприяє самопізнанню школярів, виявленню власних переконань і помилок, зміні самооцінки та ставлення до соціальних взаємодій [154].

За американськими джерелами, констатуємо, що перед початком програм від 20 % до 25 % учнів розглядають шкільну освіту як цінний ресурс, який сприяє професійному успіху. До закінчення курсу кількість школярів, які прагнуть отримати повну загальну освіту, зростає. Приблизно 75–80 % школярів висловлюють готовність приділяти більше часу навчання в школі, виявляють бажання ліквідувати відставання з предметів і розуміння необхідності отримання диплома про закінчення школи. Попереднє анкетування щодо визначення рівня знань про бізнес і підприємництво за стандартизованим тестом «Маркетинг, менеджмент, підприємництво і економіка», що проводиться в американських середніх школах, успішно виконують близько 40 % школярів із середніми та вищими за середні балами, тоді як підсумкове тестування успішно завершують близько 70 % школярів [104, с. 36].

У свою чергу, школа за допомогою інвестицій, що надходять від бізнесменів, організовує власне виробництво, що дозволяє дітям отримувати досвід підприємницької діяльності та приносити користь школі і місцевим жителям. Місцеві компанії, розуміючи, що школярі оволодівають новими ідеями, які вони можуть реалізувати за допомогою фінансової підтримки, залучають їх до участі в різних проєктах, наприклад створенні оригінальних буклетів для великих туристичних компаній і т.д. Регіональні банки просять школярів розробити найбільш прийнятні фінансові умови по іпотеці для місцевих жителів із підрахунком реальних виплат і гнучкого графіка оплати. Учні спільно з учителями займаються розрахунком прибутковості вкладів місцевих жителів, консультуванням про способи оплати коштів і т.п., щоб допомогти їм більш успішно розмістити свій капітал. Водночас, бізнес-структури отримують істотну вигоду від такого співробітництва, оскільки вони економлять кошти і час на пошук майбутніх співробітників, а молодь отримує стипендії, гранти, застосовує отримані для набуття практичного досвіду.

Значна роль у формуванні підприємницької компетентності в американських учнів середніх шкіл відводиться і батькам, які намагаються підготувати своїх дітей до нелегкого шляху в бізнесі. Батьки діляться особистим фінансовим досвідом зі школярами, допомагають їм отримати необхідні навички, щоб проводити правильно фінансові операції, звертають особливу увагу підлітків на своєчасний розрахунок із банками за допомогою кредитних карток і т.д. Сім'я виховує молодих людей, готових до конкуренції, які розраховують тільки на власні сили, орієнтуючи їх на виконання основного завдання не тільки вижити, а й прагнути розвивати свою справу, швидко реагувати на мінливі ринкові умови і не втрачати віру в себе. Тому то, американські учні старших класів мають істотно вищий рівень сформованості ціннісної орієнтації та практичного досвіду компонентів підприємницької компетентності.

На основі систематизації наукових праць з проблеми, яка досліджується, нами визначено також і особливості основних компонентів процесу формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл України та США (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Особливості основних компонентів процесу формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл України та США

Основні компоненти	США	Україна
Мета	Формування економічно грамотних людей, котрі можуть встановлювати, розвивати та підтримувати підприємництво	Формування підприємницької культури, навичок, фундаментальних економічних знань, мислення і свідомості
Завдання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Спроможність мислити по-новому та узагальнювати інноваційні бізнес-ідеї, перетворюючи їх у нові технології з метою отримання доходу. 2. Уміння здійснювати пошук нових ринкових можливостей для власної справи. 3. Здатність розробляти бізнес-плани для створення і розвитку нових організацій, напрямків діяльності. 4. Розуміння суті проблеми та вміння знаходити новаторське рішення проблеми в стандартних і нестандартних ситуаціях. 5. Уміння налагоджувати зв'язки, домовлятися, з різними партнерами, укладати ефективні угоди. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Позитивна мотивація учнів до підприємницької діяльності. 2. Оволодіння необхідними знаннями в сфері бізнесу. 3. Набуття практичного досвіду ефективною підприємницької діяльності. 4. Спроможність до прийняття рішень, готовність взяти на себе відповідальність за наслідки цих рішень. 5. Готовність до особистого і професійного саморозвитку.
Структура	<i>Когнітивні здібності (розумові процеси).</i> Сприйнятливість Креативність Сміливість Наполегливість <i>Професійні якості.</i> Відповідальність Готовність до ризику Компетентність	Знання теоретичного і технологічного характеру про основні методи та поняття підприємницької діяльності. Організованість Уміння презентації Комунікативність Здатність до оцінки
	<i>Особисті якості:</i> Рішучість Самостійність Відповідальність Сила волі <i>Рівень мотивації</i> Високий	Здатність розуміти власний емоційний стан Цілеспрямованість Витримка Відкритість Відсутній

Продовження таблиці 2.10

Діагностика розвитку ПК учнів середніх шкіл	Системна діагностика і постійний моніторинг	Епізодична діагностика (вибірковий і не постійний моніторинг)
Особливості підприємницької освіти	Упровадження різних навчальних програм, які враховують особливості кожного штату і закладу середньої освіти	Застосування стандартних навчальних програм, які є єдиними для всіх закладів середньої освіти
Участь соціальних інститутів в економічному вихованні учнів середніх шкіл	Активна участь всіх державних і громадських інститутів в економічному вихованні учнів середніх шкіл	Пасивна участь, по мірі планування загальнодержавних та регіональних підприємницьких програм і проєктів
Моніторинг стану розвитку ПК учнівської молоді	Постійний	Дискретний

Таким чином, американські й українські учні старших класів характеризуються різними рівнями сформованості компонентів підприємницької компетентності. Особливо проявляється відмінність старшокласників України щодо критеріїв володіння економічними знаннями та практичним досвідом. Високий рівень сформованості американських старшокласників за наведеними нами критеріями відбувається за допомогою варіативності освіти США, співпраці школи із бізнес-структурами, економічному вихованні, що здійснюється батьками підлітків. Результат такої взаємодії відображається у соціальній поведінці учнів, їх активній життєвій позиції, готовності до підприємницької діяльності.

До того ж, моніторинг стану розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти України показав, що цій проблемі приділяється увага на державному рівні, проводяться відповідні наукові дослідження, певні аспекти формування підприємливості школярів проглядаються в навчальних програмах деяких предметів, але рівень розвитку цієї якості в учнів бажає бути вищим.

Саме тому порівняння досвіду формування цього новоутворення особистості в Україні та США свідчить про проблеми у вітчизняній шкільній

системі підприємницької освіти, а саме: відсутність оновлених стандартів, за якими розвивається підприємницька компетентність учнів; недостатньо розроблений зміст підприємницької освіти, що представлений інтегрованими курсами та окремими дисциплінами; відсутність діагностувальної методики для визначення рівнів сформованості підприємницької компетентності учнів; низький рівень інформаційного забезпечення у школах; відсутні можливості для проходження учнями старших класів виробничої практики і дієвого взаємозв'язку між закладами середньої освіти і бізнесовими структурами та підприємствами; не розроблено цілісної моделі формування підприємницької компетентності в учнів закладів середньої освіти.

Отже, здійснений нами аналіз теорії і практики, а також моніторинг дав змогу виявити загальні тенденції розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США до яких ми відносимо:

- перш за все це активна позиція держави щодо модернізації системи підприємницької освіти, упровадження сучасних комплексних програм у галузі підприємництва, прийняття американським урядом відповідних законів, що спрямовані на отримання успішних результатів та формування підприємницької компетентності учнів під час навчання в школі;

- залучення до безпосередньої підприємницької діяльності учнів державних та громадських організацій;

- співробітництво підприємців із закладами середньої освіти;

- довготривале спостереження за становленням і розвитком особистості школяра та урахування індивідуальних інтересів, нахилів, здібностей молоді;

- введення спеціальних предметів, що ознайомлюють учнів із основами сучасного виробництва;

- використання різноманітних активних та інтерактивних форм і методів розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді;

- ґрунтовне інформаційно-методичне забезпечення процесу формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл;

– надання фінансової підтримки та створення значної кількості робочих місць з невисокою заробітною платою для учнівської молоді для набуття досвіду підприємницької діяльності [204], [199].

Крім того, аналіз діяльності шкіл Сполучених Штатів Америки свідчить, що розвиток підприємницької компетентності учнів став важливою частиною всієї освіти, а на державному рівні вона є обов'язковим елементом системи підготовки молоді до життя і діяльності в умовах ринкових відносин. Разом із тим, підприємці допомагають спланувати економічну діяльність шкіл відповідно до потреб ринкових відносин місцевої громади, розробити план надання послуг, модернізувати навчальні програми з підприємницької підготовки учнівської молоді. Таке співробітництво перетворилося в цілеспрямований процес, який став частиною державної політики щодо залучення молодого покоління до підприємництва, де бізнес-структури активно співпрацюють зі школами.

Отож, результати аналізу теоретико-методичних засад і практичного досвіду розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США та порівняння його зі станом підприємницької освіти у школах України дали змогу сформулювати **рекомендації** для реалізації означеного процесу в середніх навчальних закладах України.

I. Державний рівень.

Для забезпечення підвищення економічного рівня і конкурентноспроможності країни загалом потрібно, щоб підприємницькій освіті приділялася належна увага з боку держави, як ініціює підвищення рівня фінансової грамотності громадян та проведення необхідних реформ.

1. Міністерство освіти і науки, насамперед, має забезпечувати необхідну інформаційну підтримку всіх учасників освітнього процесу, а саме: на його сайті повинні бути розміщені всі необхідні нормативні освітні документи: постанови, статистичні та соціологічні дані, стан фінансування, стандарти та критерії оцінювання знань за щаблями навчання, програми та

супроводжувальні матеріали, проблеми та шляхи їх розв'язання, що сприятиме професійній грамотності та мобільності громадян.

2. На фінансово-економічному рівні, як засвідчує досвід США, важливо працювати над встановленням зв'язків між представниками держави, бізнесу, громади, освіти і неурядовими організаціями. Так, наприклад, неурядова організація «Junior Achievement Incorporated» та запропонована нею низка програм функціонують завдяки підтримці держави, бізнесу, випускників організації та створюють можливості для внесення фінансової підтримки – від незначних внесків фізичних осіб до відчутних донорських вливань з боку потужних корпорацій.

3. Практика розроблення та втілення у життя «Національних стандартів бізнес-освіти» та «Національних стандартів фінансової грамотності» у США може також бути цінною та корисною для наслідування, адже з опорою на них розробляються навчальні програми, що містять економічну змістову лінію та забезпечують ефективний розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.

II. Регіональний рівень (обласний).

1. Видається необхідним розробляти власне положення у сфері підприємницької освіти і стратегії її розвитку та забезпечувати модернізацію навчальних програм і підручників відповідно до цілей розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти. Особливу увагу звертати на посилення міждисциплінарних зв'язків та виховного потенціалу таких предметів як, «Економіка» та «Фінансова грамотність».

2. Доцільно, на наш погляд, ввести в навчальні плани з підготовки майбутніх учителів різних спеціальностей спецкурс з підприємництва, метою якого є навчити майбутніх учителів формулювати цілі і завдання розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді, оволодівати формами і методами його реалізації; сприяти інтеграції підприємницького компонента у зміст загальнотеоретичної підготовки майбутніх учителів, реалізовувати

міждисциплінарний підхід до розробки програм, підручників і навчальних посібників.

3. Убачаємо за необхідне запровадити також систему навчально-методичної підготовки координаторів та тренерів місцевого та всеукраїнського рівнів. Формами такої підготовки можуть бути семінари, тренінги, конференції та навчально-методичні майстерні. Головним результатом таких форм діяльності можуть бути спільно напрацьовані навчально-методичні матеріали для організації діяльності місцевих осередків.

III. На місцевому рівні (у школі).

1. Оскільки саме заклад середньої освіти виступає каталізатором упровадження освітніх реформ, він має своєчасно вносити необхідні зміни у структуру, зміст та методи підприємницької освіти, упроваджувати інноваційні підходи під час вивчення підприємницьких дисциплін.

2. На уроках з підприємництва, безумовно, потрібно створювати сприятливі умови для врахування інтересів і природних здібностей школярів, розвивати їхню творчу уяву, готувати до самостійності, сприяти відчуттю значущості та віри у власні сили, прагненню до саморозвитку.

3. Взаємодія сім'ї, закладів вищої освіти, підприємств, місцевих органів влади, некомерційних організацій у процесі підприємницької підготовки учнівської молоді є необхідно умовою та прикладом для наслідування.

4. Важливим є і дотримання держаних стандартів з підприємницької освіти із можливою варіативною складовою, щоб урахувати місцеві особливості школи.

5. Досить ефективним є зближення професійного навчання із закладом середньої освіти, підтримка та заохочення взаємозв'язку між школою, бізнесовими структурами та підприємствами.

6. Можливості використання американського досвіду для закладів середньої освіти України можуть бути розглянуті і через призму

запропонованої авторської структурно-функціональної моделі формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл на основі дослідження діяльності США у цій сфері.

Таким чином, рекомендації щодо використання прогресивних концептуальних ідей американського досвіду з розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл є першим кроком для внесення відповідних змін у державну та освітню політику нашої країни, методичку і практику викладання підприємницьких дисциплін, що, безсумнівно, підвищить рейтинг та якість підприємницької освіти в Україні.

Висновки до другого розділу

У другому розділі розкрито зміст, форми, методи та засоби розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США; розроблено авторську структурно-функціональну модель, здійснено моніторинг розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти України, обґрунтовано сучасні тенденції та надано рекомендації щодо використання у вітчизняних закладах середньої освіти американського досвіду.

Вивчення та аналіз змістово-методичного забезпечення процесу формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США дає підстави стверджувати, що з опорою або без опори на «Національні стандарти бізнес-освіти» (National Standards For Business Education) та «Національні стандарти фінансової грамотності» (National Standards For Financial Literacy) розробляються навчальні програми, курси для закладів середньої освіти США, що висвітлюють змістову складову досліджуваного феномену.

Виявлено, що проблема розвитку підприємницької компетентності учнів середніх закладів є елементом змісту навчальних програм шкільних дисциплін переважно суспільного спрямування, оскільки підприємництво та бізнес існують і розвиваються тільки у суспільстві.

Розкрито провідні форми (уроки, семінари, консультації, практичні заняття, лекції, практика «Робоча тінь», майстер-класи, тренінги; організація міні-підприємств, міні-банків, самостійної роботи, наставництва, підробітку, шкільних майстерень, гуртків, суспільно корисної праці, випуску шкільної газети, свята «День підприємництва», ярмарків-розпродажей, екскурсій на виробництво; відвідування тижнів «Молодого підприємця»; батьківський клуб; методи (розігрування різних ситуацій ділового спілкування, моделювання, частково-пошуковий, взаємонавчання в групах, проблемний (кейс-стаді), ігровий, тестування й анкетування) та засоби (технічні засоби навчання: екранні, звукові, екранно-звукові) формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США.

Представлено структурно-функціональну модель формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США, яка включає: мету, завдання, зміст, етапи, форми і методи, критерії діагностування та результат цього процесу, забезпечуючи тим самим можливість ефективної адаптації американських освітніх програм для застосування в українських школах.

Здійснено моніторинг розвитку підприємницької компетентності в учнів України та США за трьома основними критеріями: ціннісної орієнтації, пізнавального ресурсу та практичного досвіду, дав підстави стверджувати, що американські школярі мають кращу обізнаність щодо ведення підприємницької діяльності, активніше випробовують себе у професії підприємця, ніж українські учні.

На основі аналізу теоретичних засад і вивчення практичного досвіду визначено такі основні тенденції розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США: активна позиція держави щодо модернізації системи підприємницької освіти, упровадження сучасних комплексних програм у галузі підприємництва; залучення до безпосередньої підприємницької діяльності учнів державних та громадських організацій;

співробітництво підприємців із закладами середньої освіти; довготривале спостереження за становленням і розвитком особистості школяра та урахування індивідуальних інтересів, нахилів, здібностей молоді; введення спеціальних предметів, що ознайомлюють учнів із основами сучасного виробництва; використання різноманітних активних та інтерактивних форм і методів розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді; ґрунтовне інформаційно-методичне забезпечення процесу формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл; надання фінансової підтримки та створення значної кількості робочих місць з невисокою заробітною платою для учнівської молоді для набуття досвіду підприємницької діяльності.

Розроблено рекомендації щодо використання позитивного досвіду США в закладах середньої освіти України на державному, регіональному місцевому рівнях.

Матеріали розділу 2 висвітлено в наукових публікаціях автора [67], [71], [72], [73], [75], [76], [78], [79], [82], [84], [249], [250].

ВИСНОВКИ

У дисертації запропоновано новий підхід до вирішення актуальної проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів середніх закладів освіти України шляхом вивчення та впровадження перспективного американського досвіду.

Результати проведеного дослідження засвідчили досягнення мети й розв'язання поставлених завдань, що дало змогу зробити відповідні *висновки*:

1. З'ясовано стан дослідженості проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів в педагогічній теорії і виховній практиці. Унаслідок проведеного історіографічного та структурного аналізу з'ясовано, що підприємливість і розвиток підприємницької компетентності в учнів були предметом досліджень окремих як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, серед яких виділяємо праці, які розкривають підприємницьку компетентність, як наукову категорію; роботи присвячені методиці формування підприємницької компетентності учнів; дослідження, що аналізують програми, спрямовані на розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США; дисертаційні роботи з проблем підприємництва і формування підприємницької компетентності, що захищені в Україні

Розкрито сутність ключових понять дослідження, надано їх характеристику. *Підприємницька компетентність* – поєднання знань, умінь, навичок щодо ведення підприємницької діяльності, набуття відповідного практичного досвіду, спроможність втілювати свої творчі ідеї в життя з метою самореалізації, отримання прибутку та альтернативи безробіттю. На основі узагальнення основного змісту наведених понять під *розвитком підприємницької компетентності* розуміємо процес і результат освіти, що передбачає оволодіння учнями знаннями і навичками щодо створення та розширення власного підприємства, уміннями критично осмислювати і використовувати різноманітну інформацію, здатністю співвідносити свої

потреби і економічні інтереси із сучасними потребами ринку, можливістю успішно вирішувати проблеми в різних сферах життєдіяльності, наявністю творчого підходу до справи, певних лідерських якостей, що сприятиме успішному працевлаштуванню та принесе внесок в економічне процвітання країни.

Проаналізовано різноманітні освітні програми підприємництва («Бізнес-освіта» (Business Education), «Учнівська компанія» (Student Company), «Бути підприємливим» (JA Be Entrepreneurial), «Бізнес-містечко» (JA BizTown), «Кар'єрний успіх» (JA Career Success), «Економіка для успіху» (JA Economics for Success), «Досліджуючи економіку» (JA Exploring Economics), «Фінансовий парк» (JA Finance Park), «Глобальний ринок» (JA Global Marketplace), «Це мій бізнес» (JA It's My Business!), «Більше, ніж кошти» (JA More than Money), «Робоча тінь» (JA Job Shadow), «Здібності» (Job Skills), «Етика молодих підприємців» (Junior Achievement Ethics), «Справи після школи» (After School Matters) «Університетська стипендійна програма» (Collegiate Scholars Program), «Створення підприємницьких можливостей в Ефінгемі штату Іллінойс», (Effingham CEO (Creating Entrepreneurial Opportunities), «Програма економіки Америки» (The EconomicsAmerica Program), «Національний фонд для навчання підприємництва» (National Foundation for Teaching Entrepreneurship, «Мережа для навчання підприємництва» (Network for teaching entrepreneurship) для учнівської молоді, які розробляються відповідно до концептуально-нормативних положень і Національних стандартів змісту підприємницької освіти США.

2. Визначено та охарактеризовано змістове та методичне забезпечення процесу формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США. З'ясовано, що у середніх школах США розвиток підприємницької компетентності учнів здійснюється через зміст навчальних програм шкільних дисциплін переважно суспільного спрямування, оскільки підприємство та бізнес існують і розвиваються тільки у суспільстві. Проаналізовано змістову

складову підприємницької освіти, створену та використану окремими штатами із опорою або без опори на «Національні стандарти бізнес-освіти» та «Національні стандарти фінансової грамотності» як першоджерела, що закладають основи підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США.

У шкільній освіті США використовують різноманітні: *форми* (уроки, семінари, консультації, практичні заняття, лекції, практика «Робоча тінь», майстер-класи, тренінги; організація міні-підприємств, міні-банків, самостійної роботи, наставництва, підробітку, шкільних майстерень, гуртків, суспільно корисної праці, випуску шкільної газети, свята «День підприємництва», ярмарків-розпродаж, екскурсій на виробництво; відвідування тижнів «Молодого підприємця»; батьківський клуб), *методи* (проектів, прикладу, розігрування різних ситуацій ділового спілкування, моделювання, частково-пошуковий, взаємонавчання в групах, проблемний (кейс-стаді), ігровий, тестування й анкетування) та *засоби* (технічні засоби навчання: екранні, звукові, екранно-звукові) формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США.

3. Розроблено структурно-функціональну модель формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США, що охоплює: цілі (формування економічно грамотних громадян, здатних встановлювати, розвивати та підтримувати підприємництво), завдання: формування в учнів спроможності мислити по-новому та узагальнювати інноваційні бізнес-ідеї, перетворюючи їх у нові технології з метою отримання доходу; вміння здійснювати пошук нових ринкових можливостей для власної справи; здатності розробляти бізнес-плани для створення і розвитку нових організацій, напрямків діяльності; вміння знаходити новаторське рішення проблеми в стандартних і нестандартних ситуаціях; готовності налагоджувати зв'язки, домовлятися, здійснювати комунікації з різними партнерами, укладати ефективні угоди, а також критично оцінювати особисті переваги і недоліки;

зміст (стандарти, обов'язкові і елективні підприємницькі курси), етапи (I. Базовий, II. Функціональний, III. Творчий), критерії (ціннісної орієнтації, пізнавального ресурсу, практичного досвіду) і рівні сформованості даного особистісного утворення (непродуктивний, ситуаційно-продуктивний, продуктивний), що надає можливість ефективної адаптації американських освітніх програм для застосування в українських школах.

4. Здійснений моніторинг розвитку підприємницької компетентності в учнів України та США за трьома основними критеріями: ціннісної орієнтації, пізнавального ресурсу та практичного досвіду дав підстави стверджувати, що американські школярі мають кращу обізнаність щодо ведення підприємницької діяльності, активніше випробовують себе у професії підприємця, ніж українські учні.

Обґрунтовано сучасні тенденції розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США: активна позиція держави щодо модернізації системи підприємницької освіти; упровадження сучасних комплексних програм у галузі підприємництва; залучення до безпосередньої підприємницької діяльності учнів державних та громадських організацій; співробітництво підприємців із закладами середньої освіти; довготривале спостереження за становленням і розвитком особистості школяра та урахування індивідуальних інтересів, нахилів, здібностей молоді; введення спеціальних предметів, що ознайомлюють учнів із основами сучасного виробництва; використання різноманітних активних та інтерактивних форм і методів розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді; ґрунтовне інформаційно-методичне забезпечення процесу формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл; надання фінансової підтримки та створення значної кількості робочих місць з невисокою заробітною платою для учнівської молоді для набуття досвіду підприємницької діяльності.

Розроблено рекомендації щодо використання позитивного досвіду США в закладах середньої освіти України на державному, регіональному місцевому рівнях.

Проведене дослідження не вичерпує всіх аспектів наукової проблеми. *Подальшого вивчення* потребують питання розвитку підприємницької компетентності студентів у закладах вищої освіти зарубіжжя. *Рекомендовано* використання прогресивного американського досвіду розвитку підприємницької компетентності учнів у освітньому процесі вітчизняних шкіл на державному, регіональному, місцевому рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.
2. Байденко В. И. Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения: метод. пособ. Москва: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. 72 с.
3. Безлюдна В. В. Система соціальної роботи з сім'єю в США: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.05. Київ, 2012. 20 с.
4. Бігняк О. В. Підприємництво як предмет правового регулювання в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04. Донецьк, 2007. 17 с.
5. Бідюк Н. М. Розвиток системи освіти дорослих в США (друга половина ХХ – початок ХХІ століття). *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. Суми, 2015. № 1(45). С. 3–9.
6. Білецька І. О. Полікультурні засади іншомовної освіти у середніх навчальних закладах США: автореф. дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.01. Умань, 2014. 45 с.
7. Білова Ю. А. Поняття та структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців економічного профілю. *Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти*. 2013. Вип. 7. С. 15–17.
8. Булах А. В. Феномен підприємницької діяльності у професійній підготовці учнів професійно-технічних навчальних закладів швейного профілю. *Професійна освіта: проблеми і перспективи*. 2015. Вип. 8. С. 15–21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Profos_2015_8_5 (дата звернення: 17.03.2020).

9. Василюшина Н. Є. Управління підприємствами в умовах зовнішніх регулювань: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Івано-Франківськ, 2009. 20 с.
10. Галузяк В. М., Сметанський М. І., Шахов В. І. Педагогіка: навчальний посібник (5-е вид. випр. і допов.). Вінниця: Видавництво ТОВ фірма «Планер», 2012. 399 с.
11. Гельбак А. М. Формування підприємливості учня як ключової компетентності для життя: методичні рекомендації. Кропивницький: КЗ «КОШПО імені Василя Сухомлинського», 2017. 24 с.
12. Гончаренко Л. А. Формування підприємницької компетентності учнівської молоді в межах реалізації проекту «Шкільна академія підприємництва». *Таврійський вісник освіти*. 2013. № 3. С. 191–198. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tvo_2013_3_34 (дата звернення 16.03.2020).
13. Гончаренко Л. А. Підготовка вчителів-словесників до формування в учнів підприємницької компетентності. *Таврійський вісник освіти*. 2016. № 2. С. 74–77. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tvo_2016_2_12 (дата звернення: 18.03.2020).
14. Горьовий В. П. Розвиток фермерського підприємництва України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Київ, 2008. 33 с.
15. Довгань А., Мазуркевич І. Сучасні підходи до формування компетентності підприємливості та ініціативності учнів загальноосвітніх навчальних закладів. *Директор школи, ліцею, гімназії*. Київ. 2015. № 6. С. 49–54.
16. Дрига С. Г. Формування ефективного механізму державного регулювання малого підприємництва в Україні: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03. Київ, 2010. 36 с.

17. Дудник Л. М. Адміністративно-правове забезпечення діяльності податкової міліції щодо протидії фіктивному підприємництву: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07. Ірпінь, 2008. 20 с.
18. Економіка: Програми курсів за вибором та факультативів. Київ: Поліграфкнига, 2010. 66 с.
19. Економіка, 10–11 кл.: Програми для профіл. навчання в загальноосвіт. навч. закл. Київ: Пед. Преса, 2005. 80 с.
20. Заболотна О. А. Трансдисциплінарність як стратегія практичної реалізації засад альтернативної освіти. *Наукові записки Ніжинського державного університету ім. М. Гоголя*. Психолого-педагогічні науки. Ніжин, 2012. № 6 С. 35–38.
21. Загвязинский В. И. Моделирование в структуре социально-педагогического проектирования. *Alma mater*. 2004. № 9. С. 21–25.
22. Загребнюк Ю. В. Професійне самовизначення учнівської молоді в середніх навчальних закладах США: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.07. Умань, 2016. 19 с.
23. Ісаєва Г. М. Метод проектів – ефективна технологія навчання учнів сучасної школи. Метод проектів: традиції, перспективи, життєві результати: практико зорієнтований збірник. Київ: Департамент, 2003. С. 207–211.
24. Капелюшна Т. В., Коберник О. М. Технологічна освіта в середніх навчальних закладах США: монографія. Умань: ПП Жовтий О. О., 2012. 151 с.
25. Кім Чан В., Моборн Р. (перекладач Ігор Андрущенко). Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Харків: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2019. 272 с.
26. Коберник О. М. Проектування навчально-виховного процесу в школі. Київ: Хрещатик, 1995. 153 с.

27. Коберник О. М. Інноваційні технології навчання та виховання: навч. посіб. Умань: Копіцентр, 2010) 210 с.
28. Коберник О. М. Теоретико-методичні засади компетентнісного підходу в технологічній освіті. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми*. Вінниця. 2014. Вип. 37. С. 85–91.
29. Козачок Л. Г. Наукове обґрунтування змісту і методики викладання курсу «Соціально-психологічні аспекти підприємницької діяльності» (для спеціальності «Трудове навчання»): автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02. Київ, 2002. 23 с.
30. Коляда О. В. Середній клас у трансформаційній економіці України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01. Київ, 2011. 20 с.
31. Комих Н. Г. Соціокультурний контекст становлення та розвитку підприємництва в Україні: автореф. дис. ... канд. соціол. наук: 22.00.04. Харків, 2006. 19 с.
32. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи / під заг. ред. О. В. Овчарук. Київ: К.І.С., 2004. 112 с.
33. Котенко Н. В., Карпенко С. Г. Неурядові організації: поняття, види та джерела фінансування в умовах сталого розвитку. *Вісник Сумського державного університету*. Серія: Економіка. 2014. № 3. С. 71–81.
34. Кремінь В. Г. Енциклопедія освіти. Київ: Юрінком Інтер, 2008. 1036 с.
35. Ліскович О. Структура та сутність підприємницької компетентності учнів у контексті навчання фізики Україна-Польща: економічні та соціальні виклики. *Наукові записки [Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка]*. Серія: Проблеми методики фізико-математичної і технологічної освіти. 2016. Вип. 10(2). С. 69–72.

36. Лоза А. С. Підприємницька активність за умов суспільної трансформації (на прикладі малого бізнесу): автореф. дис. ... канд. соціол. наук: 22.00.04. Харків, 2009. 20 с.
37. Локшина О. І. Проблема забезпечення якості шкільної освіти у федеральних освітніх ініціативах США. *Міждисциплінарність як методологія гуманітарних наук: мова, освіта, культура*: матеріали міжн. науково-практ. конф. (Умань, 26–27 квітня 2012 р.). Умань: ПП Жовтий О. О., 2012. Ч. 2. С 59–62.
38. Ляшенко М. Ю. Формування фахової компетентності з основ підприємництва в майбутніх учителів технологій: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02. Київ, 2017. 22 с.
39. Ляшенко М. Ю. Формування підприємницької компетентності у майбутніх учителів технологій. *Наукові записки. [Збірник наукових праць Кіровоград. держ. пед. ун-т імені В. Винниченка]*. Серія: Проблеми методики фізико-математичної і технологічної освіти. Кіровоград, 2016. Вип. 9(3). С. 51–54.
40. Матукова Г. І. Теоретико-методологічні засади розвитку підприємницької компетентності у майбутніх фахівців економічного профілю: дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.04. Київ, 2016. 670 с.
41. Міністерство освіти і науки України. Нова українська школа: концептуальні засади реформування середньої школи. 2016. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/zagalna%20serednya/nova-ukrainska-shkola-compressed.pdf>. (дата звернення: 23.05.2019).
42. Мішеніна Г. А. Еколого-економічні засади розвитку підприємництва в лісоресурсній сфері: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.06. Суми, 2010. 20 с.
43. Морзе Н. В., Балик Н. Р. Шляхи формування підприємницької компетентності майбутніх інформатиків. *Інформатика та інформаційні технології в навчальних закладах*. 2015. № 1. С. 8–17.

44. Навчальна програма курсу за вибором «Економіка» для учнів 2–11 класів загальноосвітніх навчальних закладів / автори Ю. Лелюк, О. Решетняк, І. Тимченко, Т. Чорна, Л. Пужайчереда, Н. Бєскова. URL: <http://journal.osnova.com.ua/download/14-117-44722.pdf> (дата звернення: 15.11.2019).
45. Назаренко Г. А. Формування підприємницької компетентності учнів загальноосвітніх навчальних закладів у відповідності до вимог нових державних стандартів: метод. посібник. Черкаси: КНЗ «ЧОПОПП ЧОР», 2019. 80 с.
46. Огієнко О. І, Чугай О. Ю. Професійна підготовка фахівців у галузі освіти дорослих: американський досвід: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 224 с.
47. Павленко І. А. Розвиток інноваційного підприємництва в умовах ринкової економіки: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03. Донецьк, 2011. 35 с.
48. Панченко Є. А. Формування лідерських якостей старшокласників засобами неформальної освіти у США: дис. ... канд. нед. наук: 13.00.01. Умань, 2019. 286 с.
49. Пачковський Ю. Ф. Підприємництво як предмет соціопсихологічного дослідження (діяльнісно-поведінковий аспект): автореф. дис. ... д-ра соціол. наук: 22.00.04. Київ, 2004. 32 с.
50. Петрищев В. И. Социализация школьной молодежи в развитых англоязычных странах. История и современность: монография. Красноярск: Красноярский гос. пед. ун-т им. В. П. Астафьева, 2010. 393 с.
51. Посольство США в Україні. Загальний конкурс проектів Фонду сприяння демократії. 2018. URL: <https://ua.usembassy.gov/uk/education-cultureuk/current-programs-grants-uk>. (дата звернення: 03.03.2020).

52. Програми курсів за вибором для учнів початкових класів. Варіативна складова базового навчального плану. / Упор. Г. Древаль, Л. Щербакова, А. Лотоцька. Книга 3. Тернопіль: Мандрівець, 2012. С. 68–84.
53. Про державну реєстрацію юридичних, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань. Закон України від 15.05.2003 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 31–32. Ст. 263. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15> (дата звернення: 10.07.2019).
54. Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності. Закон України від 6.09.2005 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2005. № 48. ст. 483. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2806-15> (дата звернення: 10.07.2019).
55. Про захист від недобросовісної конкуренції. Закон України від 7.06.1996 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 36. Ст. 164. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 10.07.2019).
56. Про ліцензування видів господарської діяльності. Закон України від 2.03.2015 р. *Відомості Верховної Ради*. 2015. № 23. Ст. 158. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/222-19> (дата звернення: 10.07.2019).
57. Про освіту. Закон України від 05.09.2017 р. № 2145-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2017. № 38–39. Ст. 380. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (дата звернення: 20.02.2019).
58. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності. Закон України від 5.05.2007 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2007. № 29. Ст. 389. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/877-16> (дата звернення: 10.07.2019).

59. Про підприємництво. Закон України від 7.02.1991 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 14. Ст. 168. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12/ed19910207> (дата звернення: 10.07.2019)
60. Про підприємства в Україні. Закон України від 27.03.1991 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 24. Ст. 272. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/887-12> (дата звернення: 10.07.2019).
61. Про повну загальну середню освіту. Закон України від 13.07.2020. *Відомості Верховної Ради України*. 2020. № 31. Ст. 226. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/463-20#Text> (дата звернення: 18.07.2020).
62. Романовський О. О. Теорія і практика підприємницької освіти в розвинутих зарубіжних країнах: автореф. дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.01. Київ, 2003. 40 с.
63. Романовський О. О. Феномен підприємництва в університетах світу: монографія. Вінниця: Нова книга, 2012. 503 с.
64. Сбруєва А. А. Тенденції реформування середньої освіти розвинених англосовітських країн в контексті глобалізації (90-ті рр. ХХ – початок ХХІ ст.): монографія. Суми: ВАТ «Сумська обласна друкарня». Видавництво «Козацький вал», 2004. 500 с.
65. Сірий Є. В. Підприємництво як предмет соціологічного теоретизування: автореф. дис. ... д-ра соціол. наук: 22.00.01. Київ, 2010. 27 с.
66. Сліпенко В. О. Особливості розвитку підприємницької компетентності школярів у загальноосвітніх навчальних закладах: американський досвід. *Людинознавчі студії. Серія «Педагогіка»*. Дрогобич, 2017. Вип. 5(37). С. 197–205.

67. Сліпенко В. О. Сутність, мета та завдання розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США: *збірник наукових праць студентів та молодих учених*. Умань: ВПЦ «Візаві», 2017. С. 176–180.
68. Сліпенко В. О., Коберник О. М. Тенденції формування підприємницької компетентності школярів у середніх навчальних закладах України та США. *Сравнительная педагогика в условиях международного сотрудничества и европейской интеграции: сборник материалов междунар. науч.-практ. конф.* (Брест, 10 ноября 2017 г.). Брест: БрГУ, 2018. С 74–76.
69. Сліпенко В. О. Історіографічний огляд понять «підприємець» та «підприємництво» і його характерні риси. *Теорія і практика розвитку наукових знань: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції* (Київ, 28–29 грудня 2017 р.). Київ: МЦНД, 2017. С. 41–43.
70. Сліпенко В. О. Впровадження активних форм і методів для розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти США. *Інновації в сучасній освіті: український та світовий контекст: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції* (Умань, 28 вересня 2018 р.). Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. С. 214–218.
71. Сліпенко В. О. Роль сім'ї у формуванні підприємницької компетентності підростаючого покоління США. *Сучасна іношомовна освіта України та зарубіжжя: стан, виклики і перспективи: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю* (Глухів, 24–25 жовтня 2018 р.). Суми: Вінниченко М.Д., 2018. С. 33–36.
72. Сліпенко В. О. Позашкільна діяльність як ефективний засіб розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді США. *Освіта і наука в умовах глобальних трансформацій: матеріали II Всеукраїнської наукової конференції* (Дніпро, 26–27 жовтня 2018 р.). Дніпро: СПД «Охотнік», 2018. С. 144–145.

73. Сліпенко В. О. Характерні риси формування підприємницької компетентності учнівської молоді в системі середньої освіти США. *Naukowy i innowacyjny potencjał prezentacji: kolekcja prac naukowych «ΛΟΓΟΣ» z materiałami Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (Opole, 18 listopada 2018 r.).* Równe: «Volynsky Oberegi» Publishing House, 2018. S. 69–70.
74. Сліпенко В. О. Підготовка вчителя до формування підприємницької компетентності учнів США. *Інновації в освіті: сучасні підходи до професійного розвитку вчителів іноземних мов: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (Ніжин, 22–23 червня 2018 р.).* Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2018. С. 201–202.
75. Сліпенко В. О. Структура підприємницької компетентності: погляд американських дослідників. *Молодь і ринок.* Дрогобич, 2018. № 1 (156). С. 149–152.
76. Сліпенко В. О. Форми та методи забезпечення розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді в закладах середньої освіти США. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології.* Суми, 2018. № 9 (83). С. 13–22.
77. Сліпенко В. О. Аналіз нових стандартів підприємницької освіти для середніх шкіл США. *Научен вектор на Балканите.* 2019. Т.3. № 2(4). С. 65–68.
78. Сліпенко В. О. Ефективність діяльності некомерційної організації «Консорціум підприємницької освіти» у формуванні підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США. *Освіта для XXI століття: виклики, проблеми, перспективи», присвяченій 95-тій річниці Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка: матеріали I Міжн. наук.-практ. конф. (Суми, 29–30 жовтня 2019 р.).* Суми: СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2019. С. 99–100.

79. Сліпенко В. О. (2019). Стан дослідження проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США в зарубіжній педагогічній думці. *Інноваційні програми і проекти в психології, педагогіці, освіті: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (Одеса, 15–16 березня 2019 р.). Одеса: ГО «Інститут інноваційної освіти», 2019. С. 92–94.
80. Сліпенко В. О. Особливості формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США та України. *Science progress in European countries: new concepts and modern solutions: Papers of the 6th International Scientific Conference* (Stuttgart, 19th April 2019). Stuttgart, Germany, 2019. Pp. 28–31.
81. Сліпенко В. О. Класифікація цільових програм, спрямованих на розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США. *Nowoczesna nauka: teoria i praktyka: Mater. III Międz. Konf. Nauk.-Prakt.* (Katowice, 30 kwietnia 2019 roku). Katowice: Nowa nauka, 2019. S. 103–105.
82. Сліпенко В. О., Коберник О. М. Модель формування підприємницької компетентності учнів у середніх школах США. *Збірник наукових праць УДПУ*. Умань, 2020. Вип. 1. С. 159–167.
83. Термінологічний словник з основ підготовки наукових та науково-педагогічних кадрів післядипломної педагогічної освіти / авт. кол.: Є. Р. Чернишова, Н. В. Гузій, В. П. Ляхоцький [та ін.]; за наук. ред. Є. Р. Чернишової; Київ: ДВНЗ «Університет менеджменту освіти», 2014. 230 с.
84. Титарчук М. О. Трудова поведінка особистості як підприємницька діяльність: соціально-філософський аналіз: автореф. дис. ... канд. філософ. наук: 09.00.03. Одеса, 2004. 20 с.
85. Ткаченко М. В. Формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства у професійно-технічних

- навчальних закладах: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Київ, 2018. 23 с.
86. Ткачов А. С. Формування підприємницької компетентності у високоздібних учнів підліткового віку (на прикладі суспільствознавчих предметів). *Педагогіка та психологія*. 2018. № 59. С. 112–119. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu_ped_2018_59_15 (дата звернення: 23.05.2019).
87. Товкало М. Як творити підприємницьке тло уроку. *Уроки з підприємницьким тлом*. Варшава: Сова, 2014. 398 с.
88. Уроки з підприємницьким тлом: Навчальні матеріали / за заг. ред. Е. Бобінської, Р. Шияна, М. Товкало. Варшава: Сова, 2014. 398 с.
89. Федоров О. В. Формування підприємницької культури дизайнера в умовах приватного вищого навчального закладу: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Черкаси, 2011. 20 с.
90. Філіпенко А. В. Формування підприємницьких здібностей молоді як соціальне завдання (філософський аналіз): автореф. дис. ... канд. філософ. наук: 09.00.10. Київ, 2010. 16 с
91. Фінансова грамотність. фінанси. що? чому? як? Навчальні матеріали для учнів 10, 11 класів. 2019. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/zagalna-serednya-osvita/navchalni-programi-pidruchniki-ta-navchalno-metodichni-posibniki-rekomendovani-mon/navchalni-materiali-finansova-gramotnist-finansi-sho-chomu-yak-dlya-uchniv-10-11-klasivv> (дата звернення: 20.08.2019).
92. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: робочий зошит для учня / авт. кол. Т. С. Грищенко, Ю. В. Вітка, А. Б. Дягілев, М. В. Захарко, Н. І. Версаль. Київ, 2019. 160 с.
93. Хомин О. В. Інтелектуальне підприємництво як форма становлення економіки знань: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01. Харків, 2007. 19 с.

94. Циганець В. В. Оцінка і активізація інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03., Харків, 2008. 20 с.
95. Шандрук С. І. Система професійної підготовки вчителів середньої школи у Сполучених Штатах Америки: автореф. дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.04. Запоріжжя, 2013. 40 с.
96. Штофф В. А. Моделирование и философия. Москва-Л.: Наука, 1966. 301 с.
97. Ackerley Partners. LLC Achieving success by investing in great people. URL: <https://www.ackerley.com> (дата звернення: 15.08.2019).
98. After School Matters. URL: <https://www.afterschoolmatters.org/> (дата звернення: 11.07.2018).
99. Ashmore C. M. Entrepreneurship in vocational education. In C. A. Kent (Ed.), *Entrepreneurship Education: Current development, future directions*. New York: Quorum Books. 1990. P. 211–229.
100. Athayde R. Measuring Enterprise Potential in Young People. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2009. Issue 5. P. 481–500.
101. Bacigalupo M., Kampylis P., Punie Y., VandenBrande G. EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. Luxembourg: Publication Office of the European Union, 2016. P. 20–21. doi:10.2791/593884.
102. Bandura A. Self-efficacy beliefs as shapers of children's aspirations and career trajectories. *Child Development*. 2001. Vol. 72, No. 1. P. 187–189.
103. Baron R. A., Ensley M. D. Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: evidence from the comparison of novice and experienced entrepreneurs. *Management Science*. 2006. Vol. 52, No. 9. P. 131–134.
104. Bevill S. H. Motivating at-risk students in the Arkansas Delta: An entrepreneurship simulation. *Journal of Entrepreneurship Education*. 2009. Issue 12. 36 p.

105. BizCamps for aspiring young entrepreneurs. URL: <https://www.cybertips.bm/index.php/students/middle-school/biz-camp/114-bizcamp/217-bizcamps-for-aspiring-young-entrepreneurs> (дата звернення 27/06/2019).
106. Bird B. Towards a theory of entrepreneurial competency. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*. 1995. Issue 2. P. 51–72.
107. Boyatzis R. E., Kolb D. A. From learning styles to learning skills: the executive skills profile. *Journal of Managerial Psychology*. 1995. Vol. 10, No. 5. P. 3–17.
108. Brockhous R. H. The psychology of the entrepreneur: the encyclopedia of entrepreneurship. Englewood Cliffs. NJ: prentice Hall, 1982. P. 48–52.
109. Brockhaus R. H., Horowitz P. S. The psychology of the entrepreneur / in Sexton, D. and Smilor, R. (Eds). *The Art and Science of Entrepreneurship*. Ballinger. Cambridge: MA, 1986. P. 25–48.
110. Buckles S., Watts M. An Appraisal of Economic Content in the History, Social Studies, Civics, and Geography National Standards. *The American Economic Review*. 1997. Issue 87. P. 254–259. URL: <https://www.jstor.org/stable/i352631> (дата звернення 12.03.2019).
111. Business and Marketing education. Strands & Standards Entrepreneurship. CTE: Learning that works for Utah. 2016, July. Pp. 1–5. URL: <https://www.schools.utah.gov/file/1cca5b2e-6f5f-47f0-9c09-e3f6f784f094> (дата звернення 24.05.2020).
112. Bygrave W. Zacharakis A. *Entrepreneurship*. 2nd ed. USA; NY: John Wiley & Sons Inc., 2011. 633 p.
113. Caggiano V., Akanazu H., Furfari A., Hageman A. Entrepreneurship Education: A Global Evaluation of Entrepreneurial Attitudes and Values (a Transcultural Study). *ECPS – Educational, Cultural and Psychological Studies*. 2016. Issue 14. P. 57–81. doi: 10.7358/ecps-2016-014-cagg

114. Cantillon R. *Essai Sur La Nature Du Commerce En General*. (Edited with an English translation and other material by Henry Higgs). London. 1959. URL: <https://oll.libertyfund.org/titles/cantillon-essai-sur-la-nature-du-commerce-en-general--7> (дата звернення: 25.05.2019).
115. Career Education. URL: <https://www.careered.com/> (дата звернення: 12.06.2019).
116. Carpenter M., Bauer T., Erdogan B. *Principles of management*. Nyack; NY: Flat World Knowledge, 2010. 442 p.
117. Carter S., Jones-Evans D. *Enterprise and small business: principles, practice and policy*. Harlow: Pearson Education. 3rd ed. 2012. 568 p.
118. Carter N. M., Gartner W. B., Reynolds P. O. Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*. 1996. Issue 11. P. 151–166.
119. Casson M. C. *The Entrepreneur: an economic theory*. 2004. 25 p. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/229a/8d400da765a5ad62e20448fb0ff1842c69c9.pdf>. (дата звернення: 25.04.2019).
120. Clow J. E. *Economics and Entrepreneurship: Teaching Strategies*. Council for Economic Education, 1991. 71 p.
121. Collegiate Scholars Program. URL: <http://collegiatescholars.uchicago.edu/> (дата звернення: 12.07.2018).
122. Colombo M., Grilli L. Founders' human capital and the growth of new technology-based firms. A competence-based view. *Research Policy*. 2005. Issue 34. P. 795–816.
123. Cooper A., Dunkelberg W. Entrepreneurial research: Old questions, new answers, and methodological issues. *Journal of Business Venturing*. 1987. Vol. 3, No. 11. P. 56–63.
124. Cope J., Watts G. Learning by doing: An exploration of experience, critical incidents and reflection in entrepreneurial learning. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. 2000. Vol. 6, No. 3. P. 104–112.

125. Corbett A. Experiential learning within the process of opportunity identification and exploitation. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2018. Vol. 29, No. 4. P. 473–491.
126. Crosnoe R., Cavanagh S., Elder G. Adolescent friendships as academic resources: The intersection of friendship, race, and school disadvantage. *Sociological Perspectives*. 2003. Issue 46. P. 331–335.
127. Council for American private education. America 2000. A National educational strategy. Washington. 1991. No. 171 URL: <http://www.capenet.org/pdf/Outlook171.pdf> (дата звернення: 14.06.2019).
128. Council for Economic Education (CEE). URL: <https://www.councilforeconed.org/> (дата звернення: 01.03.2018).
129. Council for Economic Education. National standards for financial literacy. New York. 2013. 42 p.
130. Dearie J. Geduldig C. Where the Jobs Are: Entrepreneurship and the soul of American economy. Hoboken; New Jersey: Wiley, 2013. 272 p.
131. DECA. URL: <https://www.deca.org/> (дата звернення: 15.08.2019).
132. DeJaeghere J. Education, skills and citizenship: an emergent model for entrepreneurship in Tanzania. *Comparative Education*. 2013. Vol. 49, No. 4. P. 503–519. doi: 10.1080/03050068.2013.798514.
133. Department of Treasury, Financial Education Core Competencies. Federal Register. Vol. 75, No. 165: 52596. URL: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-2010-08-26/pdf/201021305.pdf/> (дата звернення: 15.05.2018).
134. DeSeCo. Definition and Selection of Competencies. Theoretical and Conceptual Foundations (DESECO). Strategy Paper on Key Competencies. An Overarching Frame of Reference for an Assessment and Research Program. OECD (Draft). URL: <http://www.deseco.admin.ch/> (дата звернення: 12.09.2018).

135. Edwards P., Roberts L. *The Entrepreneurial Parent: How to Earn Your Income at Home and Still Enjoy Your Family, Your Work and Your Life*. Putnam: Jeremy P. Tarcher. 2002. 384 p.
136. Effingham Country (CEO). URL: <http://www.effinghamceo.com/> (дата звернення: 12.07.2018).
137. Enactus. URL: <https://enactus.org/sife-changes-their-name-to-highlight-a-deep-commitment-to-entrepreneurial-action/#.W4mPFvmnGUk> (дата звернення: 22.08.2019).
138. EntreEd. The National Consortium for Entrepreneurship Education. URL: <http://www.entre-ed.org/> (дата звернення: 20.10.2019).
139. Entrepreneur Kid: Children's Books about Kid Entrepreneurs (Stories of real kids with real businesses). URL: <http://www.entrepreneurkid.com/> (дата звернення: 12.12.2019).
140. Escobedo M. T. *Innovative developmental education: Student perceptions of the Watsonville Digital Bridge Academy: doctor of education dissertation*. [ProQuest Dissertations and Theses Database: UMI Number: 3314130 83]. University of the Pacific. Stockton. California, 2008. 83 p.
141. European Commission. Erasmus+Organizations. URL: http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/opportunities/organisations_en (дата звернення 12.01.2020).
142. European Commission. *Entrepreneurship in the EU and beyond. A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China*. Analytical report. 2010. Flash EB № 283. 201 p.
143. Evans M. A. An estimate of race and gender role-model effects in teaching high-school. *Journal of Economic Education*. 1992. Issue 2. P. 210 –221.
144. The Ewing Marion Kauffman Foundation Final Report. URL: www.kauffman.org (дата звернення: 18.01.2018).
145. Falbo T. Parental involvement during the transition to high school. *Journal of Adolescent Research*. 2001. Issue 16. P. 511–514.

146. Fantuzzo J. W., Riggio R. E., Connelly S., Dimeff L. A. Effects of reciprocal peer tutoring on academic achievement and psychological adjustment: A component analysis. *Journal of Educational Psychology*. 1989. Issue 81. P. 173–177.
147. Ferrari A. DIGCOMP: A Framework for Developing and Understanding Digital Competence. *JRC Science and Policy Reports*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. 2013. 45 p.
148. Fischer S., Chairman V. The Great Recession: Moving Ahead. Stockholm. 2014. URL: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/fischer20140811a.pdf>. (дата звернення: 10.08.2018).
149. Forbes D. P. Are some entrepreneurs more overconfident than others? *Journal of Business Venturing*. 2005. Vol. 20, No. 5. P. 625–634.
150. Forget E. L. *The Social Economics of Jean-Baptiste Say*. London; New York: Routledge. 1999. P. 50–66.
151. Fukuyama F. Culture and Economic Development: cultural concerns. *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. 2001. Issue 5. P. 312–313.
152. Future Business Leaders of America-Phi Beta Lambda. URL: <https://www.fbla-pbl.org/> (дата звернення: 11.10.2019).
153. Gartner W. B., Bellamy M. G. *Creating the Enterprise*. Cengage Learning, 2008. 456 p.
154. GEM. Global Entrepreneurship Monitor Global Report 2017–2018. Babson Park, MA: Babson College. 2018. 154 p.
155. General Financial Literacy. Utah Core Standards. K–12 Standards. URL: <https://www.uen.org/core/#k12> (дата звернення: 16.12.2015).
156. Gibbs H. J. 2006. Exciting Entrepreneurship Education. *Techniques*. 2006. Issue 4. URL: www.acteonline.org (дата звернення: 20.01.2018).
157. Gibb A. The future of entrepreneurship education. Determining the basis for coherent policy and practice. In P. Kyro & C. Carrier (Eds.). *The dynamics*

- of learning entrepreneurship in a cross-cultural university context. Hämeenlinna (Finland): University of Tampere. 2005. P. 44–66.
158. Gillies R. M. The effects of cooperative learning on junior high school students during small group learning. *Learning and Instruction*. 2004. Issue 14. P. 197–206.
159. Glazer N., Moynihan D. Beyond the melting pot: The Negroes, Puertoricans, Jews, Italian and Irish of New York City. 2nd Edition. MIT Press, 1970. 364 p.
160. Ghazzawi I. The next generation of entrepreneurs: A reflection of a college outreach business program for high school students. *Journal of Entrepreneurship Education*. 2010. Issue 13. P. 9–35.
161. Gooding T. L. Evaluating the entrepreneurship education initiative: Entrepreneurs in Action: doctor of education dissertation [ProQuest Dissertations and Theses Database: UMI Number: 3117516]. Peabody College of Vanderbilt University. 2003. 220 p.
162. Greer P., Greer K. Watching Seeds Grow: A Guide to Entrepreneurship for Parents and Children. Charleston: CreateSpace Independent Publishing Platform. 2014. 346 p.
163. Gribben A. A. ETF, Education and training for entrepreneurship: A Progress review charter for small enterprises. *European Training Foundation*. Turin. 2005. 33 p.
164. Hadley A. T. Francis A. Walker's Contributions to Economic Theory. *Political Science Quarterly*. 1897. Vol. 12, No. 2. P. 295.
165. Haltinner U., Mooney C., Stanislawski D. Profile of school-based enterprises within CLE disciplines Career and Technical Education's. *Techniques: Connecting Education and Careers*. 2012. Vol. 87, No. 3. P. 50–53.

166. Hart J. D. Classroom Exercises for Entrepreneurship: A Cross-Disciplinary Approach (Elgar Guides to Teaching). Cheltenham; Gloucestershire: Edward Elgar Publishing, Incorporated, 2018. 328 p.
167. Hayek F. A., Bartley W. W., Kresge S. The Trend of Economic Thinking: Essays on Political Economists and Economic History. Chicago: University of Chicago Press, 1991. 398 p.
168. Hayton J. C. et al. National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2002. Vol. 26, No. 4. P. 33–52.
169. Henry C., Hill F., Leitch C. Entrepreneurship education and training: can entrepreneurship be taught? Part 2. *Education + Training*. 2005. Vol 47, No 3. P. 158–169.
170. Hewlett-Packard Enterprise. URL: <https://www.hpe.com/us/en/home.html> (дата звернення: 15.08.2019).
171. Higgins D., Elliott C. Learning to make sense: what works in entrepreneurial education. *Journal of European Industrial Training*. 2011. Vol. 35, No. 4. P. 345–367.
172. Hisrich R., Peters M., Shepherd D. Entrepreneurship. New York: McGraw-Hill/Irwin. 8 edition (November 19). 2009. 624 p.
173. Hilgert M, Hogarth J. Financial Knowledge, Experience and Learning Preferences: Preliminary Results from A New Survey on Financial Literacy. *Consumer Interests Annual: proceedings of the American Council on Consumer Interests Annual Conference (March, 2002)*. 2002. Vol. 48. URL: https://www.consumerinterests.org/assets/docs/CIA/CIA2002/hogarth-hilgert_financial%20knowledge.pdf (дата звернення: 26.05.2020).
174. Hoang H., Antoncic B. Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*. 2003. Vol. 18, No. 2. P. 165–187.

175. Holmgren C. Taylorism of the Mind: entrepreneurship education from a perspective of educational research. *European Educational Research Journal*. 2005. Vol. 4, No. 4. P. 382-390.
176. H. R. 255 – Promoting Women in Entrepreneurship Act. 115th Congress (2017-2018). *Pro Republica*. URL: <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/255> 11 (дата звернення: 09.11.2019).
177. Hynes B. Entrepreneurship education and training: introducing entrepreneurship into non-business disciplines. *Journal of European Industrial Training*. 1996. Vol. 20, No. 8. P. 10–17.
178. Hytti U., Stenholm P., Heinonen J., Seikkula L. Perceived learning outcomes in entrepreneurship education: the impact of student motivation and team behaviour. *Education + Training*. 2010. Vol. 52, No. 8/9. P. 578–606.
179. Indiana Department of Education. Academic Standards Course Framework. Entrepreneurship and New Ventures Capstone, 2016 January. URL: <https://www.doe.in.gov/sites/default/files/standards/cf-bmite-entrepreneurship-and-new-ventures-01-2016-07-2017.pdf> (дата звернення: 07.10.2019).
180. Integral Assets Consulting, Inc. Youth, entrepreneurship: Theory, Practice and Field Development. A Background Paper Prepared for the W. K. Kellogg Foundation Youth and Education Unit. 2006. Sep. 62 p.
181. Job Skills Program. URL: <https://www.sbctc.edu/for-employers/job-skills.aspx> (дата звернення: 09.02.2019).
182. Jump\$tart Coalition for Personal Financial literacy. National Standards in K–12 Personal Finance Education. 4th edition. Washington: DC, 2017. 52 p.
183. Junior Achievement Programs. URL: <https://www.juniorachievement.org/web/ja-usa/ja-programs> (дата звернення: 20.06.2018).

184. Junior Achievement USA. URL: <https://www.juniorachievement.org/web/ja-usa/about> (дата звернення: 20.06.2018).
185. Katz J. A. The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education. *Journal of Business Venturing*. 2003. Vol. 2, No. 18. P. 283–300.
186. Kempster S. J. Leadership learning through lived experience: A process of apprenticeship? *Journal of Management and Organization*. 2006. Vol. 1, No. 129. P. 4–22.
187. Kent C. A. Entrepreneurship Education: current developments, future directions. New York: Quorum Books, 1990. 296 p.
188. Kiesner F. Creating entrepreneurs: making miracles happen. Hackensack; NJ: World Scientific Pub. Co., 2010. 580 p.
189. Kirzner L. M. Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach. *Journal of Economic Literature*. 1997. Issue 35. P. 60–85.
190. Kourilsky M. Entrepreneurship education: opportunity in search of curriculum. *Business Education Forum*. 1995. Vol. 50, No. 10. P. 11–15.
191. Kuratko D. F. Entrepreneurial leadership in the 21st century. *Journal of Leadership and Organizational Studies*. 2007. Vol. 13, No. 4. P. 1–11.
192. Kutzanova N. Entrepreneurial skill development and how best to assist entrepreneurs: policy implications for enterprise development practice: *doctor of philosophy dissertation* [ProQuest Dissertations and Theses Database: UMI Number: 3293552]. Louisville University: KY, 2007. 253 p.
193. Lambro D. Land of Opportunity: The Entrepreneurial Spirit in America. Washington: Little Brown & Co, 1986. 176 p.
194. Lau T., Chan K. F., Man W. Y. Entrepreneurial and managerial competencies: small business owner-managers in Hong Kong. London: Routledge, 1999. 120 p.

195. Lee S., Chang D., Lim S. Impact of entrepreneurship education: a Comparative study of the U.S. and Korea. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2005. Issue 1. P. 27–43.
196. Littunen H. Entrepreneurship and the characteristics of the entrepreneurial personality. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 2000. Vol. 6, No. 6. P. 295–309.
197. Make your mark in manufacturing and engineering. URL: <http://www.makeyourmark.org.uk/> (дата звернення: 29.05.2018).
198. Man T. W. Exploring the behavioral patterns of entrepreneurial learning. *Education & Training*. 2006. Vol. 48, No. 5. P. 318–322.
199. Marty M. Twentieth Century: Society in the United States. Industrial growth and progressive reform in America in the 20th century. URL: <https://www.scholastic.com/teachers/articles/teaching-content/twentieth-century-society-united-states> (дата звернення: 18.05.2017).
200. Massachusetts Department of Elementary and Secondary Education. Massachusetts History and Social Science Curriculum Framework. Public Comment Draft, 2018 January. 192 p.
201. McClelland D. C., Atkinson J. W., Clark R. A. The achievement motive. New York: Appleton-Century-Crofts, 1953. 185 p.
202. McClelland D. Need achievement and entrepreneurship: a longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1965. Issue 1. P. 389–392.
203. Mini-banks provide hands-on education in personal finance. URL: <https://www.minneapolisfed.org/publications/community-dividend/minibanks-provide-handson-education-in-personal-finance> (дата звернення: 23.02.2018).
204. Minniti M. The role of government policy on entrepreneurial activity: Productive, unproductive, or destructive? *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2008. Vol. 32, No. 5. P. 779–790.

205. Mini-companies in secondary education. Final Report of the Expert Group. European commission enterprise and industry directorate-general. 2005. Sept. 63 p.
206. Mitchell R. K. Toward a theory of entrepreneurial cognition: Rethinking the people side of entrepreneurship research. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 2002. Vol. 27, No. 2. P. 93–104.
207. Moore D. R., Cheng M. I., Dainty, A. R. Competence, competency and competencies: performance assessment in organisations. *Work and Study*. 2002. Issue 51. P. 314–319.
208. Moore S. D., Kochan F. K., Reames E. H. Professional development and student achievement in high poverty schools: Making the connection. *ISEA*. 2011. Vol. 2, No. 39. P. 65–79.
209. Murphy A. E. Richard Cantillon: Entrepreneur and Economist. Oxford University Press, 1987. p. 356.
210. My bank evaluation report. My money – our future. URL: <https://www.mybnk.org/> (дата звернення: 28.11.2017).
211. National Business Education Association. National standards for business education: What America’s students should know and be able to do in business. Reston, 2013. P. 65–76.
212. National Foundation for Teaching Entrepreneurship (NFTE). URL: <http://www.nfte.com> (дата звернення: 22.04.2018).
213. Neck H., Greene P., Brush C. Teaching Entrepreneurship: A Practice-Based Approach. Northampton, MA; USA: Edward Elgar Publishing Limited, 2014. 331 p.
214. No Child behind Act of 2001. Us department of education. URL: <https://www2.ed.gov/nclb/overview/intro/execsumm.pdf> (дата звернення: 14.06.2019).
215. North Dakota Department of Public Instruction. North Dakota social studies content standards. Grades K–12. Bismarck, 2019, August. 69 p.

216. OECD. Social Entrepreneurship and Social Innovation. In SMEs, Entrepreneurship and Innovation. Paris: OECD Publishing, 2010. P. 185–215.
217. Office of Superintendent of Public Instruction. Washington State K-12 Learning Standards for Social Studies. September, 2019. 119 p.
218. Oklahoma State Department of Education. Oklahoma academic standards for the social studies. Publications clearinghouse of the Oklahoma department of libraries, 2013. P. 37–40.
219. Okudan G. E. A project-based approach to entrepreneurial leadership education. *Technovation*. 2006. Issue 26. P. 195–210.
220. Oosterbeek H., Van Praag M., Ijsselstein A. The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*. 2010. Issue 54. P. 442–454.
221. Organisation for Economic Co-operation and Development. PISA Financial Literacy Assessment Framework. 2012. URL: <http://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/46962580.pdf> (дата звернення: 12.05.2018).
222. Parker S. C. Learning about the unknown: how fast do entrepreneurs adjust their beliefs. *Journal of business venturing*. 2006. Issue 21. P. 1–26.
223. Peter F. D. Innovation and Entrepreneurship. New York: Harper&Row Publishers, 1985. 347 p.
224. Peterman N., Kennedy J. Enterprise education: Influencing students' perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*. 2003. Vol. 28, No. 2. P. 129–144.
225. Pinchot G. Intrapreneuring: Why You Don't Have to Leave the Corporation to Become an Entrepreneur. New York: Harper & Row. 1985. 368 p.
226. Pirimae P. The explanation of conflict in Hobbes's «LEVIATHAN». *Trames*. 2006. Vol. 10, No. 60/55. P. 3–21.

227. Pittaway L., Cope J. Simulating entrepreneurial learning: Integrating experiential and collaborative approaches to learning. *Management Learning*. 2007. Vol. 38, No. 2. P. 211–233.
228. Plato. *The laws*. London: the University of Chicago Press, 1970. 560 p.
229. President's Advisory Council on Financial Capability. *Money as You Grow: 20 Things Kids Need to Know to Live Financially Smart Lives*. URL: <http://moneyasyougrow.org/> (дата звернення: 10.04.2018).
230. Preus H., Smits E. *The doctrine of man in classical Lutheran theology*. Minneapolis: Newbury House, 1962. P. 29.
231. Pretorius M. Critical evaluation of two models for entrepreneurial education: an improved model through integration. *International Journal of Educational Management*. 2005. Vol. 5, No. 19. P. 413–427.
232. Program concentration: business & computer science career pathway. Small business development course: entrepreneurial ventures. URL: <https://www.georgiastandards.org/standards/Georgia%20Performance%20Standards%20CTAE/Entrepreneurial-Ventures.pdf> (дата звернення: 15.04.2018).
233. Rae D. Opportunity centred learning: an innovation in enterprise education? *Education & Training*. 2003. Vol. 45, No. 8/9. P. 542–554.
234. Rauch A., Frese M. Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*. 2007. Vol. 16, No. 4. P. 353–385.
235. Reynolds P. *Entrepreneurship in the United States: The Future Is Now*. New York; N.Y.: Springer, 2007. 236 p.
236. Rotter J. Social Learning Theory. *Psychology Department*. URL: <http://psych.fullerton.edu/jmearns/rotter.htm> (дата звернення: 21.02.2017).
237. Salzano C., Bahri S., Haftendorn K. Towards an entrepreneurial culture for the twenty-first century: stimulating entrepreneurial spirit through

- entrepreneurship education in secondary schools. Switzerland; International Labour Organization and United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, 2006. 144 p.
238. Sanchez J. University training for entrepreneurial competences. Its impact on intention of venture creation. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2010. Issue 7. P. 239–254.
239. Schaper M. Understanding the green Entrepreneur. In M. Schaper (Ed.). *Making Ecoentrepreneurs: Developing Sustainable Entrepreneurship*. Farnham; Surrey: Gower Publishing, 2012. 14 p.
240. School-To-Work Opportunities. Act Of 1994: Public Law 103–239, 108 Stat 568, May 4, 1994. URL: <http://www.fessler.com/SBE/act.htm> (дата звернення: 12.06.2019).
241. Schumpeter J. The theory of economic development. 3rd edition. New York: Oxford University Press, 1961. P. 17.
242. Schumpeter J. A. The economics and sociology of capitalism. R. Swedberg (Ed.). *Comments on a plan for the study of entrepreneurship*. Princeton; NJ: Princeton University Press, 1991. P. 406–428.
243. Schwartz R. G. The Congruence. (TM) Game: A team-building exercise for students of entrepreneurship. *Simulation & Gaming*. 2002. Vol. 33, No. 1. P. 94–108.
244. Schweikart L., Doti L. *American Entrepreneur: the fascinating stories of the people who defined business in the United States*. 2nd edition. New York; NY: American Management Association, 2010. 535 p.
245. Shane S., Delmar F. Planning for the market: Business planning before marketing and the continuation of organizing efforts. *Journal of Business Venturing*. 2004. Issue 19. P. 767–785.
246. Shane A. S. *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Northampton; MA: Edward Elgar, 2003. 352 p.

247. Shane S. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*. 2000. Vol. 25, No. 1. P. 217–226.
248. Shefsky L. E. *Entrepreneurs are made not born*. New York: McGraw-Hill, 1994. P. 193–214.
249. Singer J. An empirical examination of managerial competencies among black women entrepreneurs and black corporate executives. *Journal of Small Business Strategy*. 1993. Vol. 4, No. 2. P. 43–61.
250. Skills USA. Overview of Skills USA. URL: <https://www.skillsusa.org/about/overview/> (дата звернення: 01.06.2020).
251. Slipenko V. O. The peculiarities of development entrepreneurial competence in the secondary school students of the USA. *Трансформації в українській освіті і наукових дослідженнях: світовий контекст: матеріали Міжнародної наукової конференції (Умань, 25–26 травня 2017 р.)*. Умань: ВПЦ «Візаві», 2017. С. 149–151.
252. Slipenko V. O. The development of entrepreneurial competence of students: the creative approach of American teachers. *Liudynoznavchi studii. Seriiia «Pedagogika» – Human Studies. Series of «Pedagogy»*. 2019. № 9/41. P. 161–176.
253. Slipenko V. O. Students' entrepreneurial competence formation: American experience. *Perspectives of science and education: Proceedings of The 10th International youth conference (New York, 21st June 2019)*. New York, USA: SLOVO\WORD, 2019. P. 56–59.
254. Smith A. *The Wealth of Nations*. Manchester; England: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2014. 524 p.
255. Smith A. *Wisdom lost in knowledge*. UK: Bristol Polytechnic, 1976. P. 25–29.
256. Smith G. *Entrepreneurship: a true life story with lessons to be learned*. Pittsburgh; PA: Dorrance Publishing Co, 2018. 168 p.

257. Solomon G. T., Weaver K. M., Fernald L. W. Pedagogical methods of teaching entrepreneurship: an historical perspective. *Gaming and stimulation*. 1994. Vol. 25, No. 3. P. 67–79.
258. Soloman G. An examination of entrepreneurship education in the US. *Small Business and Enterprise Development*. 2007. Vol. 14, No. 2. P. 168–182.
259. Spencer L. M., Spencer S. M. Competence at work: models for superior performance. 1st ed. New Jersey; USA: John Wiley & Sons, 1993. 384 p.
260. Stafford A., Allen S., Clow J. Entrepreneurship in the U.S. economy: Teacher resource manual. New York: National Council on Economic Education. 2005. 170 p.
261. Stark E. Examining the Role of Motivation and Learning Strategies in the Success of Online vs. Face-to-Face Courses. *Online learning journal*. 2019. Vol. 23, Issue 3. P. 234–251.
262. Titrek O., Celik O. Relations between Self-Awareness and Transformational Leadership Skills of School Managers. *New Educational Review*. 2011. Vol. 23, No. 1. P. 355–369.
263. Taylor D. W., Jones O., Boles K. Building social capital through action learning: an insight into the entrepreneur. *Education & Training*. 2004. Vol. 46, No. 4/5. P. 226–241.
264. The Consortium for Entrepreneurship Education. URL: <https://www.entre-ed.org/> (дата звернення: 27.03.2019).
265. Thematic Working Group on Entrepreneurship Education. Final Report of the Thematic Working Group on Entrepreneurship Education. Brussels: European Commission, 2011. 73 p.
266. The Ewing Marion Kauffman Foundation Final Report. URL: <https://www.kauffman.org/> (дата звернення: 07.06.2019).
267. The National Survey of Entrepreneurship Education an Overview of 2017–2018 Survey Data. URL: <http://www.nationalsurvey.org/> (дата звернення: 19.05.2019).

268. The State Education Department & The University of the State of New York. New York State K–8 Social Studies Framework. 2017. 109 p.
269. The States of Entrepreneurship Education in America. URL: <http://www.juniorachievement.org/documents/193855/1976054/States+of+Entrepreneurship+in+America.pdf/8b15bcdd-1b5f-4d14-8f35-2fd130f4572b> (дата звернення: 10.07.2018).
270. Ulijn J. M., Duill M. O., Robertson S. A. Teaching business plan negotiation: Fostering entrepreneurship among business and engineering students. *Business Communication Quarterly*. 2004. Vol. 67, No. 1. P. 41–55.
271. U.S. Department of Education and U. S. Department of Justice. Working for children and families: Safe and smart after-school programs. Washington: DC, April, 2000. 93 p.
272. Vocational Education Act of 1917, or Smith-Hughes Act of 1917. URL: <https://federaleducationpolicy.wordpress.com/2011/02/19/1917-vocational-education-act-or-smith-hughes-act/> (дата звернення: 12.06.2019).
273. Warren L., Mika J., Palmer F. How does enterprise assistance support Maori entrepreneurs? An identity approach. *Perspectives on Indigenous Entrepreneurship, Innovation and Enterprise*. 2017. P. 873–885.
274. Watson K. Technical and Vocational Education in Developing Countries: Western paradigms and comparative methodology. *Comparative Education*. 1994. Vol. 30, No. 2. P. 85–97.
275. Welsch H. Entrepreneurship: The way ahead. New York; NY: Routledge, 2004. 302 p.
276. Werner S., Stehr N., Grundmann R. Economic Life in The Modern Age. 1st ed. New Brunswick; USA: Transaction Publishers, 2001. 390 p.
277. White S., Kenyon P. Initiatives for the development of enterprise action and strategies. Enterprise-based youth employment policies, strategies and programmes. Geneva: International labour organization, 2001. 52 p.

278. World Bank. Stepping up skills: For more jobs and higher productivity. Washington; DC: World Bank, 2010. 36 p.
279. World Economic Forum: A Report of the Global Education Initiative. Educating the next wave of entrepreneurs. Unlocking entrepreneurial capabilities to meet the challenges of the 21st century. Geneva; Switzerland, May, 2009. 184 p.
280. Young J., Sexton D. Entrepreneurial learning: A conceptual framework. *Journal of Enterprising Culture*. 1997. Vol. 5, No. 3. P. 223–248.
281. Young money plan. About Todd. URL: <http://youngmoneyplan.com/about-ym/about-todd/> (дата звернення: 05.03.2017).

ДОДАТКИ

Додаток А

Національні стандарти бізнес-освіти США: підприємництво

Стандарт І. Підприємці та їхні можливості

А. Роль підприємця у бізнесі

Рівень 1. Очікувані результати

- пояснення визначень «підприємець» і «підприємництво»;
- диференціація відмінностей між підприємцем та найманим працівником.

Рівень 2. Очікувані результати

- визначення причин, чому особа прагне бути підприємцем;
- аналіз наявності компромісів між підприємцем та найманим працівником.

Рівень 3. Очікувані результати

- визначення та оцінювання унікального внеску підприємців в економіку країни;
- пояснення важливості підприємництва як вибору в ринковій економіці;
- розрізнення підприємця (entrepreneur) та особи, що здійснює підприємницьку діяльність у межах уже діючої корпорації (intrapreneur).

Б. Характеристика підприємця

Рівень 1. Очікувані результати

- виявлення характерних рис успішного підприємця;
- визначення ролі підприємців у місцевій громаді.

Рівень 2. Очікувані результати

- аналіз характерних рис успішного підприємця;
- порівнювання особистих характеристик з такими, що є типовими для підприємця;
- зіставлення ризику та переваг для підприємницької діяльності.

Рівень 3. Очікувані результати

- виявлення здатності підприємця до ризику;
- оцінювання особистої кваліфікації, щоб стати підприємцем.

В. Підприємницькі навички та етичні обов'язки

Рівень 1. Очікувані результати

- визначення ефективних методів спілкування, що використовуються в сфері бізнесу;
- демонстрація вмінь працювати в команді;
- визначення позитивних рис характеру підприємця;
- обговорення прикладів недобросовісної та сумлінної ділової практики.

Рівень 2. Очікувані результати

- ефективне спілкування в бізнесі;
- демонстрація цілісності у відносинах, рішеннях та комунікації, використовуючи модель етики;
- визначення загальних етичних проблем, з якими зустрічаються підприємці;

Продовження додатку А

– демонстрація етичної поведінки в невеликих групових ситуаціях.

Рівень 3. Очікувані результати

- готовність ефективно співпрацювати з різними бізнес-партнерами;
- розробка кодексу етики для підприємця;
- аналіз впливу неетичної поведінки на бізнес;
- визначення стратегій, що сприяють етичній поведінці у малих підприємствах.

Д. Генерування ідей через інновації та вирішення проблем

Рівень 1. Очікувані результати

- винахід рішення проблеми;
- мозковий штурм ідей для нового продукту або послуги;
- виокремлення можливостей підприємницької діяльності, як результату потреб інших людей.

Рівень 2. Очікувані результати

- окреслення проблем, які сприяють успішному розвитку підприємницьких навичок;
- створення ідей щодо надання продукту або послуг для задоволення потреб споживачів;
- оцінювання альтернативних рішень для продукції та послуг підприємця.

Рівень 3. Очікувані результати

- визначення інноваційної можливості для підприємницької діяльності та дослідження кроків у створенні бізнесу, орієнтовані на цю можливість;
- порівняння переваг та недоліків придбання існуючого бізнесу, заснування нового бізнесу або покупки франшизи.

Стандарт II. Напрями підприємництва

А. Соціальне підприємництво

Рівень 1. Очікувані результати

- пояснення терміну «соціальне підприємництво»;
- визначення, що можна змінити у суспільстві шляхом інтеграції громадських послуг, соціальної відповідальності та їх взаємодії.

Рівень 2. Очікувані результати

- визначення потенційних можливостей для вирішення соціальних проблем;
- обговорення як впливає соціальна відповідальність на бізнес (вплив ділової активності на власний персонал, споживачів та організації, спільно з якими здійснюється та чи інша діяльність).

Рівень 3. Очікувані результати

- визначення соціальних проблем та використання принципів підприємництва для організації, створення і керування неприбутковою компанією щоб досягти соціальних змін;
- створення соціально відповідального бізнесу, метою якого є отримання прибутку та вирішення суспільних потреб.

Б. Зелене підприємництво

Рівень 1. Очікувані результати

- визначення терміну «зелене підприємництво»;

Продовження додатку А

- дослідження часто використовуваної продукції та визначення того, наскільки вона сприяє збереженню ресурсів планети.

Рівень 2. Очікувані результати

- визначення потенційних рішень щодо екологічних проблем;
- дослідження можливостей підприємця, пов'язаних з вирішенням екологічними проблемам.

Рівень 3. Очікувані результати

- опрацювання вимог та методів щодо створення сертифікованого «зеленого» підприємства;
- вивчення екологічно безпечного вибору бізнес-продуктів;
- узагальнення ідей для створення зелених ділових підприємств, що займаються, наприклад, розробленням технологій поновлювання джерел енергії – сонячної, вітрової, енергії біомаси, вирощуванням місцевих сільськогосподарських продуктів, виготовленням екологічного одягу, автомобілів, що не завдають шкоди навколишньому середовищу тощо.

Стандарт III. Економіка*А. Роль підприємництва в економіці*

Рівень 1. Очікувані результати

- визначення альтернативних витрат та наведення їх прикладів;
- пояснення важливості альтернативних витрат при прийнятті фінансових рішень;
- визначення дефіциту.

Рівень 2. Очікувані результати

- опис того як ринкова економіка вирішує проблеми, що, як і для чого/кого виробляти;
- пояснення дефініцій «попит» та «пропозиція»;
- роз'яснення того як ринок взаємовідносин попиту та пропозиції визначають ціну;
- порівнювання різних типів ринкових структур.

Рівень 3. Очікувані результати

- аналіз впливу різних ринкових структур на ринкову ціну;
- побудова та інтерпретування кривої попиту;
- пояснення, чому попит є необхідним для успіху в підприємницької діяльності.

Б. Функція ціни

Рівень 1. Очікувані результати

- розуміння вартості товару або послуги;
- визначення ціни товару чи послуги;
- опис взаємозв'язків між вартістю та ціною.

Рівень 2. Очікувані результати

- визначення різниці між постійними та змінними витратами;
- вплив змінних витрат на ціноутворення.

Рівень 3. Очікувані результати

- розробка та аналіз цінових цілей;
- порівнювання політики ціноутворення для підприємницької діяльності;

Продовження додатку А

- рекомендації відповідної стратегії ціноутворення;
- вирахування кількості продуктів, що підлягають продажу, для отримання прибутку, використовуючи аналіз рентабельності.

В. Роль прибутку

Рівень 1. Очікувані результати

- обчислення різниці між загальним доходом та загальними витратами;
- визначення прибутку або збитку для підприємств.

Рівень 2. Очікувані результати

- оцінювання короткострокових та довгострокових альтернатив бізнесу для досягнення прибутковості;
- встановлення цілей прибутку для підприємницької діяльності.

Рівень 3. Очікувані результати

- визначення варіантів використання прибутку в бізнесі

Д. Міжнародна торгівля

Рівень 1. Очікувані результати

- характеристика понять «імпорт» та «експорт»;
- визначення продукції, яка імпортується в США та їх країну походження;
- визначення продукції, яка експортується Сполученими Штатами та їх приймаючі країни.

Рівень 2. Очікувані результати

- опис переваг та ризиків міжнародної торгівлі;
- вивчення можливостей для міжнародної торгівлі.

Рівень 3. Очікувані результати

- пояснення впливу державних регламентів на міжнародну торгівлю;
- визначення змін продажу споживачам в інших країнах;
- опис, як Інтернет-мережа впливає на торгівлю між країнами;
- визначення фінансових програм допомоги експорту державним установам США і інвестиційні корпорації;
- аналіз ситуації, що стосуються культурних, правових, політичних, соціальних та економічних проблем розвитку міжнародних відносин.

Стандарт IV. Маркетинг*А. Визначення маркетингу*

Рівень 1. Очікувані результати

- визначення функцій маркетингу в підприємницькій діяльності;
- формулювання потреб та бажань конкретних споживачів;
- обговорення концепцій ринкової частки.

Рівень 2. Очікувані результати

- характеристика цільових ринків потенційно нового бізнесу;
- визначення та наведення прикладів методів сегментації ринку;
- визначення та наведення прикладів цільових ринків для бізнесу.

Рівень 3. Очікувані результати

- проведення маркетингових досліджень для визначення цільового ринку;
- використання основних та додаткових джерел для пошуку інформації про потенціал цільових ринків;
- формулювання профілю підприємств;

Продовження додатку А

- оцінювання ринкової частки для певного товару або послуги.

Б. Досягнення маркетингу

Рівень 1. Очікувані результати

- визначення елементів маркетингу (товар, місце, ціна та реклама);
- розробка дизайну продукції для задоволення потреб клієнтів;
- пояснення важливості локації бізнесу;
- визначення оптимальної ціни продукту для отримання прибутку;
- створення реклами для даного продукту.

Рівень 2. Очікувані результати

- обговорення маркетингових факторів, що впливають на ціноутворення;
- визначення відповідної локації для комерційних підприємств;
- підготовка відповідної реклами та масових заходів для бізнесу;
- визначення переваг та недоліків Інтернет-маркетингу;
- створення нової продукції для незадоволених споживачів.

Рівень 3. Очікувані результати

- вибір відповідних каналів дистрибуції для досягнення цільового ринку;
- опис, яким чином нові технології впливають на компоненти маркетингу (товар, місце, ціна та реклама);
- аналіз компонентів ефективного сайту для електронної комерції;
- розробка маркетингового плану для підприємства.

В. Підвищення маркетингу

Рівень 1. Очікувані результати

- визначення способів реагування на занепокоєння клієнтів;
- характеристика лояльності клієнтів та її вирішальне значення для підприємця.

Рівень 2. Очікувані результати

- обговорення впливу конкуренції на збереження/збільшення ринкової частки;
- аналіз методів отримання зворотного зв'язку з клієнтами;
- обговорення, як мережа продажу в кредит можуть допомогти зберегти/збільшити ринкову частку;

Рівень 3. Очікувані результати

- вибір відповідних каналів дистрибуції для досягнення цільового ринку;
- розроблення процедури контролю якості;
- дослідження переваг та недоліків продажу в кредит;
- проведення конкурентного аналізу ринку.

Стандарт V. Фінанси*А. Визначення грошових потреб*

Рівень 1. Очікувані результати

- пояснення ролі початкового капіталу для підприємницької діяльності;
- визначення ресурсів, необхідних для створення конкретного продукту;
- витрат на ресурси для виготовлення конкретного продукту.

Рівень 2. Очікувані результати

- визначення ресурсів, необхідних для початку підприємницької діяльності;
- аналіз витрат для початку підприємницької діяльності;

Продовження додатку А

– визначення прогнозованих операційних витрат.

Рівень 3. Очікувані результати

– проектування загальної суми готівкових коштів, необхідних для початку бізнесу (витрати на початок роботи, поточні витрати та готівкові резерви).

Б. Джерела та фонди фінансування

Рівень 1. Очікувані результати

– опис загальних ресурсів, з яких підприємці можуть отримати фінансування.

Рівень 2. Очікувані результати

– пояснення переваг та недоліків основних джерел позики;

– визначення відмінності між боргом та фінансуванням власного капіталу;

– опрацювання компонентів заявки для отримання кредиту.

Рівень 3. Очікувані результати

– визначення основних варіантів фінансування бізнесу;

– опис ситуацій, коли слід консультиватися з фінансовими експертами для інтерпретація фінансових даних;

– обговорення потенційних джерел фінансування (іпотека, короткостроковий та довгостроковий кредит, інвестори, кредитна лінія);

– оцінювання ролі державної допомоги у зростанні та розвитку малих підприємства;

– опис критерій, що визначають кредитоспроможність підприємця та як це може вплинути на отримання комерційної позики.

Стандарт VI. Бухгалтерський облік*А. Ділова документація*

Рівень 1. Очікувані результати

– визначення причин ведення ділової документації;

– класифікація фінансових документів і їх складових;

– опис проблем, які можуть бути викликані при неможливості ведення ділової документації.

Рівень 2. Очікувані результати

– визначення відповідної документації, необхідної для підприємницької діяльності;

– опис важливості ведення точної документації.

Рівень 3. Очікувані результати

– аналіз впливу помилкової або неточної інформації на ведення ділової документації;

– оцінювання програмного забезпечення, методів та систем, доступних для ведення ділової документації;

– розробка системи бухгалтерського обліку для підприємницької діяльності;

– використання програмного забезпечення для ведення фінансової документації підприємства.

Б. Використання та інтерпретація ділової документації

Рівень 1. Очікувані результати

– визначення та заповнення основних даних для ведення документації (надходження коштів, кредитних квитанцій та рахунків чекової книжки).

Продовження додатку А

Рівень 2. Очікувані результати

- оцінювання потреб підприємства, аналізуючи дані про продаж;
- підготування основних фінансових звітів (про прибуток та збиток, баланс).

Рівень 3. Очікувані результати

- підготовка необхідної фінансової звітності для підприємницької діяльності;
- використання прогнозів продажу та бюджету у сфері бізнес-планування;
- розробка планів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю;
- порівняння фактичних доходів та витрати із сумами бюджету за певний період;
- аналіз фінансового стану підприємства, грошових потоків, вартості бізнесу.

Стандарт VII. Менеджмент*А. Лідерство та командна робота*

Рівень 1. Очікувані результати

- визначення характерних рис лідера;
- опис переваг командної роботи в певній діяльності.

Рівень 2. Очікувані результати

- характеристика успішних команд;
- пояснення важливості мотивації, лідерства та довіри до членів команди.

Рівень 3. Очікувані результати

- визначення лідерських навичок для успішного підприємця;
- розроблення політики підприємства (наприклад, кодекс поведінки, пропозицій, оцінка роботи працівників);
- пояснення впливу стилів керівництва на комунікацію та мотивацію.

Б. Управління технологіями

Рівень 1. Очікувані результати

- опис важливості технологій в управлінні підприємством;
- визначення способів впливу технологій на бізнес.

Рівень 2. Очікувані результати

- визначення ділових проблем, які можна було б вирішити завдяки впровадженню технологій;
- знаходження технологічних рішень для вирішення проблем у бізнесі.

Рівень 3. Очікувані результати

- визначення різних технологій, що використовують для керування бізнесом;
- визначення технологічних потреб бізнесу.

В. Управління ризиками

Рівень 1. Очікувані результати

- опис ризиків, з якими зустрічаються підприємці.

Рівень 2. Очікувані результати

- визначення способів усунення ризиків.

Рівень 3. Очікувані результати

- характеристика видів страхування бізнесу;
- проведення оцінки ризику та розробка плану управління;

Продовження додатку А

- визначення оптимального вибору типу страхування, необхідного для підприємства.

Стандарт VIII. Законодавство*А. Форми власності підприємств*

Рівень 1. Очікувані результати

- визначення різних типів власності підприємств.

Рівень 2. Очікувані результати

- визначення корпорації, та як вона відрізняється від приватної підприємницької діяльності;
- порівнювання переваг та недоліків різних типів власності підприємств;
- характеристика переваг та недоліків володіння франшизою.

Рівень 3. Очікувані результати

- вибір форм власності для успішної підприємницької діяльності;
- характеристика особливих типів підприємницької власності (S корпорації та кооперативи).

Б. Державне та правове регулювання

Рівень 1. Очікувані результати

- опрацювання впливу уряду на бізнес підприємця.

Рівень 2. Очікувані результати

- наведення прикладів державного регулювання;
- пояснення причин державного регулювання підприємництва.

Рівень 3. Очікувані результати

- аналіз впливу державного регулювання та податків на підприємницьку діяльності;
- визначення, як ліцензування впливає на бізнес та яку ліцензію має отримати мале підприємство;
- опрацювання юридичних питань, що виникають у підприємців, які створюють сайти електронної комерції.

Стандарт IX. Бізнес-план

Рівень 1. Очікувані результати

- характеристика важливості та причин розробки бізнес-плану;
- визначення основних компонентів бізнес-плану;
- розробка плану конкретної ділової ідеї.

Рівень 2. Очікувані результати

- виявлення конкретної ділової ідеї та визначення довгострокового та короткострокового її планування;
- опис використання бізнес-плану;
- визначення інформації, яка буде включена до кожного компонента бізнес-плану.

Рівень 3. Очікувані результати

- дослідження ресурсів, необхідних для бізнес-плану;
- безпосередня розробка бізнес-плану.

[Складено за матеріалами «Національних стандартів бізнес-освіти» National Standards for Business Education: What America's Students Should Know and Be Able to Do in Business. Reston. 2013, pp. 65-76].

Додаток Б

**Національні стандарти фінансової грамотності для середніх шкіл
США**

1. Отримання доходу.

<i>Після закінчення 4 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 4 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Існує значна кількість різних типів робочих місць, з яких можна обирати, проте різна праця вимагає від людини відповідних навичок	Скласти список різних типів робочих місць та описати навички, пов'язані з кожною роботою.
Люди отримують прибуток, коли вони найняті роботодавцем на роботу.	Пояснити, чому роботодавці готові платити людям за їхню роботу.
Люди можуть заробити відсоткові доходи, дозволяючи іншим запозичувати свої кошти.	Розтлумачити, чому банки та фінансові установи платять людям відсоток, коли вони депонують свої кошти в цих установах.
Люди можуть отримувати прибуток, здаючи в оренду власність іншим.	Визначити різні типи майна (наприклад, квартири, автомобілі), якими люди володіють і за які інші платять оренду.
Люди, які володіють бізнесом, можуть отримувати прибуток, що є джерелом доходу.	Вирахувати прибуток від бізнесу та порівняти з інформацією, наданою на витрати та доходи компанії.
Підприємці – люди, які починають новий бізнес. Початок бізнесу є ризикованим для підприємців, тому що вони не знають, чи їхній новий бізнес буде успішним і отримає прибуток.	Прочитати дитячу книгу про підприємливість та визначити тип бізнесу, можливі ризики його ведення та те, що підприємець повинен був заробити.
Доходи, отримані від працівників та інших джерел доходу, оподатковуються. Дохід від цих податків використовується для оплати державних товарів та послуг.	Навести приклади наданих урядом товарів та послуг, які оплачуються податками.
<i>Після закінчення 8 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 8 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Люди приймають безліч рішень щодо своєї освіти, місця роботи та можливостей працевлаштування, які впливають на їхні доходи та кар'єрний ріст.	Провести дослідження на прикладі кар'єрного росту. Описати освіту, роботу особи, яка працює у конкретній галузі, і пояснити, як це може вплинути на її доходи.
Отримання додаткової освіти та навчання новим навичкам роботи можуть підвищити людський капітал і продуктивність молоді.	Пояснити, яким чином відвідування навчальних курсів няней або підготовка рятувальників може підвищити людський капітал чи продуктивність.

Продовження додатку Б

Люди без вищої освіти та рівня кваліфікації отримують нижчі доходи, ніж з вищою та відповідними професійними навичками.	Використовуючи дані про заробітки працівників з різним рівнем освіти протягом життя, пояснити, чому дорослі люди з вищою освітою зазвичай заробляють більше, ніж ті, які мають лише середню.
Люди часто використовують частину своїх заощаджень, щоб допомогти собі чи членам їх сім'ї розвинути людський капітал шляхом навчання або професійної підготовки.	Пояснити, чому батьки, можуть використовувати свої заощадження для підтримки освіти та підготовки молодших членів сім'ї.
Відсотки, дивіденди та приріст капіталу – це форми доходу, отриманого від фінансових інвестицій.	Знайти процентну ставку, яку банк сплачує на ощадному рахунку. Дивідендну ставку, сплачену на акції компанії, і відсоток, якщо ціна акцій зросла або знизилася в минулому році.
Підприємці ризикують започаткувати власну справу, оскільки вони планують отримати прибуток як винагороду, незважаючи на те, що багато нових підприємств можуть зазнати поразки. Основною перевагою відкриття бізнесу для підприємця – можливість самопрацевлаштування.	Навести приклади місцевого підприємця, який нещодавно зазнав поразки, а також успішного. Обговорити причини невдачі та вияснити, що змушує людей розпочинати власну справу або самостійно працювати.
Деякі люди отримують підтримку з боку уряду, оскільки вони мають низькі доходи.	Назвати урядові програми для малозабезпечених людей, такі як «Medicaid» (Медична допомога) або SNAP Supplemental Nutrition Assistance Program (додаткова програма допомоги на харчування).
<i>Після закінчення 12 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 12 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Люди обирають роботу залежно від прибутку, який вони планують заробити, і таких переваг, як виплата страхування або вихід на пенсію.	Провести дослідження та створити перелік потенційних виплат працівникам, які можуть бути запропоновані різними компаніями, урядовими установами чи неприбутковими організаціями.
Заробітна плата працівникам зазвичай визначається на ринку праці. Підприємства, як правило, готові платити продуктивнішим працівникам вищу зарплату.	Пояснити, чому заробітна плата відрізняється серед працівників різних професій. Обговорити, яким чином продуктивність працівників важлива для бізнесу.

Продовження додатку Б

Податки сплачуються федеральним, штатним та місцевим органам влади для фінансування державних товарів та послуг та перерахування платежів від уряду фізичним особам. Основні види податків – податки на прибуток, на фонд заробітної плати (соціальний захист), на майно та податки на продаж.	Вирахувати суму податків, яку людина може платити при наданні інформації чи даних про джерела доходу та суми витрат. Визначити, яка служба отримує податкові надходження для певного податку та їх реалізацію.
Джерела доходу та види витрат впливають на типи та суму сплачених податків.	Виявити ставки податків за різними джерелами доходу та за типами товарів, які купуються.

2. Покупка товарів та послуг

<i>Після закінчення 4 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 4 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Люди роблять вибір щодо того, які товари та послуги вони купують, оскільки вони не можуть придбати все, що їм потрібно відразу. Це вимагає, щоб вони визначали пріоритети своїх потреб.	Створити список товарів або послуг, які їм необхідні, з урахуванням встановленого бюджетного обмеження та потреб споживача.
Люди витрачають частину своїх доходів на товари та послуги для особистого задоволення.	Пояснити, чому споживачі з ідентичним бюджетом обирають різні варіанти, коли планують щотижневий відпочинок.
Витрати споживачів залежать від ціни, реклами, вибору інших людей та ін.	Написати розповідь про те, як на витрати впливають реклама, вибір інших людей, або ціна альтернативних варіантів вибору. Пояснити, чому покупка зі списком може допомогти споживачам зменшити свої витрати.
Планування витрат може допомогти людям зробити обґрунтований вибір. Бюджет – це план витрат, економії та управління доходами.	Створити бюджет зі встановленої суми доходу, який включає витрати (покупка товарів та послуг) та заощадження.
<i>Після закінчення 8 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 8 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Обираючи, те що можна купити, споживачі користуються інформацією про товари та послуги з різних джерел. Хоча більшість з них надають цінну та корисну інформацію.	Збирати інформацію про товари та послуги із джерел, таких як веб-сайти виробників, роздрібною торгівлі та веб-сайти з відзивами споживачів.

Продовження додатку Б

Люди обирають різні способи оплати, щоб придбати товари та послуги.	Пояснити, як люди використовують такі способи оплати: готівка, чек, дебетова, передплачена, кредитна картки, мобільний телефон, онлайн-платіж.
Вибір способу оплати передбачає зважування витрат та переваг різних варіантів оплати.	Обирати найкращий спосіб оплати для таких покупок, зважуючи витрати та переваги різних варіантів оплати: квиток на концерт, харчування в столові, авіаквиток, рахунок на мобільний телефон та автомобіль.
Бюджет включає фіксовані та змінні витрати, а також доходи, заощадження та податки.	Підготувати щомісячний бюджет для сім'ї з урахуванням їхніх доходів, цілей заощаджень, податків та переліку постійних та змінних витрат.
<i>Після закінчення 12 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 12 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
При покупці товарів та послуг, їх споживання може мати позитивні та негативні наслідки для інших.	Визначити позитивні чи негативні наслідки, людини, яка палить та її вплив на оточуючих.
При покупці товарів та послуг споживачі можуть розглядати різні аспекти продукту, включаючи його характеристику. Для товарів довготривалого користування споживач повинен враховувати витрати на обслуговування.	Пояснити, які фактори потрібно враховувати споживачеві, який купує автомобіль, перш ніж зробити вибір.
Люди можуть пожертвувати кошти благодійним організаціям та іншим неприбутковим організаціям.	Скласти список благодійних організацій, яким допомагають люди. Для кожної організації навести перелік можливих причин пожертвування.
Уряд приймає закони та установи для надання споживачам інформації про придбані товари чи послуги та захисту споживачів від шахрайства.	Скласти приклад скарги до відповідної фірми чи агентства про проблему споживача при покупці товару чи послуги.

3. Заощадження.

<i>Після закінчення 4 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 4 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Доходи заощаджують, витрачають на товари та послуги або використовують для сплати податків.	Пояснити різницю між заощадженнями та витратами та навести приклади кожного.

Продовження додатку Б

Люди можуть обирати, де зберігати кошти, наприклад, в скарбниці, комерційному банку чи кредитній спілці.	Намалювати малюнок, що визначає різні місця, де люди можуть зберігати свої кошти.
Люди встановлюють цілі заощаджень, наприклад, придбання товарів і послуг на майбутнє.	Прочитавши дитячу книгу визначити мету заощаджень головного героя та визначити, чи була вона досягнута.
Фінансовий план щоб заощадити допомагає людям досягти цілей заощаджень.	Виберіть ціль заощаджень та визначте кроки, які потрібно пройти, щоб її досягти.
Коли люди депонують гроші в банк (або іншу фінансову установу), банк може виплачувати їм відсотки, заощаджуючи їхні кошти.	Описати переваги зберігання коштів на ощадному рахунку, а не в скарбниці.
<i>Після закінчення 8 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 8 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Банки та інші фінансові установи отримали позикові кошти від вкладників та позичальників. Частина відсотків, отриманих від цих позик, використовується для виплат вкладникам за користування їхніми коштами.	Провести дослідження щодо відсоткової ставки, яка сплачується за рахунок накопичень та стягується за кредити, надані фінансовими установами і створити інформаційну дошку в класі за підсумками їхніх висновків.
Для заощаджувача відсоткова ставка – це ціна, яку фінансова установа платить за використання його коштів, і, як правило, виражається як річний відсоток від збереженої суми.	Визначити відсоткову ставку як ціну, сплачену за використання коштів, виражену у відсотках від збереженої суми.
Коли відсоткові ставки зростають, люди заробляють більше, а їхні заощадження зростають.	Обчислити загальну суму відсотків, отриману за двома депозитними сертифікатами, один з вищою відсотковою ставкою, порівняно з іншим, і пояснити, як сертифікат депозиту з вищою відсотковою ставкою може примножити заощадження.
Люди заощаджують кошти з різних причин, включаючи закупівлю майна (авто, будинки), отримання вищої освіти, вихід на пенсію. Людський вибір про те, скільки і за що заощадити, базується на їх смаках та уподобаннях.	Написати розповідь та порівняти варіанти економії молодого випускника коледжу і сімейної пари, яка має двох дітей.
<i>Після закінчення 12 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 12 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>

Продовження додатку Б

Інфляція знижує вартість грошей, включаючи заощадження. Реальна відсоткова ставка виражає норму рентабельності заощаджень з урахуванням рівня інфляції.	Пояснити, чому вкладники очікують високої номінальної відсоткової ставки, при високій інфляції.
Відсоткові ставки зазвичай є вигідними, оскільки люди отримують компенсацію за відстрочення використання майбутніх заощаджень. Вищі відсоткові ставки збільшують прибуток за збереження.	Пояснити, як заощадження можуть призвести до отримання товарів і послуг у майбутньому.
Номінальна відсоткова ставка повідомляє вкладникам, як зростатиме вартість їхніх заощаджень або інвестицій та як збільшиться їх купівельна спроможність.	Враховуючи номінальну відсоткову ставку та рівень інфляції протягом одного року, визначити, що буде з купівельною спроможністю заощаджень.
Державні установи контролюють та регулюють фінансові установи, забезпечуючи безпеку, надійність та юридичну відповідність банківської та фінансової системи країни.	Пояснити важливість державних установ, відповідальних за роботу фінансових. Навести приклади відповідних агентства (Федеральна резервна система, Управління та контроль валюти, Бюро з питань споживчої фінансової захищеності, Федеральна корпорація страхування депозитів та державні банківські департаменти).

4. Використання кредиту.

<i>Після закінчення 4 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 4 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Відсоток – це ціна, яку позичальник платить за користування кредитом	Пояснити причину, чому, коли людина запозичує кошти на придбання нового мобільного телефону, їй доведеться повернути більше.
Коли люди використовують кредит, вони безпосередньо отримують щось цінне і погоджуються погасити кредит на певну дату в майбутньому з відсотками.	Визначити товари та послуги, які люди часто купують за допомогою кредиту.
Позичальники, які виплачують кредит, демонструють, що вони спроможні його отримати в майбутньому.	Пояснити, чому банк стягуватиме більший відсоток або вирішить не позичати кошти людині, яка мала проблеми з відшкодуванням кредиту в минулому.

Продовження додатку Б

<i>Після закінчення 8 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 8 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Людам, які звертаються за кредитами, надається інформація щодо сплати відсоткової ставки. Відсоткова ставка – це ціна за користування коштами, виражена як річний відсоток основної суми кредиту.	Пояснити, що погашення кредиту включає погашення основної суми плюс нараховані відсотки. Вирахувати відсоткову ставку при наданні основної суми та суми відсотків.
Чим довший період погашення кредиту та чим вища відсоткова ставка, і більшою є загальна сума відсотків, нарахованих за кредитом.	Проілюструвати, що відбувається із загальною вартістю запозичень за різних умов, таких як вищі або нижчі відсоткові ставки або довші чи коротші періоди погашення.
Придбання кредитної картки – це позика від фінансової установи, яка її видала. Відсоткові ставки за кредитною карткою, як правило, перевищують ставки для інших кредитів. Крім того, фінансові установи можуть стягувати суттєві платежі за її використання.	Переглянути виписку з кредитної картки та визначити відсоткову ставку та комісію за її користування.
Різні фінансові установи та підприємства надають кредити та можуть нараховувати різні відсотки.	Порівнювати варіанти кредитування на основі встановлених відсоткових ставок, строків погашення, що пропонують: комерційні банки, кредитні спілки а також різні інші підприємства.
Кредитори стягують різні відсоткові ставки на основі ризику невиконання позичальниками. Чим вищий ризик – тим вище встановлена відсоткова ставка. Чим нижчий – тим нижче встановлена відсоткова ставка.	Будучи банкіром, визначити кожному з трьох потенційних позичальників, які мають різні кредитні історії, чи слід продовжувати кредитування, і якщо так, то якою буде відсоткова ставка.
<i>Після закінчення 12 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 12 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Банки та фінансові установи іноді конкурують, пропонуючи кредит на низьких вступних тарифах, які збільшуються після певного періоду або коли позичальник пропускає платіж, сплачує неплатоспроможну оплату.	Пояснити, чому банк може запропонувати низькі вступні кредитні пропозиції.
Кредити можуть бути незабезпеченими або забезпеченими заставою. Застава – це майно, яке кредитор може продати	Навести приклади застави, що використовують для отримання кредиту

Продовження додатку Б

Кредитори приймають кредитні рішення частково на основі історії споживчих платежів. Кредитні бюро фіксують історію кредитування та платежів позичальників і надають цю інформацію кредиторам у звітах.	Перерахувати фактори з кредитної історії або кредитної заявки, що можуть спричинити заборгованість кредитора. Пояснити, функції кредитних бюро.
Непогашення позики має значні наслідки для позичальників, такі як негативна кредитна історія, повернення майна (застави), не виплата заробітної плати та неможливість отримати кредит у майбутньому.	Написати розповідь про майбутні можливості, які людина може втратити, не виплативши кредит своєчасно.
Споживачі мають право на безкоштовну копію своєї кредитної звітності щорічно, щоб вони могли перевірити, чи не було виявлено помилок, що можуть збільшити їхній кредит.	Пояснити, чому важливо перевірити точність інформації, записаної в кредитному звіті, і знати, які кроки потрібно вжити для виправлення помилок.

5. Фінансові інвестиції.

<i>Після закінчення 4 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 4 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Після того, як люди заощають частину своїх доходів, вони повинні вирішити, яким чином вкласти свої заощадження, щоб вони з часом накопичувались.	Описати різницю між накопиченням та фінансовими інвестиціями.
Фінансові інвестиції – придбання фінансового активу, такого як акціонерний капітал, з очікуванням збільшення його вартості та майбутнього доходу.	Пояснити, чому акціонерам вигідно, якщо компанія виробляє продукт що користується надзвичайним попитом.
<i>Після закінчення 8 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 8 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Фінансові активи містять широкий спектр фінансових інструментів: банківські депозити, акції, облігації та взаємні фонди. Нерухомість та товари також часто розглядаються як фінансові активи.	Описати різницю між різними типами активів. Знайти ціну на різні поточні можливі інвестиції.

Продовження додатку Б

Коли люди купують корпоративний акціонерний капітал, вони мають частку власності у бізнесі. Якщо бізнес буде прибутковим, вони очікують отримання доходу у вигляді дивідендів або від збільшення вартості акцій. Збільшення вартості активу (як акція) називається приріст капіталу. Якщо бізнес не є вигідним, інвестори можуть втратити ті кошти, які вони інвестували..	Визначити суму дивідендів, що сплачуються з частини акцій, і скільки їх ціна зросла протягом року.
Ціна фінансового активу визначається взаємодією покупців і продавців на фінансовому ринку.	Пояснити, чому ціна акцій може змінитися, якщо більша кількість людей вирішить їх придбати, та чому ціна може змінитися, якщо більше компаній випускатиме нові акції.
Норма прибутку від фінансових інвестицій залежить від виплати відсотків, дивідендів та приросту капіталу, вираженого у відсотках від інвестованої суми.	Розрахувати ставку прибутковості на з урахуванням відсотків, дивідендів, рентів та очікуваного приросту з часом.
Рівень прибутку, отриманий від інвестицій, буде варіюватися залежно від суми ризиків.	Порівнювати ставки прибутковості різних інвестицій і визначити суму ризику, яку приносять інвестиції.
<i>Після закінчення 12 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 12 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
На ціну фінансових активів впливають відсотні ставки. Ціни на фінансові активи також позначаються на змінах внутрішніх та міжнародних економічних умов, монетарної та фіскальної політики.	Навести приклади зміни відсоткових ставок, що впливають на поточну вартість фінансового активу. Поясніть, чому поточна вартість зростає при зниженні відсотних ставок та як зміна економічного розвитку може змінити вартість акцій інвестора.
Готовність до ризику залежить від таких чинників, як особистість, доходи та сімейна ситуація.	Пояснити, як інвестиційний портфель пенсіонера може відрізнятись від портфеля молодої людини.
Інвестори повинні мати повну інформацію щодо характеру альтернативних інвестицій або доступу до конкурентних фінансових ринків.	Визначити важливість володіння інвестором точною інформацією про продажі компанії та прибуток при інвестуванні в цю компанію.
Комісія з цінних паперів та бірж (The Securities and Exchange Commission (SEC)), Федеральна резервна система (the Federal Reserve) інші державні установи регулюють фінансові ринки.	Провести дослідження щодо держаних установ визначити їх роль у регулюванні фінансових ринків.

Продовження додатку Б

6. Захист і страхування.

<i>Після закінчення 4 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 4 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Ризик – це можливість втрати чи нанесення шкоди.	Навести приклади ризику, пов'язаного з такими видами діяльності, як катання на велосипеді, використання скейтборду чи утримання домашнього улюбленця.
Ризик спричинений нещасними випадками та непередбаченими подіями є неминучою частиною повсякденного життя.	Написати статтю в шкільну газету про несподівану «погану» подію, таку як торнадо, автомобільна катастрофа чи хвороба, і описати вплив, який ця подія матиме на людей та їхніх сімей.
Фізичні особи можуть або вирішити прийняти ризик або вжити заходів, щоб захистити себе, уникаючи чи зменшуючи ризик.	Намалювати плакат із зображенням відповідної для віку діяльності (наприклад, катання на велосипеді), що показує, як уникнути ризику, шкоди (не їздити на велосипеді) або як зменшити ймовірність небезпеки (їхати в безпечному режимі).
<i>Після закінчення 8 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 8 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Особистий фінансовий ризик існує тоді, коли несподівані події можуть завдати шкоди здоров'ю, доходам, майну або майбутнім можливостям.	Написати розповідь, яка описує, як шторм, що псує дерево на даху, може вплинути на фінансову ситуацію в родині.
Страхування – це коли людина сплачує певні кошти, щоб передати витрати на потенційні збитки третій стороні.	Пояснити, чому домовласники купують страхування в разі повені на суму 300 доларів на рік.
Самострахування – це, коли особа бере на себе ризик і регулярно заощаджує кошти, щоб покрити потенційні збитки.	Навести приклади можливих подій та витрат, за якими люди можуть самострахуватись.
Страхові поліси, які гарантують високий рівень оплати у разі нанесення шкоди, мають вищу ціну.	Описати, як особистий вибір страхового полісу впливає на виплату компенсації.
<i>Після закінчення 12 класу учні знатимуть, що:</i>	<i>Після закінчення 12 класу учні використовуватимуть ці знання щоб:</i>
Люди обирають різні суми страхового покриття на основі їхньої готовності приймати ризик, а також професію, спосіб життя, вік, фінансовий становище та ціну страхування.	З урахуванням гіпотетичних профілів для трьох типів осіб, які відрізняються щодо професії, віку, способу життя, сімейного стану та фінансового становища, оцінювати типи та рівні особистих фінансових ризиків, з якими зустрічається кожен з них.

Продовження додатку Б

Люди можуть вимагати від уряду певних видів договорів для придбання деяких видів страхування.	Вивчіть правила свого штату стосовно обсягу автостраховання, яке водії зобов'язані придбати.
Медичне страхування надає кошти на оплату медичного обслуговування у випадку захворювання та може також сплатити вартість профілактичної допомоги. Великі компанії зі страхування здоров'я часто співпрацюють з лікарнями щоб отримати нижчі ціни на медичні послуги для своїх страхувальників.	Використовуючи зразки виплат страховиків, визначити будь-які узгоджені знижки на послуги охорони здоров'я та вирахувати вартість медичного обслуговування за відсутності страхування.
Крім приватного страхування, деякі програми державної допомоги забезпечують мережу соціального захисту для захисту людей від економічних труднощів, спричинених непередбачуваними подіями.	Описати приклади програм державного трансферу, які компенсують непередбачені втрати, включаючи соціальну допомогу по інвалідності Medicare, Medicaid, страхування на випадок безробіття та компенсацію працівникам.
Втрата активів, майна може статися, якщо індивідуальні особисті дані отримують інші через крадіжки особистої інформації, а потім використовуються шахрайським шляхом.	Описати проблеми, які можуть виникнути, коли людина є жертвою крадіжки особистих даних. Навести конкретні приклади того, як онлайн-транзакції, онлайн-банкінг, шахрайство через електронну пошту можуть зробити покупців вразливими до крадіжки особистих даних. Охарактеризувати умови, за якими окремі особи повинні чи не повинні розкривати свій номер соціального страхування, номери рахунків чи іншу конфіденційну особисту інформацію.

[Складено за матеріалами «Національних стандартів фінансової грамотності» National standards for Financial Literacy, 2013, Council for Economic Education, New York, NY, 31p.].

Додаток В

Тест «Визначення рівнів сформованості підприємницької компетентності для учнів середніх шкіл»

Завдання: якщо Ви вважаєте, що твердження значною мірою характеризує вас, поставте у бланку відповідей слово «так» навпроти номера питання, якщо воно вам не підходить, поставте відповідь «ні».

1. Я прагну винаходити щось нове, оскільки, таким чином я заявляю про себе, демонструю свої здібності і реалізую свій потенціал. (П)
2. Я легко захоплюю друзів своїми ідеями і мені подобається бути в центрі уваги, оскільки висуваю слушні пропозиції. (К)
3. * Якщо я змушений приймати рішення, пов'язані з деякою часткою ризику, я відчуваю тривогу, побоюючись невдачі, тому коли можливо, уникаю таких рішень. (П)
4. * Я спокійно ставлюся до того, що в класі є активісти, які займаються організацією діяльності, у якій я беру участь. (М)
5. Я намагаюсь вирішити проблему, перш ніж відмовлюся від її розв'язання. (П)
6. * Я намагаюсь зачекати, коли вчитель пояснить всі вимоги до виконання завдання, щоб потім до мене не було претензій. (К)
7. * Мені не подобається організовувати людей, оскільки завжди важко дійти згоди, хто що буде виконувати. (П)
8. * Мені рідко вдається передбачити вчинки людей або те, наскільки вдалим буде якесь починання, оскільки завжди багато невідомих чинників, що впливають на ситуацію, яка склалася. (К)
9. Мене надихають ситуації, коли я знаходжу незвичайне рішення завдання або проблеми. (М)
10. Найчастіше події розвиваються так, як я очікую, мені зрозуміло, як поведе себе людина в тій чи іншій ситуації. (К)
11. Зазвичай, якщо у мене є якась важлива мета, я починаю помічати ситуації, факти і знайомства, які можуть бути корисні. (П)
12. Мені цікаво займатися організацією роботи команди в різних проектах, і однокласники прислухаються до моєї думки. (П)
13. Якщо виникають складнощі, я намагаюся зрозуміти причини і виправити помилки сам, тільки якщо мені явно не вистачає знань і досвіду, звертаюся за порадою. (П)

Продовження додатку В

14. В оцінці ризику я покладаюся на відомі факти, а також на свою інтуїцію, я упевнений: ризики, які обіцяють дуже великий дохід або виграш, як правило, невиправдано високі. (К)

15. Я ніколи не покладаюся повністю на стандартний підхід до розв'язання завдань, завжди задаюся питанням, а чи не можна знайти щонебудь більш ефективно в конкретній ситуації. (К)

16. * Можливо, мені не вистачає досвіду, щоб досягти мети, досить часто я розумію, що упустив вигідний шанс, оскільки був зосереджений на іншому. (К)

17. Я вірю в те, що лідерські якості – важлива складова успіху в кар'єрі. (М)

18. * Мені не цікаво виконувати шкільні завдання, тому я не прагну винаходити щось на уроках. (М)

19. * В оцінці ризику я в основному покладаюся на інтуїцію, я вірю, що одного разу ризикнувши, можна заробити цілий статок. (К)

20. * Зазвичай, коли я починаю щось нове, на мене тисне тягар відповідальності, я побоююся майбутніх труднощів, які можуть перешкодити мені досягти хорошого результату. (М)

21. Мені вдається часто знаходити рішення, до яких ніхто інший не додумався, мені подобається використовувати неординарний підхід. (К)

22. Зазвичай, коли я починаю щось нове, то відчуваю позитивні емоції, вірю в те, що зможу реалізувати задумане. (М)

23. Я часто помічаю вигідність ситуацій, яка для інших не є очевидною (К)

24. * Я не готовий ризикувати, більшість людей уникають ризику і при цьому процвітають. (М)

25. Мене дратує, коли хтось вдає із себе «начальника» і вказує, що мені треба робити. (М)

26. Я вважаю, що треба прагнути прийняти оптимальне рішення, виходячи з тих фактів, які відомі. (М)

27. * У мене немає потреби переконувати будь-кого у своїй правоті і приймати мою сторону, я не прагну в перші ряди. (К)

28. Я готовий приймати ризиковані рішення в тих ситуаціях, коли невдача не стане критичним фактором, всі люди, які домоглися багато чого, хоч іноді ризикували. (М)

Продовження додатку В

29. * Я вважаю за краще користуватися перевіреними способами розв'язання завдань або стандартними алгоритмами, так швидше і простіше, я не ставлю завдання проявити оригінальність. (П)

30. * Якщо виникають складнощі, я шукаю когось, хто може мені порадити, як вчинити, з боку завжди видніше, та й життєвого досвіду у мене поки не достатньо. (П)

31. Я рідко розглядаю події і відносини через призму можливостей і способів їх реалізації, це занадто прагматично. (П)

32. * Я ніколи не дію навмання, це безглуздо. (П)

33. Я вважаю, що кожна людина часом приймає ризиковані рішення, оскільки не кожену ситуацію можна прорахувати, до цього треба ставитися спокійно. (П)

34. Я не люблю приймати серйозні рішення, коли не володію повною інформацією. (М)

35. * Я не вірю, що лідерські якості є дуже важливими для успіху, краще бути хорошим фахівцем у якійсь галузі. (М)

36. Я покладаюся лише на себе у пошуку рішення, не розраховую на підказки і допомогу інших. (К)

Питання із зірочкою оцінюється так: позитивна відповідь – 1 бал, негативна – 2 бали, усі інші питання: позитивна відповідь – 2 бали, негативна – 1 бал.

36–47 – непродуктивний, низький рівень розвитку підприємницької компетентності учня;

48–60 – ситуаційно-продуктивний, середній рівень розвитку підприємницької компетентності учня;

61–72 – продуктивний, високий рівень розвитку підприємницької компетентності учня.

Позначок про віднесення питання до компонентів підприємницької компетентності і відміток питань знаком «*» у тестах, що видаються школярам, немає.

Питання, позначені (К), характеризують когнітивний компонент підприємницької компетентності.

Питання, позначені (М), відображають мотиваційно-ціннісний компонент підприємницької компетентності.

Питання, позначені (П), означають практичний компонент підприємницької компетентності, тому можна підрахувати бали по кожному компоненту підприємницької компетентності.

Додаток Г

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

*Наукові праці, у яких опубліковано основні наукові результати дисертації**Статті у наукових фахових виданнях України*

1. Сліпенко В. О. Особливості розвитку підприємницької компетентності школярів у загальноосвітніх навчальних закладах: американський досвід. *Людинознавчі студії. Серія «Педагогіка»*. Дрогобич, 2017. Вип. 5(37). С. 197–205.
2. Сліпенко В. О. Структура підприємницької компетентності: погляд американських дослідників. *Молодь і ринок*. Дрогобич, 2018. № 1(156). С. 149–152.
3. Сліпенко В. О. Форми та методи забезпечення розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді в закладах середньої освіти США. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. Суми, 2018. № 9(83). С. 13–22.
4. Slipenko V. O. The development of entrepreneurial competence of students: the creative approach of American teachers. *Людинознавчі студії. Серія «Педагогіка» – Human Studies. Series of «Pedagogy»*. 2019. № 9/41. P. 161–176.
5. Сліпенко В. О., Коберник О. М. Модель формування підприємницької компетентності учнів у середніх школах США. *Збірник наукових праць УДПУ*. Умань, 2020. Вип. 1. С. 159–167.

Статті у наукових виданнях інших держав

6. Сліпенко В. О. Аналіз нових стандартів підприємницької освіти для середніх шкіл США. *Научен вектор на Балканите*. 2019. Т.3. № 2(4). С. 65–68.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

7. Сліпенко В. О. The peculiarities of development of entrepreneurial competence in the secondary school students of the USA. *Трансформації в українській освіті і наукових дослідженнях: світовий контекст: матеріали Міжнародної наукової конференції (Умань, 25–26 травня 2017 р.)*. Умань: ВПЦ «Візаві», 2017. С. 149–151.
8. Сліпенко В. О. Сутність, мета та завдання розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США: *збірник наукових праць студентів та молодих учених*. Умань: ВПЦ «Візаві», 2017. С. 176–180.

9. Сліпенко В. О., Коберник О. М. Тенденції формування підприємницької компетентності школярів у середніх навчальних закладах України та США. *Сравнительная педагогика в условиях международного сотрудничества и европейской интеграции*: сборник материалов междунар. науч.-практ. конф. (Брест, 10 ноября 2017 г.). Брест: БрГУ, 2018. С 74–76.

10. Сліпенко В. О. Історіографічний огляд понять «підприємець» та «підприємництво» і його характерні риси. *Теорія і практика розвитку наукових знань*: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 28–29 грудня 2017 р.). Київ: МЦНД, 2017. С. 41–43.

11. Сліпенко В. О. Впровадження активних форм і методів для розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти США. *Інновації в сучасній освіті: український та світовий контекст*: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Умань, 28 вересня 2018 р.). Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. С. 214–218.

12. Сліпенко В. О. Роль сім'ї у формуванні підприємницької компетентності підростаючого покоління США. *Сучасна іншомовна освіта України та зарубіжжя: стан, виклики і перспективи*: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (Глухів, 24–25 жовтня 2018 р.). Суми: Вінниченко М.Д., 2018. С. 33–36.

13. Сліпенко В. О. Позашкільна діяльність як ефективний засіб розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді США. *Освіта і наука в умовах глобальних трансформацій*: матеріали II Всеукраїнської наукової конференції (Дніпро, 26–27 жовтня 2018 р.). Дніпро: СПД «Охотнік», 2018. С. 144–145.

14. Сліпенко В. О. Характерні риси формування підприємницької компетентності учнівської молоді в системі середньої освіти США. *Naukowy i innowacyjny potencjał prezentacji*: kolekcja prac naukowych «ΛΟΓΟΣ» z materiałami Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (Opole, 18 listopada 2018 r.). Równe: «Volynsky Oberegi» Publishing House, 2018. S. 69–70.

15. Сліпенко В. О. Підготовка вчителя до формування підприємницької компетентності учнів США. *Інновації в освіті: сучасні підходи до професійного розвитку вчителів іноземних мов*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної

конференції (Ніжин, 22–23 червня 2018 р.). Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2018. С. 201–202.

16. Сліпенко В. О. Ефективність діяльності некомерційної організації «Консорціум підприємницької освіти» у формуванні підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США. *Освіта для XXI століття: виклики, проблеми, перспективи», присвяченій 95-тій річниці Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка: матеріали I Міжн. наук.-практ. конф. (Суми, 29–30 жовтня 2019 р.)*. Суми: СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2019. С. 99–100.

17. Сліпенко В. О. Стан дослідження проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США в зарубіжній педагогічній думці. *Інноваційні програми і проекти в психології, педагогіці, освіті: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15–16 березня 2019 р.)*. Одеса: ГО «Інститут інноваційної освіти», 2019. С. 92–94.

18. Сліпенко В. О. Особливості формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США та України. *Science progress in European countries: new concepts and modern solutions: Papers of the 6th International Scientific Conference (Stuttgart, 19th April 2019)*. Stuttgart, Germany, 2019. P. 28–31.

19. Сліпенко В. О. Класифікація цільових програм, спрямованих на розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США. *Nowoczesna nauka: teoria i praktyka: Mater. III Międz. Konf. Nauk.-Prakt. (Katowice, 30 kwietnia 2019 roku)*. Katowice: Nowa nauka, 2019. S. 103–105.

20. Slipenko V. O. Students' entrepreneurial competence formation: American experience. *Perspectives of science and education: Proceedings of The 10th International youth conference (New York, 21st June 2019)*. New York, USA: SLOVO\WORD, 2019. P. 56–59.

Додаток Д

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

1. Міжнародна наукова конференція «Трансформації в українській освіті і наукових дослідженнях: світовий контекст» (Умань, 25–26 травня 2017 р.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «The peculiarities of development of entrepreneurial competence in the secondary school students of the USA».

2. Международная научно-практическая конференция «Сравнительная педагогика в условиях международного сотрудничества и европейской интеграции» (Брест, 10 ноября 2017 г.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Тенденції формування підприємницької компетентності школярів у середніх навчальних закладах України та США».

3. II Міжнародна науково-практична конференція «Теорія і практика розвитку наукових знань» (Київ, 28–29 грудня 2017 р.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Історіографічний огляд понять «підприємець» та «підприємництво» і його характерні риси».

4. III Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Інновації в сучасній освіті: український та світовий контекст» (Умань, 28 вересня 2018 р.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Впровадження активних форм і методів для розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти США».

5. I Всеукраїнська науково-практична конференція з міжнародною участю «Сучасна іншомовна освіта України та зарубіжжя: стан, виклики і перспективи» (Глухів, 24–25 жовтня 2018 р.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Роль сім'ї у формуванні підприємницької компетентності підростаючого покоління США».

6. II Всеукраїнська наукова конференція «Освіта і наука в умовах глобальних трансформацій» (Дніпро, 26–27 жовтня 2018 р.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Позашкільна діяльність як ефективний засіб розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді США».

7. Międzynarodowa naukowo-praktyczna konferencja «Naukowy i innowacyjny potencjał prezentacji» (Opole, 18 listopada 2018 r.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Характерні риси формування підприємницької компетентності учнівської молоді в системі середньої освіти США».

8. VI Міжнародна науково-практична конференція «Інновації в освіті: сучасні підходи до професійного розвитку вчителів іноземних мов» (Ніжин, 22–23 червня 2018 р.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Підготовка вчителя до формування підприємницької компетентності учнів США».

9. I Міжнародна науково-практична конференція «Освіта для XXI століття: виклики, проблеми, перспективи», присвяченій 95-тій річниці Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка» (Суми, 29–30 жовтня 2019 р.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Ефективність діяльності некомерційної організації «Консорціум підприємницької освіти» у формуванні підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США».

10. Міжнародна науково-практична конференція «Інноваційні програми і проекти в психології, педагогіці, освіті» (Одеса, 15–16 березня 2019 р.). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Стан дослідження проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США в зарубіжній педагогічній думці».

11. 6th International Scientific Conference «Science progress in European countries: new concepts and modern solutions» (Stuttgart, 19th April 2019). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Особливості формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США та України».

12. III Międzynarodowa naukowo-praktyczna konferencja «Nowoczesna nauka: teoria i praktyka» (Katowice, 30 kwietnia 2019 roku). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Класифікація цільових програм, спрямованих на розвиток підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США».

13. The 10th International youth conference «Perspectives of science and education» (New York, 21st June 2019). Форма участі – заочна, публікація на тему: «Students' entrepreneurial competence formation: American experience».

Додаток Е



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 УМАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ПАВЛА ТИЧИНИ
 20200, Черкаська обл., м. Умань, вул. Садова, 2, тел. (04744) 3-45-82, факс (04744)
 3-45-82, E-mail: post@udpu.edu.ua УДПУ р/р 35228202004420, банк одержувача УУДКСУ
 в Черкас. обл. МФО 820172, код 02125639

15 05-2020 № 3-17/08

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дослідження
Сліпенко Вікторії Олександрівни
«Розвиток підприємницької компетентності
в учнів середніх шкіл США»
 поданого на здобуття наукового ступеня доктора філософії
 зі спеціальності 011 – освітні, педагогічні науки

В Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини упродовж 2017–2020 рр. у освітній процес впроваджувалися результати дослідження Сліпенко Вікторії Олександрівни на тему «Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США».

Матеріали роботи, що подані у науково-фахових публікаціях, у своїй сукупності спрямовані на вирішення важливої наукової проблеми – узагальнення теорії і практики розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США, визначенні перспектив використання прогресивного американського досвіду в Україні.

Основні положення наукового дослідження В.О.Сліпенко знайшли відображення при викладанні курсів «Історія педагогіки», «Порівняльна педагогіка», «Теорія і методика виховання». Матеріали дослідження використовуються студентами під час написання курсових і кваліфікаційних робіт, у підготовці наукових публікацій.

Запропоновані автором продуктивні ідеї, теоретичні основи розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США дали змогу більш повно і системно ознайомити студентів із актуальними проблемами сучасної педагогічної компаративістики та сприяли поглибленню їх знань про основні засади інтеграції підприємництва у систему освіти.

В.О.Сліпенко неодноразово виступала на науково-практичних конференціях в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини, брала участь у науково-методологічних семінарах викладачів, де ознайомила їх із сучасними тенденціями та організаційно-методичним забезпеченням розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США.

Зважаючи на актуальність та наукову значущість проблематики, порушеної у дисертаційній роботі В.О.Сліпенко, колективом кафедри педагогіки та освітнього менеджменту Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини обговорено і схвалено доцільність подальшого впровадження результатів дослідження у навчальний процес (протокол № 13 від 6 березня 2020 року).

Б. о. ректора

07894



П.О. Курмась

Уманська міська рада
Черкаської області
Уманський навчально-виховний
комплекс
ЗАГАЛЬНООСВІТНЯ ШКОЛА
I-III СТУПЕНІВ № 7 - КОЛЕГІУМ
Уманської міської ради
Черкаської області
* 24351490 *

№ 01.11/35
2302

30300 Черкаська обл., м. Умань
вул. Червоногвардійська
тел. 6-24-41

ДОВІДКА

про впровадження результатів дослідження
Сліпенко Вікторії Олександрівни
«Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл
США»

поданого на здобуття наукового ступеня доктора філософії
зі спеціальності 011 – освітні, педагогічні науки

В Уманському навчально-виховному комплексі «Загальноосвітній школі I–III ступенів № 7 – колегіумі» Уманської міської ради Черкаської області дійсно упроваджуються результати дослідження Сліпенко Вікторії Олександрівни на тему «Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США».

Учителями школи опрацьовані публікації В.О. Сліпенко, в яких розкриваються концептуально-нормативні положення та американський досвід застосування ефективних форм та методів розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді закладів середньої освіти.

Проведене В.О. Сліпенко дослідження показало, що розроблена модель розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл, відображає найбільш суттєві характеристики процесу формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США та забезпечує можливість ефективної адаптації американських освітніх програм для застосування в українських школах.

На основі виділених автором критеріїв (ціннісної орієнтації, пізнавального ресурсу, практичного досвіду) В.О. Сліпенко здійснювався моніторинг сформованості рівнів підприємницької компетентності старшокласників школи за допомогою методів спостереження за поведінкою учнів у суспільстві, бесіди та тестування.

Використані Сліпенко Вікторією Олександрівною матеріали та діагностика рівнів сформованості підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти України були схвалені і рекомендовані для впровадження у освітній процес школи.

Директор школи



[Handwritten signature]

Л. Д. Матвієнко



**ГАЙВОРОНСЬКА РАЙОННА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ
“ГАЙВОРОЦЬСЬКИЙ МІЖШКІЛЬНИЙ НАВЧАЛЬНО-ВИРОБНИЧИЙ
КОМБІНАТ”**

вул. Центральна, 78, м. Гайворон, Гайворонського району, Кіровоградської області, 26700
тел. (052-54) 2-18-62, 5-20-26, e-mail: Gaiworon.rivnska@gmail.com Квп: СДПНОУ: 23679939

14.05. 2020 року № 08-16/53
на № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дослідження
Сліпенко Вікторії Олександрівни
«Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США»
поданого на здобуття наукового ступеня доктора філософії
зі спеціальності 011 – освітні, педагогічні науки

Даною довідкою підтверджуємо, що матеріали дослідження В.О. Сліпенко на тему «Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США» дійсно впроваджуються у освітній процес Гайворонського міжшкільного навчально-виробничого комбінату.

Зокрема, з метою ознайомлення педагогічних працівників із набутим досвідом співпраці школи, державних, громадських, неурядових організацій, сім'ї та підприємств на постійно діючому методичному об'єднанні, В.О. Сліпенко розкрила особливості розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США.

Інтерес у педагогів викликала методика діагностування підприємницької компетентності учнівської молоді.

Знаходять своє практичне застосування провідні форми та методи розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США, які активно використовуються американською педагогічною спільнотою у освітньому процесі та підтвердили свою ефективність.

Запропонований американський досвід, що узагальнений дослідницею у своїй роботі, а саме концептуально-нормативні положення, програми, модель розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США, рекомендації використання прогресивного американського досвіду в Україні на державному, регіональному, місцевому рівнях викликає зацікавленість педагогічних працівників і їх бажання використовувати у своїй діяльності.

Литерські публікації дисертанти, у яких розкрито досвід американських педагогів у формуванні підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США застосовуються учителями під час проведення урочкової та позакласної роботи з учнями.

Директор
Гайворонського МШВК



С. ЩУК



ДОВІДКА

про впровадження результатів дослідження
Сліпенко Вікторії Олександрівни
«Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США»
 поданого на здобуття наукового ступеня доктора філософії
 зі спеціальності 011 – освітні, педагогічні науки

В освітній процес ОЗЗСО Пулинської ЗОШ I – III ступенів Пулинського району Житомирської області дійсно упроваджуються матеріали дослідження Сліпенко Вікторії Олександрівни на тему «Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США».

Працівниками школи опрацьовані публікації В.О. Сліпенко, в яких автор розкрила теоретичні основи та змістово-методичне забезпечення розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США. Особливий інтерес у вчителів викликав зміст підприємницької освіти у середніх навчальних закладах США, проаналізовані дослідницею стандарти, програми, курси, форми і методи, що активно використовуються американською педагогічною спільнотою у своїй діяльності та довели своє практичне значення.

Безумовно, розроблена В.О. Сліпенко модель розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл, відображає найбільш суттєві характеристики процесу формування підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США та забезпечує можливість ефективної адаптації американських освітніх програм для застосування і в українських закладах середньої освіти.

На основі виділених автором критеріїв (ціннісної орієнтації, пізнавального ресурсу, практичного досвіду) В.О. Сліпенко, також здійснювався моніторинг сформованості рівнів підприємницької компетентності старшокласників школи за допомогою методів бесіди та тестування.

Надані Сліпенко Вікторією Олександрівною матеріали дослідження, рекомендації щодо використання позитивного американського досвіду на державному, регіональному, місцевому рівнях обговорювались на методичному об'єднанні класних керівників та схвалені для подальшого впровадження у освітній процес.

Директор школи



З.А.Лісюк



ДОВІДКА

про впровадження результатів дослідження
Сліпенко Вікторії Олександрівни
«Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США»

поданого на здобуття наукового ступеня доктора філософії
зі спеціальності 011 – освітні, педагогічні науки

У Жашківській спеціалізованій школі I–III ступенів (з поглибленим вивченням окремих предметів) активно впроваджуються результати дослідження Сліпенко Вікторії Олександрівни на тему «Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США».

Зокрема, на методичному об'єднанні педагогічних працівників було обговорено публікації В.О. Сліпенко, в яких розкриваються сучасні тенденції, особливості організаційно-методичного забезпечення розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США, що зацікавило учителів та спонукало до використання цих матеріалів у своїй педагогічній роботі.

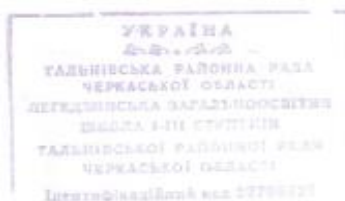
З метою моніторингу стану розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти України в школі дослідницею здійснювалось цілеспрямоване спостереження, бесіди та тестування старшокласників на визначення рівнів сформованості цього особистісного утворення.

Запропоновані Сліпенко Вікторією Олександрівною матеріали, а саме: змістове наповнення підприємницької освіти у середніх навчальних закладах США (станданти, програми, курси), діагностика рівнів сформованості підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти України були схвалені і рекомендовані для впровадження у освітній процес школи.

Директор школи



О. М. Ярош



N 59 8.09.08.02.2008

ДОВІДКА

про впровадження результатів дослідження

Сліпенко Вікторії Олександрівни

«Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США»

поданого на здобуття наукового ступеня доктора філософії
зі спеціальності 011 – освітні, педагогічні науки

Наукові положення та прикладні матеріали дисертаційної роботи В.О. Сліпенко «Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США» активно впроваджуються у освітній роботі Легедзинської загальноосвітньої школи I–III ступенів Тернівської районної ради Черкаської області.

Зокрема, педагогічними працівниками школи опрацьовані публікації В.О. Сліпенко, в яких розкриваються сучасні тенденції, ефективні форми та методи, авторська структурно-функціональна модель формування підприємницької компетентності в американській учнівській молоді.

Практичне застосування дослідження полягло у впровадженні форм і методів розвитку підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США у освітній процес, що слугували тестом на вміння спілкуватися, формулювати цілі, проявляти ініціативу, наполегливість. Під час їх використання створювались ситуації щодо розвитку підприємницьких компетентностей таких як: проскування, комунікація, підприємницьке мислення, уміння прогнозувати результати прийнятих рішень, що дало змогу підвищити інтерес учнів до підприємництва, активізувати їх розумову діяльність, сприяти розвитку творчих здібностей, забезпечило вдосконалення освітнього процесу в закладі середньої освіти у відповідності до американського досвіду.

У школі дослідницею здійснювалось цілеспрямоване спостереження, бесіди та тестування старшокласників на визначення рівнів сформованості цього особистісного утворення з метою моніторингу стану розвитку підприємницької компетентності учнів закладів середньої освіти України.

Вважаємо, що впровадження результатів дослідження В.О. Сліпенко сприяло поглибленню знань учнівської молоді про основні засади розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США. Висловлюємо переконання щодо високої теоретичної та практичної значущості проведеного дослідження, а також щодо доцільності його подальшого впровадження.



Директор школи

Л.М. Подсветова

Л.М. Подсветова



ДОВІДКА

про впровадження результатів дослідження
Сліпенко Вікторії Олександрівни
«Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США»

поданого на здобуття наукового ступеня доктора філософії
зі спеціальності 011 – освітні, педагогічні науки

Дійсно в Уманській загальноосвітній школі І-ІІІ ступенів № 8 Уманської міської ради Черкаської області у освітній процес впроваджено результати дослідження аспіранта кафедри педагогіки та освітнього менеджменту Уманського державного педагогічного університету ім. Павла Тичини Сліпенко Вікторії Олександрівни на тему «Розвиток підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США».

Проведене дослідження показало, що розроблена модель формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл, яка відображає найбільш суттєві характеристики процесу розвитку підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США, забезпечує можливість ефективної адаптації американських освітніх програм для застосування в українських школах.

Інтерес у педагогів викликали розкриті дослідницею провідні форми (уроки, семінари, консультації, практичні заняття, лекції, практика «Робоча тиждень», майстер-класи, тренінги; організація міні-підприємств, міні-банків, самостійної роботи, наставництва, підробітку, шкільних майстерень, гуртків, суспільно корисної праці, дозвілля, випуску шкільної газети, свята «День підприємництва», ярмарків-розпродажів, екскурсій на виробництво; відвідування виставок, тижнів «Молодого підприємця»; роботу з батьками; тестування й анкетування) та методи (прикладу, розігрування різних ситуацій ділового спілкування, частково-пошуковий, взаємонавчання в групах, проблемний (кейс-стаді), розмовний, ігровий, стимуляції, проєктів), що спрямовані на формування підприємницької компетентності в учнів середніх шкіл США і можуть використовуватися учителями і в українських закладах середньої освіти.

Для визначення рівнів сформованості підприємницької компетентності В.О. Сліпенко здійснювалось цілеспрямоване спостереження, бесіди та тестування старшокласників.

Вважаємо, що впровадження результатів дослідження В.О. Сліпенко сприяло кращому розумінню учнівської молоді про основні засади підприємницької компетентності учнів середніх шкіл США, змісту підприємницької освіти у середніх навчальних закладах США, особливостей форм і методів. Висловлюємо переконання щодо високої теоретичної та практичної значущості проведеного дослідження, а також щодо доцільності його подальшого впровадження.

Директор школи



Г. А. Шелепко