

**КОНСУЛЬТУВАННЯ
ЗДОБУВАЧІВ ПРОФЕСІЙНОЇ
ОСВІТИ З МОЛОДІЖНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА ДЛЯ
ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**



Методичний посібник

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК
УКРАЇНИ**

ІНСТИТУТ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

**КОНСУЛЬТУВАННЯ ЗДОБУВАЧІВ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ З
МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДЛЯ ПОВОЄННОГО
ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК

**КИЇВ -2023
ІПО НАПН УКРАЇНИ**

УДК 377.3.04:316.334.23-053.81]-044.332:[355.4+33-044.382](072)
К 64

*Рекомендовано до друку вченою радою
Інституту професійної освіти НАПН України
(протокол № 13 від 26 грудня 2023 р.).*

Рецензенти:

Ковальчук В. І., доктор педагогічних наук, професор, завідувач НМК економіки і права Державної установи «Науково-методичний центр вищої та фахової передвищої освіти»;

Романова Г. М., доктор педагогічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи Державної науково-педагогічної бібліотеки України імені В. О. Сухомлинського.

К 64 **Консультування** здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України: методичний посібник. / Закатнов Д. О. (ред.), Байдулін В. Б., Ваніна Н. М., Гриценко І. А., Єршова Л. М., Закатнов Д. О., Савченко М. О. – Київ: Інститут професійної освіти НАПН України, 2023. – 167 с.

ISBN 978-617-8167-00-4

Видання висвітлює: теоретичні аспекти консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти (стан сучасного ринку праці в Україні, досвід консультування з молодіжного підприємництва в закладах освіти, значення і сутність методики консультування здобувачів професійної освіти, його базові категорії, принципи та закономірності); організаційно-педагогічні аспекти консультування з молодіжного підприємництва (умови підвищення ефективності консультування, аналіз його форм і методів, рекомендації щодо вдосконалення підготовки педагогів професійної школи до здійснення консультаційної діяльності); часткові методики консультування з молодіжного підприємництва (психологічного консультування майбутніх кваліфікованих робітників з питань їх готовності до підприємництва, бізнес-консультування майбутніх кваліфікованих робітників щодо підприємницької діяльності та юридичного консультування здобувачів професійної освіти з відкриття і ведення власної справи).

Призначений для керівників, педагогічних працівників, організаторів і працівників центрів кар'єри, бізнес-центрів та інших структурних підрозділів закладів професійної (професійно-технічної) освіти, які опікуються розвитком кар'єрної і підприємницької компетентностей майбутніх фахівців, їх підготовкою до відкриття і ведення власної справи для забезпечення громадян гідною працею задля повоєнного відновлення економіки країни і сталого розвитку суспільства.

УДК 377.3.04:316.334.23-053.81]-044.332:[355.4+33-044.382](072)

ISBN 978-617-8167-00-4
<https://doi.org/10.32835/978-617-8167-00-4/2023>

© Інститут професійної освіти
НАПН України, 2023

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| ВСТУП | 4 |
| Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА | 5 |
| 1.1. Стан сучасного ринку праці в Україні | 5 |
| 1.2. Консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти | 9 |
| 1.3. Значення і сутність методики консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва..... | 26 |
| 1.4. Базові категорії консультування з молодіжного підприємництва | 33 |
| 1.5. Принципи консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва | 37 |
| 1.6. Закономірності консультування з молодіжного підприємництва | 47 |
| РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА..... | 51 |
| 2.1. Створення умов для забезпечення ефективності консультування з молодіжного підприємництва | 51 |
| 2.3. Форми й методи консультування з молодіжного підприємництва | 69 |
| 2.4. Підготовка педагогів професійної школи до здійснення консультування з молодіжного підприємництва | 84 |
| Розділ 3. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА | 88 |
| 3.1. Часткові методики в системі консультування з молодіжного підприємництва | 88 |
| 3.2. Методика психологічного консультування майбутніх кваліфікованих робітників з питань їх готовності до підприємницької діяльності | 89 |
| 3.3. Методика бізнес-консультування майбутніх кваліфікованих робітників щодо підприємницької діяльності..... | 109 |
| 3.4. Методика юридичного консультування здобувачів професійної освіти з відкриття і ведення власної справи | 130 |
| РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА | 153 |

ВСТУП

Повномасштабна російська агресія негативно вплинула на стан економіки України. Одним із наслідків бойових дій стало фізичне знищення значної частки економічного базису країни і, як наслідок, зростання безробіття, зниження офіційної зайнятості населення та рівня доходів, обмеження можливостей щодо працевлаштування і прибуткової діяльності. За таких умов фінансове благополуччя здобувачів професійної освіти залежатиме від особливостей і темпів розвитку в Україні молодіжного підприємництва, що є чинником підвищення рівня зайнятості серед молоді, зростання кількості малих підприємств і додаткових робочих місць. Розвиток молодіжного підприємництва є також одним із провідних напрямів економічного відновлення повоєнної України. Це актуалізує важливість підвищення ефективності консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва.

У розділі «Теоретичні аспекти консультування з молодіжного підприємництва» розкрито стан сучасного ринку праці в Україні (Байдулін В. Б.), висвітлено досвід консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти, окреслено особливості його здійснення із застосуванням інформаційно-комунікативних технологій в умовах інформатизації освіти та воєнного стану (Савченко М.О.), охарактеризовано значення і сутність методики консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва, висвітлено його базові категорії, принципи та закономірності (Єршова Л. М.).

У другому розділі «Організаційно-педагогічні аспекти консультування з молодіжного підприємництва» акцентовано увагу на створенні в закладах професійної (професійно-технічної) освіти умов для забезпечення ефективності консультування майбутніх фахівців з питань відкриття і ведення власного бізнесу, аналізі форм і методів консультування (Гриценко І. А.), представлено рекомендації щодо вдосконалення підготовки педагогів професійної школи до організації та проведення консультування з підготовки молоді до підприємницької діяльності (Єршова Л. М.).

Розділ «Методичні аспекти консультування з молодіжного підприємництва» присвячено розгляду часткових методик консультування з молодіжного підприємництва. У ньому представлено методики психологічного консультування майбутніх кваліфікованих робітників з питань їх готовності до підприємницької діяльності (Закачнов Д. О.), бізнес-консультування майбутніх кваліфікованих робітників щодо підприємницької діяльності (Ваніна Н. М.) та юридичного консультування здобувачів професійної освіти з відкриття і ведення власної справи (Байдулін В. Б.).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Стан сучасного ринку праці в Україні

Російська агресія негативно вплинула на економіку України й зумовила значне зростання безробіття серед молоді. За даними Державної служби статистики України¹, ситуація на ринку праці на цей період є вкрай напруженою та супроводжується скороченням попиту на робочу силу. Обсяги та рівень зайнятості населення є вкрай низькими. Чисельність офіційно зайнятого населення у I півріччі 2023 р. становила близько 10 млн. осіб. Рівень зайнятості становив 56,5 %, зокрема у міських населених пунктах – 57,3 %, у сільській місцевості – 54,9 %. Рівень зайнятості серед чоловіків вище, ніж серед жінок, відповідно 62 % та 52 %.

За даними Державного центру зайнятості, кількість вакансій перевищує кількість безробітних у 1,5 раза².

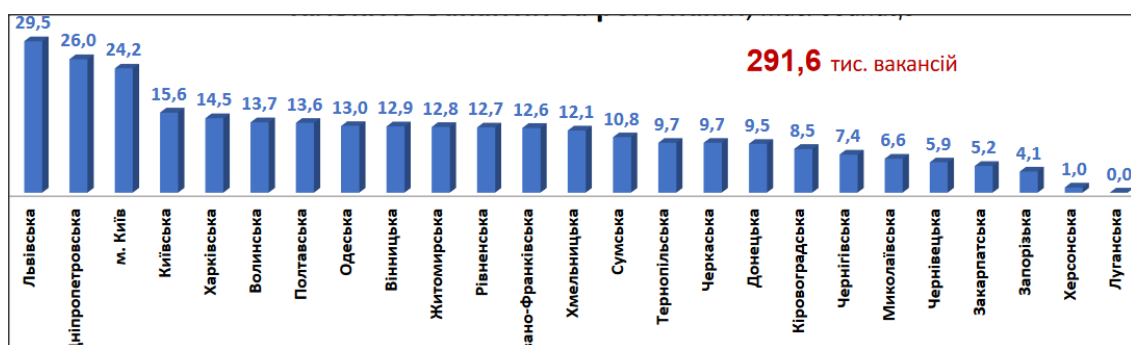


Рис. 1. Кількість вакансій за регіонами (тис. одиниць)

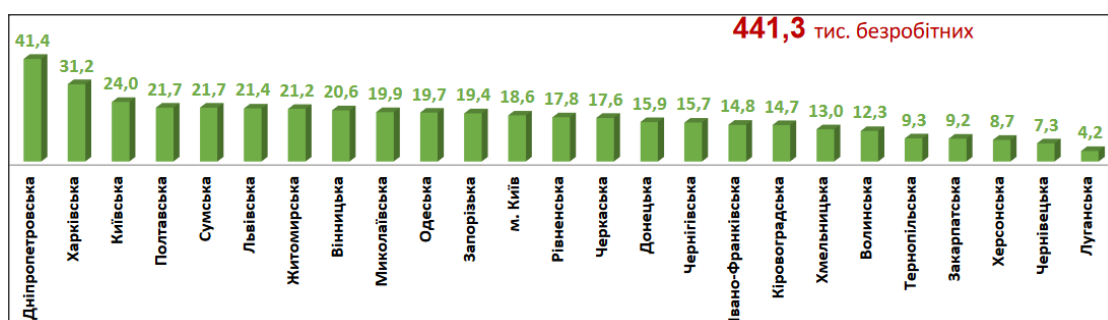


Рис. 2. Кількість безробітних за регіонами (тис. одиниць)

¹ www.ukrstat.gov.ua

² <https://www.dcz.gov.ua/analytics/67>

Значною залишається питома вага зайнятих у неформальному секторі економіки. За деякими оцінками кількість зайнятих у тіньовому секторі економіки становить близько 4 млн., або 38 % від загальної кількості зайнятого населення. Серед видів економічної діяльності найбільш поширеною є така зайнятість у сільському, лісовому та рибному господарствах, в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів, а також у будівництві.

Суттєвими є обсяги вимушеної неповної зайнятості. Кількість осіб, які перебували у відпустках без збереження заробітної плати, за шість місяців 2022 р. становила 580 тис. осіб, а кількість працюючих, переведених з економічних причин на неповний робочий день (тиждень), – 698,0 тис. осіб. Найбільш поширеною ця форма зайнятості є у Дніпропетровській, Харківській, Сумській, Запорізькій областях, що розташовані поблизу лінії бойового зіткнення або поруч з кордоном з росією, де у скороченому режимі працює від 10 до 20 % кількості працівників.

Зростає кількість працівників, що попереджені про заплановані звільнення. Протягом березня 2023 р. роботодавці проінформували Державну службу зайнятості про заплановане звільнення 427,0 тис. працівників, що вдвічі більше, ніж у відповідному періоді минулого року.

Значним залишається рівень безробіття. Державна служба статистики³ не наводить даних щодо кількості безробітних в Україні у 2022-23 рр., проте у 2021 р. рівень безробіття (кількісний показник, який визначається як відношення кількості безробітних до загальної чисельності економічно активного працездатного населення) склав понад 10 %⁴. При цьому рівень безробіття серед молоді у віці до 25 років залишається удвічі вищим, ніж у середньому по країні, а саме 22 % економічно активного населення.

На сьогодні інформація щодо зареєстрованих безробітних висвітлена Державною службою зайнятості (рис. 3)⁵.

³ <https://www.ukrstat.gov.ua/>

⁴ <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/>

⁵ <https://www.dcz.gov.ua/analitics/67>

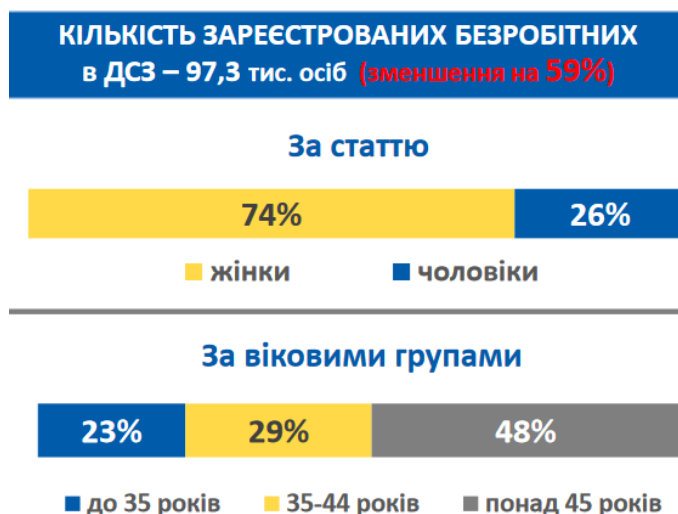


Рис. 3. Кількість зареєстрованих безробітних (листопад 2023 р.)

При цьому значну частку зареєстрованих безробітних в умовах воєнного стану складають випускники закладів професійної (професійно-технічної) освіти.

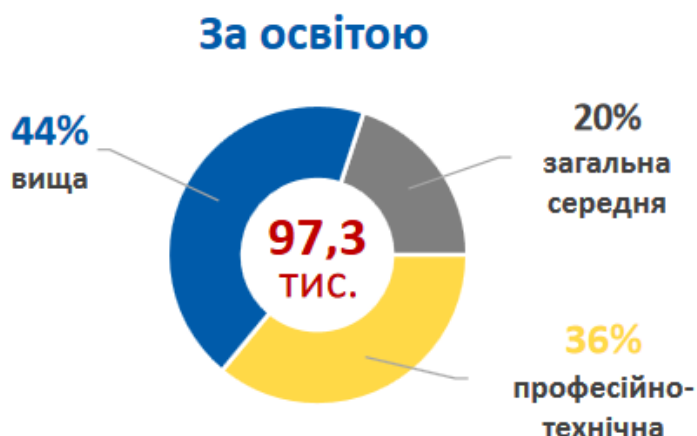


Рис. 4. Кількість зареєстрованих безробітних за ознакою освіти

Важливу роль у системі заходів щодо регулювання зайнятості у воєнний час може відігравати механізм пільгового оподаткування суб'єктів господарської діяльності, фізичних осіб підприємців, тих, хто тільки починає власну справу, що надасть можливість створити ефективні робочі місця, а отже, і інформаційно-методичне та організаційне забезпечення ефективності зайнятості.

Найважливіша проблема функціонування ринку праці України – це, з одного боку, недостатній попит на робочу силу, з іншого – «непрозорість» трудової сфери. Це стосується як структури зайнятості і незайнятості (високий рівень незареєстрованої зайнятості, у тому числі повторного і прихованого безробіття, прихована зайнятість

серед безробітних), так і оплати праці (з одного боку, реальна не виплата офіційно нарахованої зарплати, з іншого – неофіційні виплати «чорною» готівкою, різного роду «спотворені» форми оплати праці, починаючи з виплати заробітної платні чи її частини продукцією підприємства, створення умов для «неофіційної» роботи на обладнанні підприємства і т. ін.)

Проте однією з найважливіших проблем сьогодення є молодіжне безробіття. На жаль, ситуація щодо працевлаштування молоді в найближчі роки буде тільки погіршуватися. В Україні немає ефективного законодавчо закріпленого механізму, який би гарантував молодим спеціалістам перше робоче місце. Саме тому необхідно переймати досвід розвинутих країн і створювати умови для самозайнятості молодого покоління.

Отже, в умовах російської агресії сучасному ринку праці в Україні притаманні такі *ознаки*: перевищення пропозиції робочої сили над попитом; низька ціна робочої сили, її невідповідність реальній вартості; зниження зайнятості у сфері суспільного виробництва, зростання чисельності незайнятого населення; низька частка офіційно зареєстрованих безробітних при значних масштабах зростання прихованого безробіття; наявність значних масштабів нерегламентованої зайнятості; зростання молодіжного безробіття; регіональні диспропорції між наявністю і потребою в робочій силі; низька професійна і особливо територіальна мобільність трудових ресурсів; відсутність або недостатня спрацьованість правових норм організаційно-економічних механізмів, що регулюють трудові відносини тощо; еміграція висококваліфікованої робочої сили.

Ці особливості впливатимуть на повоєнне відновлення України, що не можна буде здійснити без активної участі у цьому процесі молоді. Формування досконалих ринкових відносин не буде існувати без ефективного функціонування підприємницької діяльності, що вимагає створення умов, які сприяють організації підприємництва усіх категорій населення і молоді в першу чергу. За такого підходу одним з ключових напрямів повоєнного відновлення України є підприємницька ініціатива молоді, що передбачає здійснення психолого-педагогічних заходів, спрямованих на підготовку молоді, зокрема здобувачів професійної освіти, до побудови освітньо-професійної траєкторії, пов'язаної з підприємницькою діяльністю. Одним із засобів розв'язання цієї важливої соціально-педагогічної проблеми є здійснення у закладах професійної (професійно-технічної) освіти та фахової передвищої освіти системної роботи з організації консультування з молодіжного підприємництва.

1.2. Консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти

Переважає більшість молоді на старті професійного і життєвого самовизначення не здатна зробити вибір, який рівною мірою задовольняв би як її особисті інтереси й потреби, так і потреби суспільства. Тому одним із завдань закладів П(ПТ)О є створення умов, що забезпечуватимуть молодому поколінню можливості пошуку й реалізації найбільш ефективних, соціально прийнятних і затребуваних стратегій розвитку професійної або бізнес-кар'єри. Аналогічна проблема в умовах динамічного ринкового середовища часто постає і перед кваліфікованими робітниками, які, у значній більшості, не підготовлені до зміни професії (спеціальності), насамперед в психологічному плані. Тому одним із завдань системи професійної освіти є формування в особистості готовності до таких змін та психолого-педагогічної підтримки професійного розвитку в період професійної підготовки, вибору майбутньої професії або виду підприємницької діяльності; готовності до здійснення практичних заходів з оволодіння спеціальністю, постійного професійного розвитку або, за необхідності, зміни виду діяльності, започаткування власної справи. Ці та інші питання допомагає вирішити організація в закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва.

Однак варто визнати, що під час воєнного стану консультаційна діяльність характеризується невизначеністю, суперечливістю, нестабільністю, і це значною мірою утруднює реалізацію випускниками професійної кар'єри і їх підготовку до підприємництва. Тому для реформування системи професійної освіти в Україні на період воєнного стану особливу увагу має бути приділено проблемі, пов'язаній з прагненням сучасної молоді знайти своє місце у суспільних та виробничих процесах, що вимагають одночасно ґрунтовних знань в обраній сфері професійної діяльності і високого рівня загальної підготовки. У сучасному суспільстві молодь не може успішно реалізувати свої соціально-професійні прагнення без сприяння інститутів системи освіти. Отже, одним із пріоритетних завдань сучасної системи професійного консультування є організація роботи зі здобувачами професійної освіти, зокрема консультування з молодіжного підприємництва.

Консультування з молодіжного підприємництва у бізнес-кар'єрі здобувача професійної освіти

Консультування з молодіжного підприємництва набуває особливої ефективності, якщо воно здійснюється системно, ґрунтуючись на належній нормативно-правовій базі, що визначає засади та напрями консультування як системи, покликаної забезпечити реалізацію державної політики у сфері відтворення, раціонального використання та розвитку трудового потенціалу країни, досягнення збалансованості попиту і пропозиції ринку праці.

Професійна або бізнес-кар'єра, як процес, що охоплює життєву перспективу особистості, регульований чітко визначеною метою формування економічного добробуту, що індивідуалізується у сукупності усвідомленої продуктивної діяльності, якою людина займається протягом життя з урахуванням суспільних і особистісних цілей і цінностей. Отже, під професійною або бізнес-кар'єрою розуміємо динамічний процес вибору, отримання і реалізації певної професії, для якого є характерним його незакінченість у сенсі безперервної професіоналізації протягом всього активного трудового життя. Отже, термін «професійна кар'єра» можна інтерпретувати як процес самореалізації людини в професійному житті, який допускає наявність оптимальних умов для прояву і систематичного розвитку особистісних та соціально-професійних компетентностей, що надають можливість людині набутти певного соціального і особистого статусу.

Консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва може бути визначене як процес взаємодії учня з консультантом, що має на меті допомогти людині у вирішенні проблем планування і розвитку її бізнес-кар'єри. При цьому планування і розвиток бізнес-кар'єри включає в себе процеси вибору виду майбутньої діяльності, необхідної для цього професії, її освоєння, адаптації до робочого місця. Це консультування, на відміну від профорієнтаційного консультування і консультування з питань працевлаштування, передбачає як конкретизацію мети, якої молода людина прагне досягнути у своїй професійній діяльності, так і розроблення конкретного сценарію, згідно з яким вона зможе реалізувати кар'єрні плани а також розвиток навичок самоуправління бізнес-кар'єрою. Навички самоуправління бізнес-кар'єрою розглядаються як здатність людини планувати свою діяльність у мінливому середовищі ринку праці, соціальної і організаційної невизначеності тощо. Така модель вимагає від молодої людини постійного саморозвитку та удосконалювання

конкурентоспроможності на ринку праці, більшої активності і самостійності у вирішенні питань, пов'язаних з фаховою діяльністю.

Консультавання здобувачів освіти з молодіжного підприємництва допоможе їм спланувати власну бізнес-кар'єру, сформувати навички прийняття відповідних рішень, сприятиме розумінню особливостей ринку праці, а також стимулюватиме до більш ефективного і цілеспрямованого навчання. Випускникам професійних навчальних закладів, які вперше опинилися на ринку праці, таке консультавання дасть змогу визначитись зі створенням власної справи або знайти роботу через освоєння активних методів працевлаштування.

Отже, особиста кар'єра, як процес і результат індивідуально визначеного особистісного шляху, об'єктивно є багаторівневим і структурно розгалуженим феноменом соціального життя, а бізнес-кар'єра особистості є її просуванням в економічному просторі і бізнес-середовищі цифрової ери. У цьому контексті консультавання здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва можна розглядати як засіб підвищення їхньої особистісної і професійної конкурентоспроможності в житті, на внутрішньому і міжнародному ринках праці. Планування бізнес-кар'єри перетворюється у творчий процес, що сприяє розвитку індивідуального, кар'єрного і професійного потенціалу. У процесі консультавання здобувач освіти є активним учасником і «головним проєктувальником» своєї майбутньої діяльності.

Консультавання з молодіжного підприємництва у професійному становленні майбутнього фахівця

У визначенні умов успішного кар'єрного становлення майбутнього фахівця протягом усього його професійного шляху особливе значення має етап професійного навчання, на якому майбутній спеціаліст повинен розробляти варіанти своєї професійної кар'єри, планувати її етапи, співставляти професійні вимоги та свої здібності, ставити мету й цілі своєї майбутньої кар'єри та визначати засоби їх досягнення. Професійне становлення майбутніх кваліфікованих робітників активно формується в закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Здобувач професійної освіти має бути впевнений, що його інтелектуальний та творчий потенціал буде затребуваним на ринку праці. Його навчання в закладі П(ПТ)О включає не тільки набуття певних знань і вмінь, а й формування професійно-орієнтованих установок, інтересів, ціннісних

орієнтацій та спеціальних навичок, необхідних у подальшій роботі. Відбувається у цей час і соціалізація майбутнього спеціаліста, на яку впливають властивості особистості і тісно пов'язаний із ними характер взаємодії з соціальним середовищем. Здатність до кар'єрного планування, що розглядається в контексті саморозвитку, виступає як здатність до передбачення подій зовнішнього та внутрішнього життя, пов'язаних із вирішенням задач майбутньої діяльності та саморозвитку. Під час планування особа ставить себе у центр подій, передбачає результати не тільки власної діяльності, але й себе у оновленій якості.

Навчаючись у закладі П(ПТ)О, особистість приймає низку важливих рішень, які стосуються вибору місця та виду професійної діяльності, можливості реалізувати себе як індивідуального підприємця, створити власний бізнес-продукт, стилю життя та конкретних завдань на майбутнє, коригування ціннісних орієнтацій у співвідношенні з майбутнім статусом та новими життєвими планами. Вибір власної життєвої стратегії є необхідною складовою проектування кар'єри або власної справи. Здатність до планування своєї кар'єри дасть можливість передбачати результати власної діяльності, діяльності інших та наслідки імовірних подій у професійному та особистому житті, передбачити можливість досягнення будь-якої цілі за умов певного способу дій, що і складає зміст процесу планування як детермінуючого фактору професійної підготовки майбутнього фахівця, в тому числі і до підприємницької діяльності. Отже, характерною особливістю індивідуального планування здобувача професійної освіти у процесі професійної підготовки є спрямованість на створення можливостей та умов формування і розвитку кар'єрної готовності в межах обраної спеціальності; розвиток особистісно-професійної компетентності, яка сприяє кар'єрному зростанню та реалізації кар'єрного потенціалу, успішному працевлаштуванню та посадовому просуванню або самореалізації у власному підприємницькому проекті.

Проблеми, пов'язані із життєвим і професійним самовизначенням здобувачів професійної освіти, посилюються особливостями їх особистісного розвитку на етапі набуття професійної освіти, де необхідність педагогічного супроводу процесу підготовки молоді до вибору і реалізації професійної кар'єри є очевидною. Відтак у контексті підготовки здобувачів професійної освіти до вибору й реалізації професійної кар'єри актуальними є такі питання, як теоретичні основи підготовки здобувачів освіти до вибору професійної кар'єри; концептуальні засади формування в них уявлень

про професійний успіх; формування готовності здобувачів професійної освіти до вибору і реалізації професійної кар'єри; технології педагогічної підтримки у процесі підготовки учнівської молоді до вибору і реалізації професійної кар'єри; соціально-професійна компетентність майбутніх кваліфікованих робітників як критерій їхньої конкурентоспроможності на ринку праці.

Особливої актуальності у цьому контексті набуває творчий саморозвиток майбутніх спеціалістів як підприємців і створення для цього сприятливих педагогічних умов в освітньому закладі, а також розвиток професійної і підприємницької компетентності як інтегративної характеристики ділових і особистісних якостей майбутнього фахівця, що відображає рівень знань, умінь, досвіду, достатніх для досягнення мети з певного виду професійної або підприємницької діяльності.

Консультування з підприємництва в діяльності центрів кар'єри

Варто зазначити, що в багатьох закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва є одним з напрямів роботи консультантів з професійної кар'єри і відповідає потребам сучасної особистості та запитам ринку праці. Зазвичай консультанти здійснюють просвітницьку, інформаційну та соціальну допомогу шляхом надання інформаційних та інших послуг про спектр та види підприємництва, варіанти та способи відкриття власної справи тощо. У деяких закладах П(ПТ)О діяльність центрів кар'єри реалізується на засадах програмно-цільового підходу шляхом побудови блоків і модулів, що значно активізує консультаційну діяльність. Кожен модуль є самостійною тематичною одиницею, що має певну мету і складається з окремих заходів, різноманітних за формою та методикою проведення, але об'єднаних загальною метою – підготовкою молоді до підприємництва.

Основними формами роботи з підготовки молоді до підприємництва є анкетування, соціологічні дослідження, тестування (традиційне та комп'ютерне), інтерактивне спілкування, інформаційні зустрічі з представниками навчальних закладів та підприємств, успішними підприємцями та ін. Ця діяльність здійснюється також у форматі консультативних бюро або центрів, консультативних пунктів з надання інформаційної підтримки молоді представниками служб-партнерів у закладах освіти; створення банків нормативних, законодавчих, тематичних даних; здійснення інформаційної

підтримки окремих категорій молоді (вихованців шкіл-інтернатів, творчо обдарованої молоді із обмеженими фізичними можливостями); проведення спільних акцій з представниками інфраструктури населених пунктів та органів місцевого самоврядування, інформаційних марафонів; розроблення імідж-проектів щодо соціалізації молоді, що підвищує мотивацію до індивідуальної підприємницької діяльності, надання адресної психологічної допомоги у виборі шляхів до успішного підприємництва, навчання основних принципів побудови професійної кар'єри та навичок поведінки на ринку праці. Практикується також застосування тренінгів, орієнтованих на застосування активних методів групової роботи з метою соціалізації особистості, побудованих на принципах активності, відкритості, партнерстві, що дає можливість вирішувати завдання, пов'язані з професійним вибором.

Попри наявність певного позитивного досвіду, консультування з молодіжного підприємництва у вітчизняних закладах П(ПТ)О не набуло системного характеру. Для того, щоб цей вид консультування послідовно вирішував організаційно-управлінські, інфраструктурні, науково-методичні та інші проблеми, пов'язані з підготовкою молоді до працевлаштування у сфері малого бізнесу, було б доцільно спроектувати модель консультування з молодіжного підприємництва у закладах П(ПТ)О. Ця модель може враховувати наявність позитивного досвіду функціонування закладів П(ПТ)О (центри кар'єрного розвитку, бізнес-центри; соціальне партнерство) та низку важливих соціально-економічних та освітніх викликів (інтенсивна цифровізація економіки, суспільства та освіти; технологізація освітнього процесу; наявність воєнного контексту розвитку освіти; потреби повоєнного відновлення України).

У 2022 р. лабораторією професійної кар'єри Інституту професійної освіти НАПН України за сприяння Директорату професійної освіти МОН України⁶ було проведено опитування щодо функціонування в закладах професійної освіти центрів кар'єри, бізнес-центрів та інших структурних підрозділів (далі – Центрів), які можна застосувати для організації в закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва. В опитуванні взяли участь 86 закладів освіти (13,5 % від загальної кількості закладів П(ПТ)О), в яких створені й функціонують структурні підрозділи, до кола повноважень яких входить підготовка молоді до

підприємницької діяльності)⁶.

Створення таких центрів зумовлено упровадженням Концепції реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року. У Концепції, зокрема, наголошувалося на недосконалому кар'єрному консультуванні молоді й дорослих, важливості створення в закладах освіти умов для формування всебічно розвиненої особистості, здатної до вибору індивідуальної освітньої траєкторії, навчання впродовж усього життя, розвитку професійної кар'єри, підприємництва та самозайнятості⁷.

Опитування засвідчило, що основними мотивами відкриття таких Центрів є: необхідність популяризації професійної освіти та підвищення престижності робітничих професій; сприяння працевлаштуванню здобувачів П(ПТ)О, надання з цією метою необхідних юридичних, економічних і психологічних знань; розвиток професійної кар'єри та підприємницької ініціативи випускників закладів П(ПТ)О; моніторинг відстеження їх трудового шляху та кар'єрного зростання. Зазначимо, що Центри функціонують як позаштатні структурні підрозділи на громадсько-волонтерських засадах.

До завдань Центрів належить також відстеження трудового шляху та кар'єрного зростання випускників закладів П(ПТ)О. Аналіз результатів опитування⁸ дозволяє прийти до висновку щодо працевлаштування випускників у сфері малого бізнесу (табл. 1). Зрозуміло, що не всі професії, за якими здійснюється підготовка у закладах П(ПТ)О, надають таку можливість, і працевлаштування у зазначеній сфері не є еквівалентом здійснення самостійної підприємницької діяльності.

⁶ Базиль Л.О., Байдулін В.Б., Гриценко І.А., Єршова Л.М., Орлов В.Ф., Савченко М.О., & Теловата М.Т. (2022). *Молодіжне підприємництво в умовах воєнного стану: практичний порадник*. Київ: Інститут професійної освіти НАПН України. С. 6-18.

⁷ Концепція Державної цільової соціальної програми розвитку професійної (професійно-технічної) освіти на 2022-2027 роки (2021). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1619-2021-%D1%80#Text>

⁸ Базиль, Л.А., Байдулін, В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., Савченко М.О., Теловата, М.Т., & Тітова, О.А. (2022). *Підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до молодіжного підприємництва: довідник*. Київ: Інститут професійної освіти НАПН України. С. 175.

Таблиця 1

**Працевлаштування випускників закладів П(ПТ)О
у сфері малого бізнесу (у %)**

| Назва закладу професійної (професійно-технічної) освіти | % випускників, працевлаштованих у сфері малого бізнесу |
|--|--|
| Регіональний центр професійної освіти ресторанного, будівельного та автотранспортного сервісу Харківської області | 100 |
| ДНЗ «Черкаське вище професійне училище будівельних технологій» | 100 |
| Берегівський професійний ліцей сфери послуг | 97 |
| ДПТНЗ «Шосткинське вище професійне училище» | 97 |
| ДПТНЗ «Покровський центр підготовки і перепідготовки робітничих кадрів» | 96 |
| ДНЗ «Львівське вище професійне училище харчових технологій» | 95 |
| ДПТНЗ «Нікопольський центр професійної освіти» | 95 |
| ДНЗ «Вінницький центр професійно-технічної освіти переробної промисловості» | 94 |
| Барвінківський професійний аграрний ліцей | 93 |
| Ужгородське вище професійне училище торгівлі та технологій харчування | 93 |
| ДНЗ «Вінницький центр професійно-технічної освіти технологій та дизайну» | 90 |
| Вище професійне училище № 25 м. Хмельницького. | 90 |
| ДПТНЗ «Вінницьке вище професійне училище сфери послуг» | 90 |
| ДНЗ «Сумське вище професійне училище будівництва та автотранспорту» | 90 |
| ДНЗ «Решетилівський професійний аграрний ліцей імені І.Г. Боровенського» | 88 |
| ДНЗ «Коршівський професійний аграрний ліцей» | 83 |
| ДПТНЗ «Роменське вище професійне училище» | 82 |
| ДНЗ «Сумське вище професійне училище будівництва та автотранспорту» | 80 |
| ДНЗ «ВПУ № 11 м. Хмельницького» | 80 |
| Відокремлений структурний підрозділ «Любешівський технічний фаховий коледж Луцького національного технічного університету» | 80 |
| ДПТНЗ «Хмельницький аграрний центр професійно-технічної освіти» | 80 |
| ДПТНЗ «Сумський центр ПТО з дизайну та сфери послуг» | 80 |
| ДНЗ «Черкаське вище професійне училище | 85 |
| Професійно-технічне училище № 22 смт Луків | 84 |
| ДПТНЗ «Івано-Франківське вище професійне училище сервісного обслуговування техніки» | 78 |
| ДНЗ «Вище професійне училище № 34» м. Стрий | 75 |
| ДПТНЗ «Дніпровський регіональний центр професійно-технічної освіти» | 75 |
| ДНЗ «Білопільське вище професійне училище» | 70 |

Продовження таблиці 1

| | |
|--|----|
| ДНЗ «Центр професійно-технічної освіти № 1 м. Вінниці» | 70 |
| ДНЗ «Міжрегіональне вище професійне училище поліграфії та інформаційних технологій» | 70 |
| Луцький центр професійно-технічної освіти | 70 |
| Професійно-технічне училище № 27 м. Берестечко | 70 |
| Вище художнє професійно-технічне училище № 5 м. Вінниці | 68 |
| ДПТНЗ «Мукачівський професійний аграрний ліцей імені Михайла Данканича» | 67 |
| Заклад професійної (професійно-технічної) освіти «Чугуївський регіональний центр професійної освіти Харківської області» | 65 |
| ДНЗ «Бердичівське вище професійне училище» | 61 |
| ДНЗ «Чортківське вище професійне училище» | 60 |
| ДНЗ «Глухівське вище професійне училище» | 50 |
| Торчинський професійний ліцей | 50 |
| ДНЗ «Професійний ліцей сфери послуг м. Хмільник» | 50 |
| Вище професійне училище № 3 м. Мукачеве | 48 |
| ДПТНЗ «Новороздільський професійний ліцей будівництва та побуту» | 40 |
| ДПТНЗ «Славутський професійний ліцей» | 40 |
| ДНЗ «Ковельський центр ПТО» | 40 |
| ДПТНЗ «Першотравенський гірничий ліцей» | 40 |
| Вище професійне училище № 29 смт Володимирець | 35 |
| Професійно-технічне училище № 14 смт Вороновиця | 35 |
| ДНЗ «Охтирський центр професійно-технічної освіти» | 35 |
| ДПТНЗ «Сарненський професійний аграрний ліцей» | 30 |
| Професійно-технічне училище № 44 м. Миргорода | 30 |
| ДНЗ «Харківський регіональний центр професійної освіти поліграфічних медіатехнологій та машинобудування» | 27 |
| ДПТНЗ «Лебединське вище професійне училище лісового господарства» | 21 |
| Хмельницький професійний ліцей електроніки | 20 |
| ДНЗ «Регіональний центр професійної освіти інноваційних технологій будівництва та промисловості» | 20 |
| Кам'янський професійний ліцей | 18 |
| ДПТНЗ «Привільський професійний ліцей» | 15 |
| Криворізький професійний гірничо-технологічний ліцей | 15 |
| Любарський професійний ліцей | 15 |
| Вище професійне училище № 7 м. Кременчука Полтавської області | 10 |
| ДНЗ «Новоград-Волинське вище професійне училище» | 10 |
| Колківський центр професійної освіти | 6 |
| ДПТНЗ «Полтавський професійний ліцей транспорту» | 5 |
| Сокиринський професійний аграрний ліцей Чернігівської області | 5 |
| ДПТНЗ «Вінницьке міжрегіональне вище професійне училище» | 3 |

Проте варто визнати, що Центри функціонують вже декілька років, але й досі невирішеними залишаються питання стосовно їх

правового статусу, фінансування, кадрового, науково-методичного та матеріально-технічного забезпечення. Вирішення цих проблем значно покращить умови консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва. Отже, інвестиції в діяльність центрів кар'єри та організація консультування з молодіжного підприємництва здатні знизити суспільні витрати на професійну підготовку молоді за рахунок формування чіткого розуміння ними своєї професійно-освітньої траєкторії та бізнес-кар'єри.

Консультування з молодіжного підприємництва в умовах сучасного інформаційного простору

Консультування з молодіжного підприємництва орієнтоване на підготовку молоді до отримання високооплачуваного цифрового робочого місця, що найбільше відповідає інтересам і можливостям працівника, або створення власного перспективного підприємницького проекту, що дає задоволення моральне (престиж, кваліфікація, повага) і матеріальне (у вигляді заробітної плати або доходу від успішної підприємницької діяльності).

Теоретичні і практичні аспекти використання новітніх інформаційних технологій для розвитку професійної освіти, що становлять певний інтерес для організації консультування молоді з професійної кар'єри та молодіжного підприємництва, тією чи іншою мірою розглядалися у працях багатьох сучасних науковців. Зокрема, проблеми створення інформаційного середовища та впровадження в освітній процес сучасних цифрових технологій досліджували О. Базелюк⁹, В. Биков¹⁰, О. Гуменний¹¹, А. Гуржій¹², М. Єршов, Л. Карташова¹³, А. Кононенко¹⁴, М. Пригодій¹⁵, О. Спірін¹⁶ та ін.

⁹ Базелюк, О. (2018). Зміст і структура цифрової культури педагогічних працівників закладів професійної освіти. *Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка*, 16, 81-87.

¹⁰ Биков, В. Ю. (2019). Цифрова трансформація суспільства і розвиток комп'ютерно-технологічної платформи освіти і науки України. In: В. Г. Кремень та О. І. Ляшенко, ред. *Матеріали методологічного семінару НАПН України «Інформаційно-цифровий освітній простір України: трансформаційні процеси і перспективи розвитку»*, 4 квітня 2019 р. (с. 20-26). Київ: НАПН України.

¹¹ Гуменний, О. Д. (2013). Інформаційна культура керівників ПТНЗ у психолого-педагогічних дослідженнях. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методи навчання у підготовці фахівців: теорія, досвід, проблеми*, 35, 84-89.

¹² Гуржій, А. М., & Овчарук, О. В. (2013). Дискусійні питання інформаційно-комунікаційної компетентності: міжнародні підходи та українські перспективи. *Інформаційні технології в освіті*, 15, 38-43

¹³ Карташова, Л. А., Юрженко, В. В., Гуралюк, А. Г., Липська, Л. В., Гуменна, Л. С., Зуєва, А. Б., Шупік, І. М., Ростока, М. Л. та Шевченко, В. Л. 2017. *Інформаційно-освітнє середовище професійно-технічних навчальних закладів*. Житомир: Полісся

Уточнимо, що теоретичні основи онлайн-консультування здобувачів професійної освіти з розвитку професійної кар'єри розглядалися у монографії «Система консультування з професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів»¹⁷, у якій було показано, що використання цифрових технологій у процесі підготовки майбутніх фахівців до розвитку професійної кар'єри має стати вирішальним фактором для набуття ними компетентностей, що включатимуть професійні знання, вміння і навички, досвід роботи в певній виробничій або бізнесовій галузі, соціально-комунікативні і індивідуальні здібності особистості, що забезпечуватимуть самостійність у здійсненні професійної діяльності та здатність до відкриття й успішного ведення власної справи.

По суті, ефективність організації консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва у значній мірі залежить від особливостей сучасного інформаційного простору. Курс України на створення цифрової економіки, гнучкої і мобільної, здатної протистояти викликам війни, ставить суспільство й державу перед проблемою підготовки самозарадних фахівців, здатних створювати власний бізнес і користуватися сучасними цифровими технологіями для його розвитку. З огляду на це, система професійної освіти в цифрову еру покликана готувати не лише масового споживача цифрових технологій, але й креативну особистість, здатну за певних умов створювати нові ідеї і продукти, засновувати й розвивати власний бізнес¹⁸. Це зумовлює проблему добору таких методів, засобів і форм освітньої діяльності, які б уможливили підготовку професіонала-інноватора та вмотивованого соціально-відповідального бізнесмена.

В умовах війни та соціально-економічної нестабільності це потребує розвитку як дистанційної форми освіти, так і запровадження онлайн-консультування з молодіжного

¹⁴ Кононенко, А. Г. (2016). *Інформаційно-освітнє середовище як сучасна складова фахової підготовки майбутніх робітників-слюсарів з ремонту автомобілів*. In: Освітні інновації у вищих навчальних закладах: проблеми використання інформаційно-комунікаційних технологій: зб. наук.пр. Матеріали науково-практичної конференції (Ізмаїл, 14 травня 2016), (с. 61-64). Ізмаїл.

¹⁵ Пригодій, М.А. (2018). № 0118U003223. *Методичні основи розроблення SMART-комплексів для підготовки кваліфікованих робітників аграрної, будівельної і машинобудівної галузей*. Лабораторія електронних навчальних ресурсів, ІПТО НАПН України. Київ: ІПО НАПН України.

¹⁶ Спірін, О. М. (2021). *Цифровізація освіти, освітнього процесу*. В: В.Г. Кремень, ред. *Енциклопедія освіти*. 2-ге вид., допов. та перероб. (с. 1099-1100). Київ: Юрінком Інтер.

¹⁷ Алексеєва, С. В., Величко, Н. О., Єршова, Л. М., Закатнов, Д. О., Кузьмінська, Л. Д., Лозовецька, В. Т., & Орлов, В. Ф. (2019). *Система консультування з професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів: монографія*. Житомир: Полісся.

¹⁸ Єршов, М. О. (2022). *Тенденції розвитку ІТ-освіти в незалежній Україні: монографія*. Київ: Вид-во «Людмила».

підприємництва. Для цього важливим є наявність у закладах П(ПТ)О освіти широкосмугового доступу здобувачів до Інтернету; цифрових платформ з підтримкою інтерактивного та мультимедійного контенту для загального доступу усіх суб'єктів консультування, інструментів автоматизації головних процесів роботи закладів освіти; впровадження інноваційних комп'ютерних, мультимедійних, комп'ютерно орієнтованих засобів консультування, високотехнологічного обладнання для створення цифрового освітнього середовища; консультування через інтерактивні методи і форми, що розвивають інтерес до підприємницької діяльності і критичне мислення; залучення національних і міжнародних донорів для поширення онлайн-платформ з цифровим освітнім контентом для професійної освіти¹⁹.

Підвищенню якості підготовки здобувачів професійної освіти до відкриття і ведення власної справи сприятиме використання у процесі консультування з молодіжного підприємництва всесвітньої мережі Інтернет. Це дасть змогу комплексно вирішувати різні завдання щодо організації консультаційної діяльності закладів П(ПТ)О. Тут можна знайти наступне: комплекси тестових методик, професіограми, словники професій і довідники закладів освіти, кадрові агенції, центри зайнятості, засоби інтерактивного спілкування для забезпечення консультацій кваліфікованих спеціалістів, інформацію щодо працевлаштування (база даних резюме та вакансій, законодавчі акти), потреб ринку тощо. В українському сегменті мережі Інтернет існує значна кількість ресурсів, які інформують про умови вступу до закладів освіти, напрями навчання і підготовки, освітні портали, ресурси працевлаштування, тестувальні ресурси тощо.

Перевагами використання мережі Інтернет у процесі консультування з молодіжного підприємництва є інтерактивний режим отримання максимально об'єктивних відомостей про індивідуальні характеристики особистості; вільне отримання інформації про працевлаштування; можливість самооцінювання професійно-значущих особистісних якостей щодо подальшої професійної діяльності; швидкий доступ до методичних матеріалів для професійного консультування молоді для викладачів вищих і професійно-навчальних закладів, педагогів, психологів та батьків.

Сьогодні більшість закладів П(ПТ)О має свої власні сторінки в мережі Інтернет, які легко знайти за допомогою пошукових систем або за базою даних на загальноосвітніх порталах. Ці сайти надають

¹⁹ Колишко, Р. (2022). *Якою ми бачимо професійну освіту?*
<https://employers.org.ua/news/id2443>

можливість швидко отримувати докладну та достовірну інформацію про навчальні заклади, особливості вступу та навчання.

Освітні ресурси мережі, на які мають звернути увагу ті, хто перебуває в процесі вибору майбутньої професійної діяльності чи закладу навчання для отримання необхідної для цієї діяльності професії – це освітні портали. Завдяки їм можливо отримати вичерпну інформацію про всі аспекти, що стосуються освіти в Україні загалом. На таких порталах представлено каталоги освітніх ресурсів, навчальних закладів різних рівнів акредитації, є докладна інформація про системи освіти найбільш розвинутих країн; гранти, виставки, конференції. Прикладами є: Освітній портал²⁰, EducationalNetworkUkraine²¹ ().

Ресурси працевлаштування є одними з найпоширеніших серед інформаційних засобів мережі Інтернет. За допомогою таких сайтів є можливість отримати відомості про ярмарки вакансій, про їх особливості та додаткові вимоги, пропозиції роботи з описом підприємства, встановити контакт із роботодавцем: «Робота – кар’єра професіонала»²², «Робота 2023»²³, «Work.ua»²⁴.

Профорієнтаційні тестувальні ресурси пропонують перелік різноманітних психологічних тестів з метою подальшого надання рекомендацій щодо вибору майбутньої діяльності та потрібного для неї фаху: «Профорієнтація – зроби свідомий вибір»²⁵, «Профорієнтація, як вибрати професію?»²⁶. За допомогою онлайн-тестування молода людина може віднайти об’єктивну інформацію про рівень свого інтелекту, характеру, здібностей, психофізіологічні особливості та яким чином використати індивідуальні можливості у започаткуванні власної справи. Перевагою такого тестування є те, що результати можна одразу переглянути і вони, в свою чергу, допоможуть самовизначитися у майбутньому професійному напрямку.

Основними джерелами надання інформації щодо консультування з молодіжного підприємництва, що можуть бути використані українськими користувачами мережі Інтернет, є сайти, що надають інформацію про працевлаштування; ресурси з надання

²⁰ <http://osvita.org.ua/>

²¹ <http://www.ednu.kiev.ua/>

²² <http://www.rabota.ua/>

²³ <http://jobsearch.com.ua/>

²⁴ <http://www.work.ua/>

²⁵ prof.osvita.org.ua

²⁶ <http://vubor-profesii.org.ua/>

послуг з професійного та кар'єрного консультування; сайти державних структур із працевлаштування населення.

Доступність і популярність інтернет-технологій дозволяють розширювати форми роботи у віртуальному мережевому просторі, що здійснюється як на індивідуальному рівні (індивідуальне консультування в мережі за допомогою таких додатків для текстового та мультимедійного онлайн-спілкування, як Skype, ICQ, Viber та ін.), так і на груповому (інтернет-тренінги, вебінари, дискусії тощо) рівнях, тим самим збільшуючи можливості доступу здобувача освіти до відповідної інформації та освітніх послуг.

Сприяють розвитку та поширенню такої діяльності в мережі Інтернет такі чинники, як економічність, конфіденційність, зручність, доступність основних умов її проведення, що має місце за сучасних обставин інтенсивної інформатизації суспільства, прогресу інформаційних технологій. До основних умов цієї діяльності відносяться такі: наявність спеціально організованого сайту, форуму, блогу; технічної підтримки під час здійснення інтернет-тренінгу, вебінару, дискусії тощо: базового рівня комп'ютерної компетентності учасників, високий рівень професіоналізму модератора онлайн-заходу.

В мережі Інтернет існує значна кількість ресурсів з професійного консультування та профорієнтації, що сприяють здійсненню вибору щодо професійного майбутнього та надають можливість отримати швидку допомогу від консультантів з професійної кар'єри через інтерактивне спілкування: портал професійного консультування²⁷, інтернет-проєкт «Профорієнтація»²⁸, молодіжно-інформаційна консультативна служба «Світ професій»²⁹. Головне завдання цих ресурсів – допомогти сучасній молоді свідомо підходити до вибору майбутньої діяльності в залежності від індивідуальних психологічних схильностей, показати актуальні потреби ринку праці. Вони покликані допомогти користувачам закріпити свій професійний вибір, довести, що робітничі професії можуть бути так само успішні, як і професії, отримані у вишах; показати зв'язок між бажаною професією та необхідною освітою; розкрити тенденції розвитку ринку праці в різних регіонах України; розкрити специфіку різних спеціальностей; виправити негативний імідж “непрестижних” професій; надати користувачам необхідну

²⁷ <http://www.profi.org.ua/>

²⁸ <http://prof.osvita.org.ua/>

²⁹ <http://www.4uth.gov.ua/trade/>

контактну інформацію державних і недержавних організацій, що займаються питаннями працевлаштування.

Використання нових інформаційних технологій є доречним, сучасним та мобільним засобом проведення консультування з молодіжного підприємництва, які, до того ж, мають деякі переваги перед діяльністю консультанта-психолога, а саме: цілковита анонімність та конфіденційність; індивідуальність; доступність; відсутність емоційно-суб'єктивної оцінки; неупередженість; зворотний зв'язок, що створюється за допомогою електронної пошти: скорочення терміну роботи з отримання професійної консультації та подальшого працевлаштування за рахунок швидкої обробки результатів професійної діагностики; територіальна незалежність; власний темп роботи.

Знання можливостей комп'ютерної техніки, психологічних особливостей діяльності у мережі Інтернет, методик використання засобів інтернет-спілкування та мультимедійного обміну інформацією тощо на сучасному етапі відкривають значні перспективи для створення нових інформаційних середовищ, що існують в просторі Інтернету, тобто у форматі віртуального простору.

Віртуальне інформаційне середовище функціонально ідентифікується як простір надання інформаційної, методичної, організаційної допомоги усім учасникам освітнього процесу; формування єдиного підходу до організації консультування відповідно до сучасних потреб; надання можливості кожному поділитись своїм досвідом та напрацюваннями задля впровадження передового досвіду; спільного створення, зібрання та обміну сучасними, безкоштовними, вільно поширюваними ресурсами; опанування нових інформаційних технологій; упровадження нових організаційних форм діяльності.

Актуальним та інноваційним є створення терміналів із консультування з молодіжного підприємництва. Вони являють собою інтернет-портали, доступ до яких здійснюється через спеціальні електронні пристрої (тач-скрін). Їх зміст може складатися з тематичних блоків, таких, наприклад, як: «Де отримати сучасну та затребувану професію», «Де і як створити свою справу», «Як вести власний успішний бізнес», «Служба зайнятості для тебе» тощо. Головною перевагою таких терміналів є те, що інформація в них не є статичною. Наприклад, систематично оновлюється інформація довідників навчальних закладів та базових центрів зайнятості, інформація щодо актуальності професій за попередній період у конкретному регіоні, рейтинг пропозицій роботи, анонси

інформаційних заходів, аналіз ринку торгівлі та послуг тощо. За допомогою таких терміналів можна дізнатися про зміст та особливості багатьох професій і спеціальностей, а також про те, чи користується той чи інший фах попитом на ринку. Ознайомлення з професіограмами різних спеціальностей сформує уявлення про майбутню професійну або підприємницьку діяльність. Засвоєння користувачем структури професії, яка лежить в основі професіограми, стане у майбутньому основою для самостійного здобуття інформації.

Актуальність формування і застосування віртуального інформаційного середовища, де є усі необхідні для якісного консультування з молодіжного підприємництва професійної кар'єри засоби та ресурси, визначається, зокрема, такими чинниками: 1) забезпеченням широкого доступу суб'єктів консультування до джерел інформації; 2) необхідністю впровадження у процес консультування з молодіжного підприємництва сучасних комп'ютерних технологій, здатних сприяти забезпеченню комплексної різнобічної оцінки суб'єкта, продуктивного самостійного використання зворотного зв'язку; 3) потребою використання комп'ютерних мультимедійних освітніх засобів, що дають можливість їхньої індивідуалізації та диференціації, сприяють формуванню професійної компетентності, готовності до здійснення підприємницької діяльності тощо.

Залучення молоді до віртуального простору, її активне перебування в ньому, впровадження дистанційних технологій у процес розв'язування завдань сприяє розвитку інтелектуальної діяльності, підвищенню рівня самоорганізації, формуванню мотивів діяльності, руху вперед. Актуальність такого віртуального простору, як для освіти, так і майбутньої бізнес-кар'єри здобувача професійної освіти, важко переоцінити.

Основними перевагами створення такого середовища є:

1) можливість постійного доступу суб'єктів до інформації, що розташована у мережі Інтернет;

2) самостійна пошукова діяльність, спрямована на оволодіння необхідною організаційною та навчальною інформацією;

3) збір і накопичення передового, зокрема зарубіжного, досвіду, а також доступ до інформації, що необхідна для підвищення якості і ефективності професійної (професійно-технічної) освіти;

4) зручна, економічна та ефективна взаємодія, співробітництво як на організаційному, так і на міжособистісному рівнях.

Особливостями здійснення консультування з молодіжного підприємництва у віртуальному інформаційному середовищі є:

1) достатній рівень комп'ютерної грамотності суб'єктів цього процесу;

2) уміння представити зміст відповідно до обраної форми (зокрема, інтернет-тренінгу, тестування тощо);

3) наявність відповідної матеріально-технічної бази (необхідне комп'ютерне обладнання, програмне забезпечення, доступ до мережі Інтернет на достатній швидкості);

4) моделювання змістовного віртуального інформаційного середовища, представленого навчальними, довідковими та ін. ресурсами мережі Інтернет з використанням мультимедійних засобів.

Особливостями психологічного впливу на особистість учнів у процесі консультування з професійної кар'єри у віртуальному інформаційному середовищі є:

1) підвищення самостійності процесу засвоєння знань, розвиток самостійності мислення;

2) прискорення процесу формування та реалізації задуму, його матеріалізації у вигляді схем, таблиць, діаграм, анімації, відеокліпів тощо;

3) розвиток активної візуалізації, пов'язаної з роботою з двовимірною та особливо тривимірною графікою;

4) розширення можливостей здійснення пошукових дій у всьому величезному інформаційному масиві мережі Інтернет.

Психологічними чинниками, що можуть ускладнювати таку роботу, є:

1) наявність психологічних бар'єрів у суб'єктів психолого-освітнього процесу при роботі з комп'ютером;

2) необхідність засвоєння особливої культури роботи та спілкування у мережі Інтернет;

3) специфіка перцептивних процесів людини при роботі з комп'ютером при проектуванні занять («ефект пересичення» тощо);

4) можливі гендерні відмінності при використанні нових інформаційних технологій (зокрема, характерні гендерні відмінності в інтересах та цінностях, більший психологічний вплив користування мережею Інтернет на жінок, ніж на чоловіків тощо).

Отже, є достатні підстави вважати, що консультування з молодіжного підприємництва у віртуальному інформаційному середовищі загалом є важливим і необхідним в умовах воєнного стану та має вагоме психолого-педагогічне значення.

Актуальність такої діяльності саме у мережі Інтернет підтверджено проникненням інформативно-комунікативних комп'ютерних технологій в усі сфери діяльності людини. Створення

віртуального інформаційного середовища, в якому здійснюється комплексне, різнобічне та розгалужене консультування з молодіжного підприємництва, в умовах швидкоплинних змін в економіці та на ринку праці, впливу низки факторів сучасного глобалізованого економічного простору є необхідним і бажаним.

Це дозволить оптимізувати процес вибору майбутньої діяльності, необхідної для неї професії чи спеціальності та побудови бізнес-кар'єри відповідно до особистих інтересів, можливостей та потреб економіки й ринку. Дасть можливість підвищити рівень самомотивації, відкритості до нового досвіду, а також остаточного вибору професійної діяльності і спрямованості на розвиток професійної компетентності в обраній сфері діяльності.

Отже, ефективність консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва залежить від якості сформованого в закладі освіти інформаційного простору, наповнення його змісту, надання якісних різноманітних консультативних послуг та застосування новітніх форм роботи. Консультування молоді має здійснюватися з використанням усієї можливої інформації з широкого загалу галузевих та міжгалузевих баз даних психологічного, юридичного, правового, медичного характеру інноваційними формами і методами, з активним застосуванням сучасних інформаційних технологій, що сприятиме оптимальному життєвому самовизначенню та успішному професійному вибору суб'єкта консультування. В умовах повоєнного відновлення економіки України якісна підготовка молоді до самозайнятості й відкриття власної справи, одним із засобів якої є консультування з молодіжного підприємництва, є важливим завданням закладів П(ПТ)О, вирішення якого матиме як соціальний ефект (зниження рівня безробіття), так і економічний (зростання надходжень до державного бюджету).

1.3. Значення і сутність методики консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва

В Україні до 2030 року прогнозувалося підвищення продуктивності в економіці, створення гідних робочих місць, розвиток підприємництва, творчості й інноваційної діяльності, забезпечення повної і продуктивної зайнятості, створення безпечних умов праці. Ці прогнози будувалися відповідно до реалізації цілі 8 Сталого розвитку, що орієнтує політику держав на досягнення гідної праці й економічного зростання. Водночас повномасштабна війна РФ

проти України докорінно змінила світ українського бізнесу та його перспективи. Якщо до 24 лютого 2022 року малий бізнес в Україні мав багато організаційно-правових і логістичних проблем, то війна поставила його перед новими обставинами, з яких значна частина – непереборної сили (окупація, руйнування логістичних шляхів, знищення приміщень та обладнання, втрата професійних кадрів, зміна споживацьких пріоритетів тощо).

Відтак підготовка української молоді до самозайнятості шляхом відкриття і ведення власної справи в умовах зруйнованої війною економіки та катастрофічного зростання безробіття є надважливим завданням вітчизняної системи професійної освіти. Має також докорінно змінитися і філософія професійної освіти повоєнного періоду, де підготовка молоді до підприємництва повинна розглядатися не як супутня навчальна ціль професійної підготовки майбутніх фахівців, а як наскрізне системне завдання для всіх ланок освітнього процесу та позанавчальної діяльності закладу професійної (професійно-технічної) освіти.

Водночас варто зазначити, що сучасна система професійної освіти, попри визнання важливості підготовки молоді до підприємництва, не готова здійснювати якісне консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва: відсутня зорієнтованість викладачів, майстрів виробничого навчання та здобувачів освіти на постійно змінні умови сучасної ринкової економіки; недосконалою є підготовка педагогів до здійснення консультування з питань молодіжного підприємництва; є потреба в розробленні й упровадженні чітких процедур, форм і методів консультування з питань молодіжного підприємництва здобувачів П(ПТ)О для повоєнного відновлення економіки України.

Отже, можна окреслити актуальні питання організації консультування з молодіжного підприємництва, а саме: вивчення сучасного стану підготовки здобувачів професійної освіти до молодіжного підприємництва; визначення й обґрунтування педагогічних умов організації і проведення в закладах П(ПТ)О ефективного консультування з молодіжного підприємництва; підготовка педагогів професійної школи до здійснення консультування з молодіжного підприємництва; розроблення методики консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва.

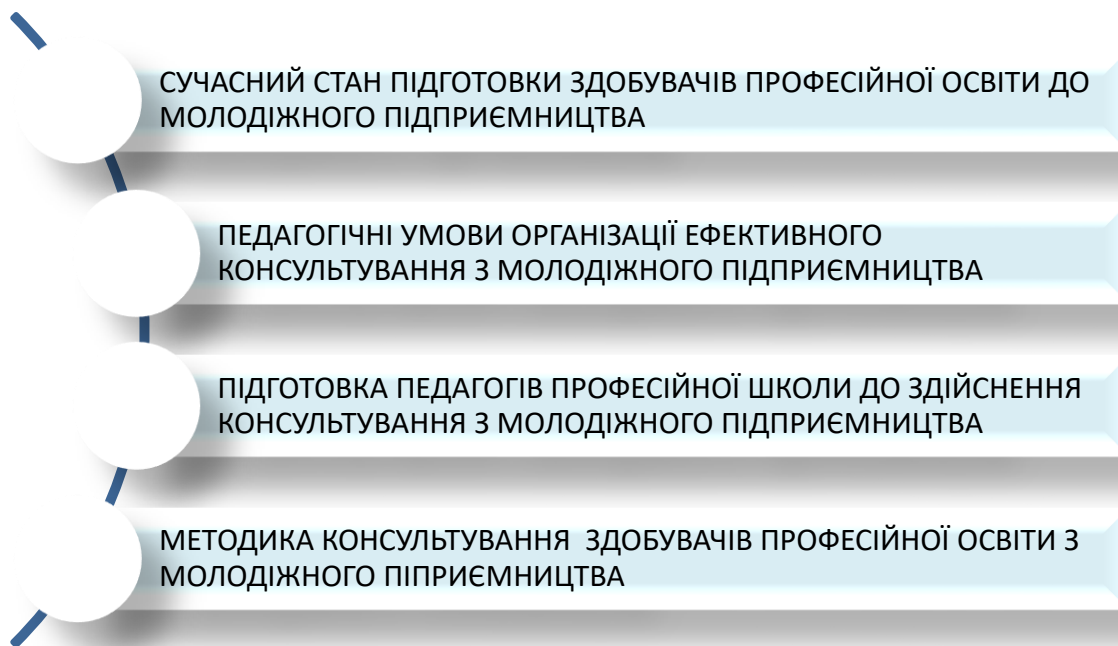


Рис. 5. Актуальні питання організації консультування з молодіжного підприємництва

Отже, важливість підготовки здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти до підприємницької діяльності, як дієвого фактору впливу освіти на прискорення повоєнного відновлення й розвиток економіки України,³⁰ актуалізує необхідність обґрунтування методики консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва. Така методика є способом організації практичної і теоретичної діяльності учасників консультування, що зумовлений закономірностями й особливостями змісту підготовки молоді до підприємницької діяльності.

Можна назвати кілька аргументів важливості впровадження цієї методики, основною метою якої є формування підприємницької компетентності і підвищення готовності і здатності молоді до відкриття і ведення власної справи:

– готовність до самозайнятості у сфері малого бізнесу дає фахівцю можливість уникнути безробіття у разі призупинення діяльності чи повного закриття підприємств та організацій, до праці на яких він готувався в закладі освіти³¹;

³⁰ Alekseeva, S., & Yershova, L. (2020). Content and forms of modern training of future specialists for entrepreneurship activity. *Professional Pedagogics*, (21), 44-52. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2020.21.44-52>

³¹ Алексеєва, С.В., Базиль, Л.О., Байдулін, В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., & Сохацька, Г.М. (2021). *Основи економічної грамотності та підприємництва: навчальний посібник*. Житомир: Полісся. (Лист Державної наукової установи «Інститут модернізації змісту освіти» МОН України №22.1/12-Г-1024 від 23.11.2020 р.). <http://lib.iitta.gov.ua/729005/>

– розвинена підприємницька компетентність, що передбачає наявність економічних, правових і психологічних знань, умінь і навичок, дає змогу не лише відкрити власну справу, але й зберегти її в умовах воєнного часу та розвинути в умовах повоєнного відновлення економіки;

– сформовані навички самоменеджменту, роботи в команді, прийняття самостійних рішень, розвинена психологічна готовність до діяльності в нестандартних умовах допомагатимуть молоді швидко справлятися з апатією та депресією, адаптуватися до стрімких змін воєнного ринку праці, розуміти кон'юнктуру нових економічних відносин, знаходити в сучасному економічному ландшафті перспективну нішу для розвитку власної справи³²;

– наявність набутого в закладі освіти особистого досвіду успішної ділової активності, отриманого від участі у проєктній діяльності і заходах на базі підприємств-партнерів та за їх участю, додаватиме молодому фахівцю впевненості у прийнятті власних рішень щодо презентації власної бізнес-ідеї та її реалізації³³;

– включення до системи консультування з молодіжного підприємництва соціогуманітарного складника, що передбачає формування низки ключових здатностей (наприклад, розуміти особливості устрою держави, формування й використання її бюджету, усвідомлювати роль малого бізнесу у збереженні демократичного ладу, діяти відповідно до національних інтересів країни тощо), які сприятимуть зменшенню відтоку молоді за кордон в умовах воєнного часу та її поверненню в умовах повоєнного відновлення економіки³⁴.

Отож консультування з молодіжного підприємництва може сприяти зменшенню безробіття і зниженню державних дотацій на утримання безробітних, збільшенню кількості легальних малих підприємств і зростанню надходжень до державного бюджету; розвитку мережі малих підприємств у кожному регіоні, що у воєнний час виявилися найбільш мобільними і здатними до швидкого

³² Aliksieieva, S., Yershova, L., Kravets, S., Lapshyna, O., & Odnoroh, H. (2021). Self-education and self-management to develop entrepreneurship competence in future professionals. *SHS Web of Conferences*, 104. 03002. <https://doi.org/10.1051/shsconf/202110403002>

³³ Орлов, В. (2022). Розвиток ділової активності майбутніх кваліфікованих робітників. *Інноваційна професійна освіта. Випуск 1(2) Радкевич, В.О. (ред.). Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XVI Всеукраїнської науково-практичної конференції (звітної) Інституту професійної освіти НАПН України (29 квітня, 17-20 травня 2022 р.)*, (с. 178-181.). Київ: ІПО НАПН України.

³⁴ Radkevych, V., & Yershova, L. (2022). Status of preparedness of vocational education system to counter real and potential threats to national security and national interests of Ukraine in the conditions of external and internal challenges. *Professional Pedagogics*, 1(24), 4-17. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2022.24.4-17>.

відновлення логістичних ланцюжків; стабілізації психологічного стану молодих людей в умовах воєнної невизначеності через формування готовності сприймати чергові проблеми як нові можливості.

Основні компоненти методики визначають її змістову та формальну сторони.

Змістова сторона стосується обґрунтування: змісту, моделей, алгоритмів, що допомагають усвідомленню сутності консультування з молодіжного підприємництва як соціально-педагогічного феномена; основних наукових категорій вивчення феномена «консультування з молодіжного підприємництва»; співвідношення цілей такого консультування з прямими та опосередкованими його результатами.

Формальна сторона визначає: форми зв'язків із різними науками, що впливають на зміст і результати консультаційної діяльності; співвідношення активності всіх учасників консультаційної діяльності; характер колективних, групових, індивідуальних форм консультаційної діяльності; кількість і складність завдань, які ставляться перед здобувачами професійної освіти щодо їх підготовки до підприємницької діяльності тощо.

Запропонована методика висвітлює теоретичні, практичні й технологічні основи реалізації в закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва і дає організаторам консультування змогу розв'язати низку важливих завдань:

- на основі вивчення педагогічних феноменів, пов'язаних з підприємницькою діяльністю молоді, розкрити між ними закономірні зв'язки (наприклад, простежити зв'язок між змістом професійної підготовки майбутніх фахівців, рівнем їх готовності до підприємництва, відсотком випускників, працевлаштованих у сфері малого бізнесу, та рівнем безробіття в певному регіоні);

- на основі виявлених закономірностей визначити перелік нормативних документів щодо організації в закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва із зазначенням вимог до діяльності всіх суб'єктів консультаційної діяльності;

- виявлення педагогічного й соціально-економічного значення консультування з молодіжного підприємництва та його місця в системі професійної підготовки майбутніх кваліфікованих робітників;

- визначення завдань консультування майбутніх кваліфікованих робітників з молодіжного підприємництва;

- визначення та застосування методів, засобів, форм організації консультаційної діяльності для підвищення ефективності

підготовки випускників закладів П(ПТ)О до підприємницької діяльності (розвиток підприємницької компетентності; розвиток готовності до відкриття власної справи й ведення соціально відповідального бізнесу; здатність до економічно виправданого ризику тощо).

Теоретичні аспекти консультування з молодіжного підприємництва передбачають необхідність обґрунтування основних категорій консультування з молодіжного підприємництва; принципів консультаційної діяльності з підготовки здобувачів професійної освіти до відкриття й ведення власної справи; закономірностей консультування з молодіжного підприємництва.

Практичні аспекти консультування з молодіжного підприємництва визначаються шляхом створення в закладі освіти необхідних організаційно-педагогічних умов і конкретизуються через добір і застосування найбільш ефективних видів консультаційної діяльності з підготовки молоді до підприємницької діяльності та форм організації консультування з молодіжного підприємництва; забезпечення відповідності змісту консультаційної діяльності до специфіки галузі, для якої готуються в закладі П(ПТ)О майбутні фахівці; чітке визначення умінь і навичок, які мають бути сформовані у майбутніх кваліфікованих робітників для підвищення їх готовності і здатності до відкриття і ведення власної справи.

Технологічні аспекти консультування з молодіжного підприємництва покликані обґрунтувати перелік часткових методик, що міститимуть певні алгоритми організації і проведення консультативної діяльності з підготовки здобувачів освіти до підприємництва (психологічного консультування; юридичного консультування; бізнес-консультування).

Таблиця 2

Методика консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва

| ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ консультування з молодіжного підприємництва – обґрунтування | ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ консультування з молодіжного підприємництва – виокремлення та аналіз | ТЕХНОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ – обґрунтування переліку часткових методик (технологій), які б містили певні алгоритми |
|--|--|---|
| ✓ закономірностей консультування з молодіжного підприємництва; | ✓ основних видів консультаційної діяльності в | ✓ організації консультування з молодіжного підприємництва; ✓ формування бізнес- |

| | | |
|---|---|---|
| <p>✓ принципів консультативної діяльності з підготовки здобувачів професійної освіти до відкриття й ведення власної справи;</p> <p>✓ аналіз основних категорій консультування з молодіжного підприємства.</p> | <p>зкладах П(ПТ)О з підготовки молоді до підприємницької діяльності;</p> <p>✓ форм організації консультування з молодіжного підприємства;</p> <p>✓ особливостей змісту консультативної діяльності, зумовлених специфікою галузі, для якої готуються в закладі П(ПТ)О майбутні фахівці;</p> <p>✓ умінь і навичок, які мають бути сформовані у майбутніх кваліфікованих робітників для підвищення їх готовності до відкриття власної справи</p> | <p><i>орієнтованого освітнього середовища;</i></p> <p>✓ форм і методів підвищення педагогічної майстерності педагогів для проведення зі здобувачами освіти ефективної консультативної діяльності щодо відкриття і ведення власної справи;</p> <p>✓ формування змісту консультування з молодіжного підприємства під час проведення занять (зі спеціальних дисциплін, введених безпосередньо з метою розвитку підприємницької компетентності; з дисциплін загальнотеоретичної і загальнопрактичної підготовки), виробничої практики; виховних та інших позааудиторних заходів;</p> <p>✓ підготовки молоді до підприємницької діяльності в центрах кар'єри, бізнес-центрах та інших структурних підрозділах закладів П(ПТ)О;</p> <p>✓ <i>розвитку фінансової грамотності</i> майбутніх фахівців, їх ділової активності, правової культури, психологічної готовності до ведення бізнесу в умовах воєнних дій та повоєнного відновлення економіки;</p> <p>✓ організації <i>психолого-педагогічного та юридичного консультування</i> здобувачів професійної освіти для їх підготовки до молодіжного підприємства;</p> <p>✓ ознайомлення майбутніх фахівців з сучасним <i>бізнес-консультуванням</i> молодих підприємців тощо.</p> |
|---|---|---|

1.4. Базові категорії консультування з молодіжного підприємництва

Розроблення методики консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва має будуватися на чітко визначеній та обґрунтованій теоретичній базі, що передбачає розуміння і прийняття основоположних понять і термінів. З огляду на це, ми пропонуємо організаторам консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О ознайомитися з педагогічними інноваціями, розробленими в рамках наукових досліджень лабораторії професійної кар'єри Інституту професійної освіти НАПН України, що здійснювалися упродовж 2019–2023 років.

Перш за все, пропонуємо орієнтуватися на *концепцію консультування з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О*³⁵. Концепція представлена як складносистемна цілісність мети, завдань, методологічних підходів, принципів, форм організації психолого-педагогічного процесу надання дієвої допомоги майбутнім фахівцям у започаткуванні власної справи та успішного провадження підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки, що реалізується в інтелектуальній, дослідно-аналітичній і проєктній діяльності педагогічних працівників (на основі аналізу проблемних питань та розроблення конструктивних рішень їх розв'язання), у взаємодії зі здобувачами професійної освіти задля застосування набутих ними знань і вмінь, зокрема в складанні бізнес-планів.

Водночас варто ознайомитися з основними положеннями низки інших педагогічних інновацій, що можуть бути корисними у процесі організації консультування з молодіжного підприємництва. Серед них – концепція діяльності центрів професійної кар'єри;

- педагогічна система підготовки майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності;

- моделі (системи кар'єрного консультування учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти; онлайн-консультування учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти з розвитку професійної кар'єри)

- технології (мотивації учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти до розвитку професійної кар'єри; розвитку кар'єрних орієнтацій учнів закладів професійної (професійно-

³⁵ Базиль, Л. (2022). Концептуальні засади консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти. *Інноваційна професійна освіта*, 5(6), 27–31.

технічної) освіти; формування кар'єрної компетентності учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти; розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих робітників; розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих кадрів із використанням елементів самоменеджменту; розвитку підприємницької активності учнівської молоді засобами проєктної діяльності; розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників у системі професійної (професійно-технічної) освіти).

Ці та інші інновації представлені в окремому розділі довідника «Підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до молодіжного підприємництва»³⁶. Успішність організації консультування залежить також від вироблення єдиного підходу до визначення сутності педагогічних феноменів, пов'язаних з організацією та реалізацією консультаційної діяльності. Важливо, щоб усі учасники консультування однаково розуміли значення таких понять. Тому акцентуємо увагу на визначенні сутності найголовніших із них: консультування, консультування з підприємництва, професійна консультація, консультаційні підходи.

Зокрема, *консультування* пропонуємо трактувати як двостороннє спілкування, під час якого консультант допомагає клієнту прийняти інформоване рішення. Консультування називають також «конфіденційним діалогом між клієнтом і людиною, що надає допомогу, що має на меті допомогти клієнту впоратися з проблемою і прийняти щодо проблеми власне рішення». За визначенням Британської асоціації консультування, під цим терміном мається на увазі робота з індивідуумами та їх взаємовідносинами, спрямована на розвиток, підтримку під час кризи, наставництво чи вирішення проблем. Завдання консультування – надати клієнту можливість проаналізувати, виявити та прояснити способи більш задовільного та повноцінного життя. Про консультативний процес можна говорити тоді, коли «хтось, який тимчасово або постійно перебуває в ролі консультанта, надає свій час, увагу і повагу іншому, який тимчасово перебуває в ролі клієнта». Суб'єкти консультування з молодіжного підприємництва у закладах П(ПТ)О: викладачі, практичні психологи, соціальні працівники, стейкхолдери і роботодавці в присутності педагога, волонтери, що пройшли спеціальне навчання.

³⁶ Базиль, Л.О., Байдулін, В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., Савченко, М.О., & Теловата, М.Т.; Тітова, О.А. (ред.) (2022). *Підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до молодіжного підприємництва: довідник*. Київ: ІПО НАПН України, с. 41-45.

З огляду на це, *консультування з підприємництва* варто розглядати як аналіз конкретних ситуацій, що виникають у процесі підприємницької, бізнес-діяльності та допомога клієнту (замовнику) у прийнятті найбільш адекватних рішень. Консультативна діяльність у бізнесі та підприємстві спрямована також на актуалізацію й усвідомлення підприємцем тих якостей своєї індивідуальності, що впливають на його роботу (бізнес) та особистісний розвиток. Вона дає можливість адекватно оцінити себе як професіонала в бізнесі з позиції критеріїв психологічної науки та вимог реалій сьогодення, дозволяє побачити нові напрями і шляхи досягнення своїх цілей і визначити конкретні психологічні методи і прийоми для реалізації свого потенціалу. Існує три форми організації психологічної допомоги бізнесу та підприємству: експертиза, навчання, співпраця³⁷.

Відтак *консультування з молодіжного підприємництва* можна вважати особливим *видом* формальної і неформальної освіти для кар'єри, що передбачає розвиток особистісних якостей, загальнонавчаних ключових і гібридних навичок, розвинутого підприємницького мислення та поведінки; *формою* підвищення обізнаності здобувачів П(ПТ)О з питань самозайнятості та можливостей кар'єрного зростання у підприємстві; *засобом* розроблення бізнес-проектів, керування віртуальними міні-підприємствами, оволодіння діловими навичками і знаннями про те, як розпочати й успішно розвивати власний бізнес.

Професійна консультація визначається як науково організоване інформування людей про професії, призначене головним чином для молоді, що закінчує загальноосвітню школу, з метою практичної допомоги у виборі професії з урахуванням схильностей, інтересів і здібностей, що сформувалися, а також потреб суспільства. Професійна консультація повинна інформувати про роль і перспективи кожної професії, обґрунтовувати потребу в кадрах, визначати зміст трудової діяльності, розкривати соціально-економічний і санітарно-гігієнічний статус професій, давати уявлення про можливі шляхи професійного навчання та вимоги відповідної професії до людини. Отже, професійна консультація покликана допомагати людям у процесі вибору професії, а також під час планування професійної кар'єри відповідно до можливостей, що надає особистості суспільство з урахуванням її індивідуальних якостей. Можна вважати, що професійна консультація – це частина системи професійної орієнтації,

³⁷ Базиль, Л.О., Байдулін. В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., Савченко, М.О., & Теловата, М.Т.; Тітова, О.А. (ред.) (2022). *Підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до молодіжного підприємництва: довідник*. Київ: ІПО НАПН України. С. 41-45.

що проводиться з урахуванням фізичних і психологічних особливостей респондента, його загальних і професійних інтересів, схильностей і здібностей, загальної і професійної підготовки, медичних і психологічних вимог до працівника даної професії, а також зведених даних про попит на робочу силу, можливості працевлаштування і навчання за тими чи іншими професіями і спеціальностями³⁸.

Консультаційні підходи можна визначити як напрями діяльності, характерні для конкретного консультанта. Наприклад, психологічний консультант з позицій поведінкової психології (біхевіоризму) буде розглядати *поведінку* здобувача освіти як функцію систем винагороди й покарання. У першу чергу, він буде зосереджуватися на тому, як на поведінку впливають фактори навколишнього середовища (а не думки чи несвідомі мотивації). Натомість особистісно орієнтовані консультанти (коучі) здебільшого зосереджуються на вродженій доброті клієнта і використовують ненаправлений стиль взаємодії. Серед психологічних консультантів найпоширенішими консультативними підходами є такі: психодинамічне консультування; міжособистісне консультування; гуманістичне / клієнтоорієнтоване консультування; екзистенціальний підхід; когнітивно-поведінковий підхід; консультування на основі уважності; раціональний емоційний підхід; реальністний підхід; конструктивістський підхід; системний підхід; наративний підхід; творчий підхід.

Таке розмаїття наукових підходів часто створює для консультантів певні проблеми. У першу чергу, це пов'язано з кваліфікацією консультанта, його базовою освітою і особливостями підвищення кваліфікації. Наприклад, якщо психологічним консультуванням з підготовки молоді до підприємництва займатиметься фаховий психолог, вибір того чи іншого підходу не буде для нього проблематичним, оскільки він знайомий з особливостями найпопулярніших підходів і має власні переконання і пріоритети щодо використання якогось із них. Однак маємо практику, коли в закладах освіти функції з психологічного консультування покладаються на педагогів без базової психологічної освіти, яким дуже важко збудувати науково виважену систему консультування молоді. Від такої практики варто відмовлятися, що потребує як розроблення окремої методики психологічного консультування молоді з підготовки до підприємництва, так і добору та відповідної

³⁸ Базиль Л.О., Байдулін В.Б., Гриценко І.А., Єршова Л.М., Орлов В.Ф., Савченко М.О., & Теловата М.Т. (2022). *Молодіжне підприємництво в умовах воєнного стану: практичний порадник*. Київ: Інститут професійної освіти НАПН України. С. 6-18.

підготовки самих консультантів до такого специфічного виду консультативної діяльності.

Консультування з молодіжного підприємництва тісно пов'язане з поняттям коучингу. Тому важливо розуміти сутність педагогічного феномену, витoki якого лежать у спортивному наставництві, позитивній, когнітивній та організаційній психології, в уявленнях про свідоме життя й можливості постійного і цілеспрямованого людського розвитку.

Коучинг пояснюється, як *метод* безпосереднього навчання менш досвідченого співробітника більш досвідченим у процесі роботи; *форма* індивідуального наставництва, консультування; *процес* створення умов для всебічного розвитку особистості майбутнього підприємця з використанням індивідуального потенціалу людини і метою максимальної ефективності його діяльності (кар'єрний коучинг, бізнес-коучинг, коучинг особистої ефективності, лайф-коучинг).

Кар'єрний коучинг останнім часом називають кар'єрним консультуванням. Це поняття включає оцінку професійних можливостей і компетентностей, консультування з кар'єрного планування, вибір шляху розвитку, супровід у пошуку роботи.

Бізнес-коучинг спрямований на організацію пошуку найефективніших шляхів досягнення цілей компанії. При цьому проводиться робота з окремими керівниками компанії та з командами співробітників.

Лайф-коучинг полягає в індивідуальній роботі з людиною, яка орієнтована на покращення її життя у всіх сферах (здоров'я, самооцінка, взаємини).

1.5. Принципи консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва

Що таке «принципи» і чому вони важливі для організації і здійснення у закладах професійної освіти консультування з молодіжного підприємництва

Підготовка до підприємництва в закладах професійної освіти некомерційного спрямування – процес непростий і потребує ретельної підготовки та злагодженості дій не лише безпосередніх консультантів, але й усього педагогічного колективу: керівників, педагогів, майстрів виробничого навчання і навіть партнерів. Отже, важливо прийняти

певні спільні для всіх правила, що допоможуть об'єднати зусилля колективу й досягти очікуваних результатів – створити належні умови для ефективного консультування з молодіжного підприємництва. Прийняття й дотримання таких правил є запорукою досягнення синергетичної взаємодії всіх учасників консультування та його високої ефективності.



Рис. 6. Принципи консультування з молодіжного підприємництва

У процесі організації в закладах професійної освіти консультування з молодіжного підприємництва першочерговим є усвідомлення організаторами та консультантами важливості прийняття єдиних для всіх норм, правил, вимог та визначення механізмів їх неухильного дотримання. Звернімося до значення терміну «принцип». Під цим поняттям розуміється першопочаток; основне вихідне положення будь-якої наукової системи, теорії, ідеології; засада, основа, на якій вибудовується певний процес, система дій; особливість, покладена в основу створення або здійснення чогось; переконання, норма, правило, яким керується особа чи соціальна група в житті та діяльності. Символічно, що поняттям «принцип» (від лат. *princeps* – перший) називали також воїнів важкої піхоти армії Стародавнього Риму, які тримали першу лінію в бойовому порядку. Тобто в контексті організації

консультування з молодіжного підприємництва, визначення принципів – це окреслення першої лінії педагогічного фронту.



Рис. 7. Значення принципів консультування з молодіжного підприємництва

Отже, *принципи консультування з молодіжного підприємництва – це керівні положення, що мають бути покладені в основу організації та здійснення консультативної діяльності в закладі професійної освіти з метою:*

- дотримання законних прав усіх суб'єктів консультування;
- розвитку педагогічної ініціативи;
- розвитку педагогічної й соціальної відповідальності;
- розвитку самозарадності здобувачів професійної освіти;
- підвищення готовності молоді до відкриття власної справи за здобутим фахом;
- формування здатності випускників успішно й відповідально вести власний бізнес навіть за несприятливих умов;
- зміцнення іміджу закладу освіти й системи освіти в цілому;
- сприяння розвитку вітчизняної економіки;
- сприяння захисту інтересів суспільства і держави.

Що таке «усвідомлення» і «прийняття» принципів і чому це важливо для консультування з молодіжного підприємництва

Отже, очевидно, що визначення певних принципів як керівних положень для забезпечення ефективності консультування з молодіжного підприємництва – крок дуже важливий, але не єдиний. Не менш значимим і, по суті, вирішальним є усвідомлення і прийняття

таких керівних положень кожним суб'єктом консультування з молодіжного підприємництва. Усі члени педагогічної команди мають усвідомити сутність кожного принципу, зрозуміти його призначення, мету, наслідки неврахування у своїй діяльності.

Проте саме по собі усвідомлення принципів хоч і важливе, але не достатнє для забезпечення ефективності певної педагогічної діяльності. Потрібно, щоб кожен член команди включив визначені педагогічним колективом принципи до системи особистісних переконань. Це дасть змогу зробити колективні принципи внутрішніми переконаннями кожного учасника консультативної діяльності.

Отже, лише поєднання усвідомлення і прийняття принципів командою однодумців дасть змогу організувати й реалізувати ефективну консультативну діяльність. Це допомагає долати труднощі, що неодмінно виникають у процесі розв'язання педагогічних завдань, досягати згуртованості дій, покращує взаєморозуміння між учасниками консультування, сприяє досягненню так бажаного в педагогічній діяльності синергетичного ефекту, коли отриманий результат перевищує очікування команди.

Виникає логічне запитання: як досягти такого єднання, які умови необхідні для усвідомлення і прийняття кожним членом педагогічної команди спільних групових норм і правил? Відповідь на це питання криється в положеннях освітнього менеджменту.

Для усвідомлення кожного принципу потрібно ґрунтовне інформування членів команди про його сутність, особливості, призначення тощо. Цьому сприяє системна робота закладу освіти з підвищення педагогічної майстерності і професійної кваліфікації членів педагогічного колективу, створення умов для розвитку їх самоосвіти, проведення семінарів, вебінарів, педагогічних конференцій, інших заходів, що в сукупності покликані дати повну інформацію про важливість принципів організації консультування з молодіжного підприємництва. Отже, не достатньо прийняття рішення про організацію в закладі освіти консультативної діяльності. Для того, щоб ця діяльність стала ефективною, колектив потрібно до неї ретельно готувати. Кожен майбутній учасник цієї діяльності має усвідомити її як систему зрозумілих компонентів і логічних педагогічних дій.

Прийняття принципів – так само, як усвідомлення, є процесом внутрішнім. Однак формується воно не в процесі участі педагога в різних заходах, а стає результатом його самоаналізу та особистих висновків.

Отже, усвідомлення і прийняття є послідовними феноменами: прийняття того чи іншого принципу стає результатом усвідомлення його важливості не лише для справи, але й для людини особисто.

У цій послідовності криється певна загроза. Полягає вона в тому, що ефективність підготовки педагогів до усвідомлення принципів, якими варто керуватися у процесі консультування з підприємництва, завжди залежатиме від попереднього життєвого і професійного досвіду педагога. Негативний досвід, пов'язаний з невдачами, зневірою у результативності педагогічних проєктів, недовіра до керівництва, емоційне вигорання та багато інших факторів можуть звести нанівець ймовірні титанічні зусилля керівництва чи організаторів консультування. У такому разі педагог зрозуміє сутність певного положення, усвідомить його значення, але так і не прийме, тобто не зробить особистим переконанням. Для уникнення цього важливо не лише готувати команду, але й правильно формувати її склад. Мало ймовірно, що група невмотивованих, вигорілих і зневірених педагогів стане згуртованим педагогічним колективом навіть після тривалого гарно організованого навчання.

Отже, для забезпечення дієвості принципів консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва необхідно сформувати команду вмотивованих досвідчених фахівців та розробити для них систему підготовчих заходів.

Основні принципи консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва

Принцип гуманізму – основоположний принцип багатьох наук, що акцентує увагу на Людині як цінності, її гідності, праві на щастя та виявлення своїх здібностей. Вважається, що його застосування в певному виді діяльності є критерієм прогресивності відповідного соціального інституту. Відтак педагогічна рада закладу П(ПТ)О, приймаючи рішення про організацію консультування з молодіжного підприємництва, має так організувати роботу, добирати консультантів, формувати зміст консультативної діяльності, форми її реалізації, щоб у центрі цілей і завдань стояла особистість здобувача освіти. Результатом застосування цього принципу у консультуванні з молодіжного підприємництва має стати впевненість майбутнього фахівця у своїх силах, усвідомлення ним можливості відкрити власну справу та успішно її вести; зростання самозарадності випускників у цілому і в бізнес-діяльності зокрема.

Принцип законності – це загальногалузевий провідний принцип права, який пронизує усю сферу правовідносин. Суть його полягає в суворому дотриманні та виконанні всіма суб'єктами правовідносин правових норм, у верховенстві закону щодо інших нормативно-правових актів. Це – принцип чіткої визначеності норм права. Наприклад, якщо держава накладає на поведінку людей ті чи інші обмеження, то вона щонайменше має чітко і недвозначно окреслити межі цих вимог. У процесі організації консультування з молодіжного підприємництва цей принцип передбачає чіткий розподіл функцій між усіма суб'єктами консультативної діяльності, визначення норм і правил для кожного суб'єкта, передбачення системи стимулів і мотивацій, винагород і санкцій тощо. Це означає, що правові норми (преміювання, нагородження, визначення обов'язків, відсторонення від діяльності тощо) не повинні залежати від розсуду конкретних посадових осіб. Всі вони мають бути чітко регламентовані. Водночас у сучасних закладах П(ПТ)О реалізація цього принципу в процесі організації консультування з молодіжного підприємництва зустрічаються з багатьма проблемами правової невизначеності. Яскравим прикладом може бути відсутність у центрів кар'єри закладів П(ПТ)О, що відповідно до своїх функцій мають найкращі можливості готувати молодь до підприємництва, статусу штатного структурного підрозділу. Це означає, що практично всі такі центри функціонують як позаштатні на громадсько-волонтерських засадах і робота в них для педагогічних колективів закладів є черговим безоплатним навантаженням. Відсутність законних унормованих підстав для реалізації консультативної діяльності в центрах кар'єри змушує керівники тих закладів освіти, в яких вони відкриті, «перекроювати» функції своїх штатних працівників, знаходити позабюджетні способи їх мотивування та заохочення для організації роботи Центрів, добору ефективних форм роботи й досягнення певних позитивних результатів. З точки зору класичних теорій мотивації, такий підхід до реалізації будь-якого проекту є малоефективним. Зазвичай нехтування цим принципом в питаннях організації консультування з молодіжного підприємництва може призводити до нерівномірного розподілу навантаження між педагогами, зловживання відповідальністю педагогів та їх залежністю від керівництва, перенавантаження та емоційного вигорання багатьох активістів або скочування закладу освіти до імітаційної діяльності.

Принцип моральності у консультаційній діяльності. В обґрунтуванні цього принципу варто виходити з різниці понять «мораль» і «моральність». Якщо перше – сукупність законів, норм і

правил, то друге – спосіб їх дотримання в реальному житті й діяльності. В основі цього принципу – золоте правило моральності, що закликає: «Стався до інших так, як би ти хотів, щоби вони ставилися до тебе». Моральні правила мають загальне значення, діють однаково для всіх людей незалежно від статі, віку, соціального чи майнового становища. Вони регулюють процес спілкування між людьми, вчать так висловлювати думки чи виявляти свої наміри, щоб це не ображало співрозмовника, орієнтують у ставленні до інших виявляти доброзичливість, повагу, готовність розуміти й поважати чужі інтереси. Цей принцип лежить в основі дипломатії, що є надважливим аспектом успішної бізнес-діяльності. Отже, в організації і проведенні консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва цей принцип має особливе значення. По-перше, він вимагає керівництво бути прикладом моральності для своїх підлеглих, а консультантів – прикладом моральності для здобувачів освіти. По-друге, у процесі консультування цей принцип має бути прийнятий здобувачами освіти як керівництво до дії. Для цього заклад освіти має демонструвати повне неприйняття подвійних стандартів, особливо в питаннях стосунків з партнерами, які є потенційними роботодавцями, або колишніми випускниками, які стали підприємцями.

Принцип добросовісного використання. Цей принцип у систему принципів організації та проведення консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва привнесений з авторського права. У юридичній практиці добросовісне використання означає, що захищені авторським правом матеріали за певних умов можна використовувати без дозволу власника цих прав. Під використанням у консультуванні з молодіжного підприємництва варто розуміти застосування різного роду педагогічних інновацій, діагностичних, психологічних чи дидактичних методик, педагогічних систем, концепцій, технологій, дорожніх карт тощо. Принцип добросовісного використання не застосовується автоматично чи на підставі згадки про нього. Якщо ви використовуєте чужий твір, захищений авторським правом, немає гарантії, що на ваш випадок поширюється принцип добросовісного використання. Це означає, що в державних закладах професійної освіти у процесі реалізації різного роду консультаційної діяльності варто використовувати методики, технології та видання, рекомендовані Міністерством освіти і науки України, вченими радами закладів освіти і наукових установ відповідного профілю. А це знову актуалізує важливість розроблення програм консультаційної діяльності з питань підготовки молоді до підприємницької діяльності.

Принцип систематичності і послідовності консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва вимагає чіткої структурної організації інформації, необхідної майбутнім фахівцям для відкриття власної справи, раціонального розподілу її на окремі смислові фрагменти і поетапного їх опанування. В умовах закладу освіти це може бути реалізовано завдяки об'єднанню цілей і завдань урочної та позанавчальної діяльності закладу освіти. Систематичність консультування забезпечується тим, що підготовка молоді до працевлаштування шляхом самозайнятості має реалізовуватися і на заняттях, і в центрах кар'єри, і на позанавчальних заходах. Наприклад, до штатів понад 85 % центрів кар'єри закладів П(ПТ)О входять консультанти (професійний, кар'єрний, бізнес-консультант і юрисконсульт). Кар'єрне консультування традиційно здійснюють штатні психологи або соціальні педагоги закладів освіти. Юридичні консультації проводять штатні юристи або викладачі правознавства. Бізнес-консультування реалізують здебільшого викладачі економіки, рідше – представники партнерських організацій чи роботодавців (за згодою). Професійне консультування часто поєднується з кар'єрним. У випадку наявності у штаті Центру окремого профконсультанта його обов'язки зазвичай покладаються на майстра виробничого навчання. Отже, ті заклади освіти, в яких функціонують центри кар'єри, мають досвід логічного структурування інформації, необхідної молоді для розвитку підприємницької компетентності та підвищення готовності і здатності до відкриття власної справи. Психологи допомагають майбутньому фахівцю дослідити свою особистість, виявити властивості, сприятливі для бізнес-діяльності, розвинути риси і якості, необхідні для досягнення успіху в бізнесі. Юридичні консультанти вчать правильно відкривати і відповідально вести власний бізнес, уникати проблем із законом, захищати свої інтереси, не порушуючи інтересів інших членів суспільства. Бізнес-консультанти знайомлять з особливостями ринку послуг для молодих підприємців.

Посиллює системність консультативної роботи включення питань підготовки молоді до підприємництва в робочі програми інших дисциплін, що вивчаються здобувачами освіти, а також до планів виховної роботи закладу освіти та окремих груп здобувачів.

Послідовність підготовки до підприємництва може забезпечуватися тим, що кожен консультант визначатиме перелік послідовних занять і завдань на цілий рік (або на період навчання здобувача за певною спеціальністю), що дає змогу здобувачам освіти не просто отримувати відповіді на питання щодо перспектив і

можливостей працевлаштування у сфері малого бізнесу під час індивідуальних консультацій, але й здобувати системну підготовку до майбутньої бізнес-діяльності, де виклад інформації буде логічним і відповідатиме рівню знань і попередньому життєвому досвіду здобувача. Отже, очевидно, що реалізація цього принципу потребує копіткої роботи з науково-організованого планування й контролю всіх видів консультаційної діяльності.

Принцип практичної орієнтації консультаційної діяльності передбачає добір таких форм і методів роботи, які даватимуть здобувачеві освіти відповіді на питання, пов'язані з реальними кроками щодо відкриття і ведення бізнесу. Цьому сприяє спрямування всієї діяльності педагогічного колективу у практичну площину підготовки молоді до підприємництва. Прикладом такої практичної орієнтації є досвід Японії, як країни з великою часткою малого бізнесу у структурі ВВП, де популярними є інноваційні педагогічні технології формування інтересу молоді до підприємницької діяльності, високої культури бізнес-діяльності та соціальної відповідальності (Patoka & Baidulin, 2020³⁹). Це, зокрема, досягається шляхом колективної проєктної діяльності з відкриття певного бізнесу, в якій бере участь увесь заклад освіти (від молодших курсів, для яких участь у такому проєкті є обов'язковою, до старших – де здобувачі освіти можуть брати в ньому участь за бажанням). Такі проєкти включені до освітнього процесу, вони об'єднують всі структурні підрозділи закладу освіти, весь його персонал і всіх здобувачів, яких подібні проєкти занурюють у реальну сферу діяльності з відкриття бізнесу – від ідеї до отримання прибутку.

Принцип корпоративної соціальної відповідальності означає: відповідальне ставлення будь-якої організації, компанії, соціальної інституції до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активну соціальну позицію різних інституцій, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з суспільством, участі у розв'язанні соціальних проблем. Заклад освіти – державна інституція, що надає населенню країни освітні послуги, зокрема з консультування молоді щодо відкриття і ведення власної справи. Відтак заявлена освітня послуга має бути надана якісно. Імітація консультаційної діяльності або її непрофесійна організація чи проведення є обманом суспільних очікувань і кваліфікується як безвідповідальна.

³⁹ Patoka, A., & Baidulin, V. (2020). Pedagogical technology of formation of interest in entrepreneurial activity among students of professional (vocational) educational institutions. *Professioi Pedagogics*, 1(21), 116-122.

Термін «корпоративна соціальна відповідальність» з'явився у 1950-х роках і стосувався сфери бізнесу. На думку американського економіста Г. Боуена, корпоративна соціальна відповідальність має стосуватися обов'язку бізнесменів проводити політику та ухвалювати рішення, що відповідають цілям і цінностям їхнього суспільства. Це положення започаткувало дискусію про бізнес-етику та соціальну відповідальність компаній⁴⁰). Водночас цей принцип не в меншій мірі стосується і закладів освіти, які фінансуються з державного або місцевого бюджетів, виконуючи соціальне замовлення на підготовку фахівців певної якості. З огляду стан економіки України, підірваної вторгненням російської федерації, ця відповідальність зростає в рази.

Вітчизняний ринок потребує не просто кваліфікованих, але й самозарадних фахівців, здатних забезпечити себе роботою, а свою родину достатком, не покладаючись на ослаблену війною державу. Тобто підготовка здобувачів освіти до самозайнятості має стати наріжним каменем оновлення й модернізації освітніх програм підготовки фахівців усіх спеціальностей. Той заклад освіти, який не здійснив аналізу своїх програм на встановлення відповідності їх змісту потребам воєнної та повоєнної економіки, чинить всупереч вимогам принципу соціальної відповідальності. Корпоративність відповідальності полягає в тому, що провина за неякісну підготовку молоді до життя й діяльності в умовах війни та невизначеності покладається не лише на керівництво, але й на педагогічну раду, що представляє весь колектив закладу освіти.

Отже, організація консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва має бути юридично оформлена й унормована, вмотивована, забезпечена якісно підготовленим кадровим складом та змістом, що відповідатиме нагальним потребам суспільства й економіки. Будь-який педагог, погоджуючись на участь в організації і проведенні консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва, бере на себе відповідальність за задоволення соціальних очікувань щодо зростання готовності молоді до відкриття власної справи та її здатності вести бізнес відповідально. Відмова колективу від організації такого консультування також можна розглядати як бездіяльність, відсторонення від проблеми зростання безробіття серед молоді, що нестиме для закладу освіти відкладені в часі, але неминучі іміджеві втрати.

⁴⁰ KYIVSTAR BUSINESS HAV (2023, 20 червня). *Що таке корпоративна відповідальність та навіщо вона бізнесу?* <https://hub.kyivstar.ua/articles/shho-take-korporatyvna-soczialna-vidpovidalnist-ta-navishho-vona-biznesu>

1.6. Закономірності консультування з молодіжного підприємництва

Методика консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва базується на низці закономірностей: цілей консультування; змісту консультування; технологій, форм і методів консультування; використання засобів консультування; системи контролю й оцінювання результатів консультаційної діяльності. На деяких із них варто акцентувати увагу.

Існує певна закономірність між *якістю нормативно-правового забезпечення та інтенсивністю впровадження педагогічних інновацій*. Наприклад, доведеним є вплив розробленого проекту Типового положення про Центр кар'єри закладу професійної (професійно-технічної) освіти (2020) на інтенсивність відкриття таких центрів у закладах П(ПТ)О. Відомо, що 90,4 % центрів кар'єри були відкриті одразу після оприлюднення Типового положення, на основі якого заклади освіти розробляли власні Положення, включаючи до них завдання щодо забезпечення «сприяння розвитку підприємницької ініціативи»⁴¹.) Очевидно, що якісний нормативний пакет оптимізує зусилля керівників закладів освіти та організаторів консультування.

Встановлено також закономірність *між фінансовим і ресурсним забезпеченням діяльності структурних підрозділів, що здійснюють консультування з молодіжного підприємництва, та ефективністю консультаційної діяльності*.

Наприклад, чим кращим є ресурсне забезпечення консультаційної діяльності (матеріально-технічне, науково-методичне, інформаційно-комунікаційне, кадрове), тим більш ефективною буде її результативність. Наприклад, у закладах П(ПТ)О окремі приміщення мають трохи більше половини відкритих центрів кар'єри. Решта розміщуються у навчальних і методичних кабінетах, приміщеннях приймальної комісії, бібліотеках і навіть у коридорах. Як показує досвід, відсутність фінансування і чіткої локалізації будь-якого структурного підрозділу ускладнює комунікацію штатних працівників між собою, зі здобувачами освіти та з партнерськими організаціями, знижує статусність і престижність підрозділу, відображає ставлення до нього адміністрації як до певної міри маргінального утворення. Близько 20 % створених Центрів не оснащені необхідною комп'ютерною технікою і не мають доступу до швидкісного

⁴¹ Базиль Л.О., Байдулін В.Б., Гриценко І.А., Єршова Л.М., Орлов В.Ф., Савченко М.О., & Теловата М.Т. (2022). *Молодіжне підприємництво в умовах воєнного стану: практичний порадник*. Київ: Інститут професійної освіти НАПН України. С. 6-18.

Інтернету, що свідчить про них як про формальні утворення (там само с. 13). Очевидно, що такі центри не мають змоги якісно виконувати свої функції, що в умовах війни та невизначеності потребують серйозного цифрового забезпечення.

Варто також визнати існування закономірних зв'язків між включеністю консультування з молодіжного підприємництва в освітній процес, у загальну систему позанавчальних виховних заходів та результативністю консультативної діяльності.

Наприклад, відомо, що в багатьох закладах П(ПТ)О робота центрів з розвитку у майбутніх фахівців кар'єрної та підприємницької компетентності не лише передбачає проведення власних заходів, але й поширюється на всю діяльність закладу освіти – як урочну, так і позанавчальну. У 62 % закладів освіти розвиток кар'єрної та підприємницької компетентностей відбувається завдяки викладанню окремих предметів («Основи підприємницької діяльності», «Основи галузевої економіки та підприємництва», «Основи підприємства», «Економіка підприємства» тощо), у 29 % – у процесі вивчення окремих модулів, у 72 % – при вирішенні на заняттях відповідних теоретичних і практичних завдань. Аналіз відсотків працевлаштування випускників у сфері малого бізнесу дає змогу стверджувати, що кращі результати показують ті заклади освіти, в яких консультування з підприємництва є логічною складовою загальної системи урочних і позанавчальних заходів з підготовки молоді до підприємницької діяльності. Відтак існує очевидна потреба в навчально-методичному забезпеченні процесу розвитку підприємницької компетентності учнів закладів П(ПТ)О. Це може досягатися через підготовку навчальних програм, підручників і посібників до них з урахуванням галузевої специфіки закладів освіти та спеціальностей, за якими в них навчаються майбутні фахівці; розроблення й поширення конспектів уроків, позакласних занять, бізнес-проектів тощо з розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців.

Потрібно також визнати, що існує зв'язок між наявністю в закладі освіти програми мотивації всіх суб'єктів освітнього процесу до участі в консультуванні та результативністю підготовки молоді до підприємницької діяльності.

Вироблення в закладі освіти чітких механізмів стимулювання творчості педагогів-консультантів з молодіжного підприємництва є запорукою успішності даного виду діяльності. Встановлення міцних зв'язків закладу освіти з різними групами стейкхолдерів, зацікавлених у розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців, може

бути додатковим джерелом морального та матеріального стимулювання педагогів до участі у підготовці молоді до підприємництва. Без мотивації педагогічного колективу неможливо забезпечити необхідну мотивацію здобувачів освіти⁴². Лише переконаний педагог здатен переконати здобувача освіти, розкрити його внутрішні емоційні резерви, важливі для здобуття необхідних для підприємницької діяльності знань, умінь і навичок. Важливу роль відіграватиме загальний стиль діяльності педагогічного колективу: пунктуальність педагогів, їх повага до часу здобувачів освіти, добір актуальних і раціональних завдань, формування адекватного навчального навантаження, формування практико-орієнтованого змісту консультування тощо.

Результативність консультування з молодіжного підприємництва має прямий зв'язок із ефективністю координації діяльності усіх суб'єктів консультування. Ця закономірність свідчить про те, що відсутність чітких злагоджених дій усього педагогічного колективу здатна унеможливити досягнення визначеної мети⁴³. Відтак для забезпечення ефективності консультативної діяльності важливо сформувати певний координаційний центр (або обрати координатора) та наділити його офіційними повноваженнями, необхідними для оперативного й ефективного вирішення робочих завдань. Варто уникати появи ознак формального підходу до створення координаційного центру (вибору координатора): авторитарне покладання обов'язків із координації на заступників, методистів, психологів, інших членів колективу без їх на те згоди (примусове призначення), створення додаткового навантаження «на громадських засадах» без змін в оплаті праці працівника; призначення координатором особи без досвіду в цій сфері діяльності та авторитету в колективі; неврахування думки здобувачів освіти (студентського самоврядування, профсоюзної спілки). Як показує досвід упровадження багатьох педагогічних проєктів, саме на цьому етапі відбувається гальмування процесу реалізації педагогічної ідеї. Багато закладів освіти так і не позбавилися формального радянського підходу, що, по суті, закріплював у закладах освіти «академічний феодалізм», несумісний із бізнес-мисленням, без якого неможливо сформувати в учнівської молоді підприємницьку компетентність.

⁴² Yershova, L. (2020). , The technology for developing entrepreneurial competency in future qualified specialists using self-management elements. *Professional Pedagogics*, 1(20), 151-159. С. 154-155.

⁴³ Yershova, L. (2020). , The technology for developing entrepreneurial competency in future qualified specialists using self-management elements. *Professional Pedagogics*, 1(20), 151-159. С. 155

Координаційний центр (координатор) має не лише включити консультаційну діяльність у загальний план роботи з розвитку підприємницької компетентності, а й забезпечити його системне виконання та звітування.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Створення умов для забезпечення ефективності консультування з молодіжного підприємництва

Реалізація визначених методикою амбітних завдань та очікуваних результатів на практиці зустрічається з багатьма вже традиційними для вітчизняної системи освіти проблемами, пов'язаними з підготовкою кадрів для реалізації ідеї, її науково-методичним супроводом, обґрунтуванням ефективних форм впровадження педагогічних інновацій та пошуком джерел мотивування, фінансування тощо⁴⁴.

За результатами морфологічного аналізу проблеми, зокрема – вивчення теоретичних джерел та опитування, в якому взяли участь 150 респондентів (керівники, методисти і педагоги закладів П(ПТ)О, підприємці), було сформовано перелік з дванадцяти умов, важливих для організації ефективного консультування з молодіжного підприємництва⁴⁵:

1) наявність у закладі П(ПТ)О структурних підрозділів (центрів кар'єри, бізнес-центрів, навчальних центрів, психологічних центрів тощо), здатних долучитися до реалізації завдань з консультування учнів з молодіжного підприємництва;

2) підготовка педагогів до оновлення змісту професійної підготовки майбутніх кваліфікованих робітників для розвитку в них підприємницької компетентності;

⁴⁴ Aliexsieieva, S., Yershova, L., Kravets, S., Lapshyna, O., & Odnoroh, H. (2021). Self-education and self-management to develop entrepreneurship competence in future professionals. *SHS Web of Conferences*, 104. 03002. <https://doi.org/10.1051/shsconf/202110403002>

Базиль, Л.О., Байдулін. В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., Савченко, М.О., & Теловата, М.Т.; Тітова, О.А. (ред.) (2022). *Підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до молодіжного підприємництва: довідник*. Київ: ПО НАПН України. <https://lib.iitta.gov.ua/733742/1/>

Базиль, Л.О., Байдулін. В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., Савченко, М.О., Теловата, М.Т., & Тітова, О.А. (2022). *Молодіжне підприємництво в умовах воєнного стану: практичний порадник*. Київ: ПО НАПН України. <http://lib.iitta.gov.ua/735025/>

Єршова, Л.М., Шевчук, Л.І., & Шамралюк, О.Л. (2022). Формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності: матеріали експерименту всеукраїнського рівня (2019-2021), *Інноваційна професійна освіта*, 2(3). <https://conference.ivet.edu.ua/index.php/2022-1/issue/view/3/3>.

⁴⁵ Yershova, I., & Titiva, O. (2022). Determination of the pedagogical conditions for organization of youth entrepreneurship consulting in vocational (vocational and technical) education institutions. *Professional Pedagogics*, 2(25), 58-65

3) залучення соціальних партнерів закладу П(ПТ)О до здійснення консультування учнів з молодіжного підприємництва у повоєнний період;

4) використання в консультуванні учнів з молодіжного підприємництва інструментів державно-приватного партнерства;

5) запровадження механізмів мотивації всіх суб'єктів освітнього процесу до участі в консультуванні учнів з молодіжного підприємництва;

6) наявність сучасної матеріально-технічної бази для реалізації завдань консультування з молодіжного підприємництва;

7) наявність інноваційного науково-методичного забезпечення здійснення консультування з молодіжного підприємництва;

8) забезпечення постійного підвищення кваліфікації учасників консультування (психологічних тренінгів, семінарів, лекцій, виставок, проєктної діяльності тощо);

9) удосконалення змісту освітніх програм на основі залучення партнерів до оновлення та модернізації освітніх програм і впровадження елементів дуального навчання;

10) створення в закладі П(ПТ)О сприятливого освітнього середовища для безперешкодної реалізації основних завдань консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва;

11) розроблення методики організації консультування учнів закладів П(ПТ)О з молодіжного підприємництва;

12) підготовка керівників закладів П(ПТ)О до організації консультування з молодіжного підприємництва.

Для оцінювання вагомості складеного переліку організаційних і педагогічних умов було сформовано три групи стейкхолдерів у кількості по п'ять осіб кожна (науковці, педагоги закладів П(ПТ)О, представники соціальних партнерів). Всі експерти у тій чи іншій формі були залучені до інноваційної освітньої діяльності з підготовки молоді до підприємницької діяльності, а отже, мали відповідний досвід щодо організації та/чи проведення консультування з молодіжного підприємництва.

За результатами загального ранжування визначених умов було з'ясовано основні з них: створення сприятливого освітнього середовища; розроблення методики організації консультування учнів закладу П(ПТ)О з молодіжного підприємництва; підвищення професійної майстерності консультантів (*рис. 8*).



Рис. 8. Педагогічні умови організації консультування з молодіжного підприємництва

Перше місце у ранговому списку посідає умова «Створення в закладах П(ПТ)О сприятливого освітнього середовища для безперешкодної реалізації основних завдань консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва». Поняття «освітнє середовище» в цілому пояснюється як сукупність усього, з чим взаємодіє здобувач освіти. Відтак можна виділити кілька основних компонентів освітнього середовища, що можуть мати вплив на результативність організації консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва:

- просторово-предметна компонента (освітній простір, виражений у символах культури – кабінетах, лабораторіях, майстернях, центрах, обладнанні, програмному забезпеченні тощо, які можуть використовуватися у процесі організації консультування учнів з молодіжного підприємництва);

- соціальна компонента (інші суб'єкти освітнього процесу як творці символічного світу, носії певного світогляду й ціннісних систем – адміністрація, педагоги, партнери, органи влади та ін., здатні своєю діяльністю і власним ставленням до підприємництва, як соціально-педагогічного феномена, впливати на формування підприємницького мислення і підприємницької свідомості здобувачів освіти та культури підприємницької діяльності);

– комунікативна компонента (взаємодія між суб'єктами консультування, створення сприятливого психологічного клімату, єдності цілей і завдань педагогічного колективу);

– освітня компонента (зміст, форми й методи консультування).

Варто зазначити, що ця умова логічно поглинає низку інших, представлених у переліку. Так, просторово-предметна компонента включає різні структурні підрозділи закладу П(ПТ)О (умова № 1) і матеріально-технічну базу (№ 6). Соціальна компонента передбачає залучення до здійснення консультування соціальних партнерів закладу П(ПТ)О (№ 3). Комунікативна компонента містить підготовку керівників закладів П(ПТ)О до організації консультування з молодіжного підприємництва (№ 12), використання в організації консультування учнів з молодіжного підприємництва інструментів державно-приватного партнерства (№ 4).

Другою умовою є *впровадження методики організації консультування учнів закладу П(ПТ)О з молодіжного підприємництва*, що також об'єднує кілька інших, включених до експертного переліку. Методика реалізує кілька важливих аспектів, що мають безпосередній зв'язок з освітнім середовищем, доводячи взаємну залежність педагогічних умов. Наприклад:

мотиваційний аспект передбачає запровадження механізмів мотивації всіх педагогів і партнерів до участі в організації і проведенні консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва (№ 5);

когнітивний – наголошує на важливості створення умов для набуття молоддю знань, актуальних для успішного відкриття і ведення власної справи, що може бути досягнуто завдяки використанню в ході консультування інноваційного науково-методичного інструментарію (№ 7);

діяльнісний – засвідчує необхідність забезпечення системного навчання педагогів працювати над оновленням змісту професійної підготовки майбутніх кваліфікованих робітників для розвитку в них підприємницької компетентності (№ 2); передбачає участь педагогів і консультантів в оновленні й модернізації освітніх програм підготовки майбутніх педагогів професійної школи у закладах вищої освіти в якості стейкхолдерів (№ 8), потребує залучення партнерів для впровадження елементів дуального навчання (№ 9).

Третя умова може бути сформульована як *організація підвищення професійної майстерності консультантів*. Ця умова наповнює змістом діяльнісний аспект методики організації консультування учнів закладів П(ПТ)О з молодіжного підприємництва, інтегруючи

цілу низу інших. Наприклад, вона передбачає використання наявних у закладі П(ПТ)О центрів кар'єри чи аналогічних структурних підрозділів для організації не лише консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва, але й для підвищення педагогічної майстерності консультантів, залучення соціальних партнерів закладу П(ПТ)О до проведення консультаційних заходів, удосконалення змісту освітніх програм, їх оновлення та модернізації, впровадження елементів дуального навчання.

2.2. Особливості формування змісту консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва

Консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України має на меті надання рекомендацій та підтримки особам, зацікавленим у започаткуванні власного бізнесу або підприємницьких починань у молодому віці. Зміст такого консультування, зазвичай, охоплює різні ключові сфери, щоб допомогти молодим підприємцям отримати знання та навички, необхідні для досягнення успіху у світі бізнесу, особливо – в умовах війни та невизначеності. Для того, щоб підготовка здобувачів професійної освіти до підприємницької діяльності була ефективною, варто визначити перелік основних характеристик її змісту, які необхідно враховувати у процесі організації і проведення консультування з молодіжного підприємництва. До них варто віднести:

інноваційність (орієнтація змісту консультування на формування високоосвіченої, самодостатньої особистості з інноваційним типом мислення і діяльності, здатної гідно відповідати на виклики сьогодення; застосування консультантами інноваційних освітніх технологій; розвиток у здобувачів професійної освіти креативності і критичного мислення; ознайомлення їх із сучасними інноваційними бізнес-ідеями);

соціальність (спрямованість змісту консультування здобувачів освіти, як майбутніх розробників бізнес-ідей, на опанування знань і здобуття навичок, важливих для ведення соціально відповідального і безпосередньо соціального бізнесу, що дає змогу вирішувати важливі для суспільства проблеми, отримуючи при цьому економічний прибуток);

гуманітаризація (орієнтація змісту консультування на отримання знань, формування умінь і навичок, важливих для вивчення майбутніми фахівцями власної особистості; забезпечення умов,

необхідних для повноцінного формування в закладі освіти «Я-концепції» особистості; повідомлення інформації, необхідної для усвідомлення учнями своїх можливостей і перспектив; формування в них навичок саморозвитку і самовдосконалення; виховання волі, самоповаги, гідності, справедливості, цілеспрямованості, відповідальності тощо)⁴⁶.

Пропонуємо детальний опис змісту консультацій для здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України, який розкриває такі аспекти: вступ до підприємництва; визначення підприємництва та його значення в сучасній економіці; вивчення мислення та характеристик успішних підприємців; розуміння переваг та викликів підприємництва.

«Вступ до підприємництва» передбачає заглиблення здобувачів професійної освіти у багатогранну концепцію підприємництва, яка є ключовою силою, що визначає динамічний розвиток сучасної економіки. За своєю суттю, підприємництво можна визначити як процес виявлення, створення та реалізації можливостей для розробки та впровадження інноваційних продуктів, послуг або бізнес-моделей, прагнучи таким чином досягти економічного та соціального прогресу. Важливість підприємництва в сучасному економічному просторі полягає в його здатності сприяти створенню робочих місць, технологічному прогресу та динамізму ринку, тим самим сприяючи економічному зростанню та суспільному прогресу.

Всебічне вивчення підприємництва включає дослідження психологічних схильностей і характерних рис, що лежать в основі успіху успішних підприємців. Такі люди, зазвичай, демонструють такі риси, як стійкість, адаптивність і схильність до зваженого ризику, а також притаманну їм здатність до інновацій та стратегічне бачення. Таке підприємницьке мислення, що характеризується схильністю до використання можливостей і винахідливістю у вирішенні проблем, допомагає втілювати в життя нові проекти і, в свою чергу, сприяє економічному розвитку суспільства.

Поряд із численними перевагами, сфера підприємництва за своєю суттю має низку супутніх проблем та викликів. Підприємці отримують неабияку автономію та потенціал для значного фінансового успіху. Водночас виклики охоплюють ризик невдачі, обмеженість ресурсів та необхідність прийняття раціональних рішень в умовах невизначеності. Подолання цих викликів вимагає

⁴⁶ Alekseeva, S., & Yershova, L. (2020). Content and forms of modern training of future specialists for entrepreneurship activity. *Professional Pedagogics*,1(20), 44-52. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2020.21.44-52>

стратегічного поєднання інновацій, управління ресурсами та стратегічного планування. Розуміння фундаментальної концепції, аналіз рис успішних підприємств та визнання дуалістичної природи його переваг і викликів дозволяє глибоко усвідомити вплив підприємництва на економічне та соціальне середовище.

За своєю суттю підприємництво є складним і динамічним явищем, яке охоплює різні концептуальні підходи, що зумовлює необхідність всебічного вивчення його основних принципів та наслідків. Підприємництво можна коротко охарактеризувати як організований процес, за допомогою якого люди, яких часто називають підприємцями, виявляють і використовують можливості в своєму соціально-економічному середовищі, згодом використовуючи свою інноваційну кмітливість для розробки та реалізації нових бізнес-проектів. Центральне місце в цьому визначенні посідає ключова тріада: визначення перспектив, прийняття прорахованих ризиків і створення новаторських ідей. Ця концепція відображає проактивну та трансформаційну природу підприємництва, що виходить за рамки простої комерційної діяльності та охоплює внутрішнє прагнення до інноваційного прогресу⁴⁷.

По суті, підприємництво виступає каталізатором економічного розвитку, здійснюючи відчутний вплив на економічне зростання, створення робочих місць тощо. Підприємці, завдяки своїй особливій здатності використовувати інновації та винахідливість, активно сприяють стимулюванню ринкової конкуренції та підвищенню продуктивності, що в сукупності сприяє економічному динамізму. Крім того, підприємницький процес породжує хвильовий ефект у вигляді створення нових робочих місць, тим самим не лише знижуючи рівень безробіття, а й підвищуючи якість життя в суспільстві. Більше того, суспільні вигоди виходять за межі економічної сфери, оскільки підприємництво також має внутрішній потенціал для здійснення трансформаційних соціальних змін шляхом задоволення різноманітних потреб, сприяння розвитку громад тощо.

⁴⁷ Алексеева, С.В., Базиль, Л.О., Гриценко, І.А. Єршова, Л.М., Закатнов, Д.О., Орлов, В.Ф., & Сохацька, Г.В. (2020). *Підготовка майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого бізнесу: теорія і практика: монографія*. Житомир: Полісся.

Алексеева, С.В., Базиль, Л.О., Байдулін, В.Б., Гриценко, І.А. Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., & Сохацька, Г.В. (2021). *Основи економічної грамотності та підприємництва: навчальний посібник*. Житомир: Полісся.

Гриценко, І.А. (2022). Методика розвитку підприємницької активності учнівської молоді засобами проектної діяльності. *Наукові записки Малої академії наук України*, 2(24), с. 19-27. <http://doi.org/10.51707/2618-0529-2022-24-03>.

Алексеева, С.В., Гриценко, І.А. Закатнов, Д.О., Кузьмінська, Л.Д., & Орлов, В.Ф. (2019). *Психолого-педагогічні тренінги у системі консультування з професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів: навчальний посібник*. Житомир: Полісся.

Значення підприємництва в сучасній економіці полягає в його ключовій ролі як каталізатора багатогранного прогресу, що охоплює інновації, економічне зростання, динаміку зайнятості, а також прагнення до соціального та екологічного покращення. Детальний аналіз цієї важливості розкриває складну взаємодію факторів, які в сукупності сприяють трансформаційному впливу підприємництва на сучасні економічні системи⁴⁸. Центральне місце в цьому наративі посідає роль підприємців як рушіїв інновацій та технологічного прогресу. Підприємницька діяльність за своєю суттю передбачає виявлення нових можливостей, виявлення динамічних потреб ринку, а також подальшу концептуалізацію та впровадження інноваційних рішень. Така проактивна взаємодія з інноваціями не лише призводить до створення нових продуктів, послуг та бізнес-моделей, але й прискорює зростаючий ефект конкурентних сил, які разом підвищують галузеві стандарти та стимулюють технологічну еволюцію.

Разом зі своєю роллю у стимулюванні інновацій, підприємництво має значний вплив на динаміку зайнятості та безробіття. Ініціативи підприємців часто завершуються створенням і розширенням нових підприємств, створюючи таким чином різні можливості для працевлаштування. Таке органічне поширення можливостей для працевлаштування сприяє зниженню рівня безробіття, надаючи робочій силі шляхи для здійснення економічної активності, підвищення кваліфікації та соціально-економічного зростання. Крім того, роль підприємництва виходить за межі економічного виміру, охоплюючи потенціал для вирішення нагальних соціальних та екологічних проблем. Узгоджуючи бізнес-стратегії із соціальними та екологічними цілями, підприємці можуть сприяти позитивним зовнішнім ефектам, які відбиваються на ланцюгах постачання, моделях споживання та добробуті громади. Ілюстрацією цієї важливості є численні успішні приклади підприємницьких ініціатив. Серед вартих уваги прикладів – компанії, які здійснили революцію у сфері транспорту завдяки платформам спільного використання поїздок, переосмислили комунікацію через соціальні мережі та використали відновлювані джерела енергії для революції у виробництві електроенергії. Ці приклади підприємницької досконалості підкреслюють трансформаційний потенціал

⁴⁸ Гриценко, І.А., Байдулін, В.Б., & Савченко, М.О. (2021). *Від бізнес-ідеї до підприємницького успіху: методичні рекомендації*. Житомир: Полісся. <https://lib.iitta.gov.ua/728126/1/2>

підприємницьких зусиль у формуванні ринків, поведінки споживачів і навіть політичного порядку денного.

Отже, важливість підприємництва в сучасній економіці зумовлена його роллю багатогранного каталізатора інновацій, економічного зростання, створення робочих місць, а також позитивних соціальних та екологічних змін. Завдяки зусиллям підприємців-візіонерів (візіонер – це стратег із сильними лідерськими якостями, який може передбачити розвиток певних тенденцій і змін на ринку) галузі економіки зазнають динамічної еволюції, залишаючи відбиток на технологічному прогресі, динаміці зайнятості та суспільному добробуті в цілому.

Дослідження мислення та психологічних якостей, що характеризують успішних підприємців, розкриває тонкий взаємозв'язок, який лежить в основі їхніх досягнень. Доцільно враховувати складне поєднання рис, які сприяють формуванню підприємницького профілю, з'ясовуючи важливу роль креативності, стійкості, адаптивності, наполегливості, схильності до ризику, здатності приймати рішення та ітеративних процесів навчання. Центральне місце в структурі підприємницького успіху посідає креативність як незамінна когнітивна властивість. Успішні підприємці демонструють вроджену здатність бачити нові можливості, руйнувати звичні парадигми та знаходити інноваційні рішення для існуючих проблем. Ці творчі здібності дозволяють їм створювати нові продукти, послуги чи бізнес-моделі.

У поєднанні з креативністю стійкість і здатність до адаптації відіграють ключову роль у розвитку підприємців. Підприємницька діяльність пов'язана з невизначеністю, невдачами та непередбачуваними викликами, що вимагає стійкої готовності до подолання труднощів. Підприємці, наділені життєстійкістю, демонструють внутрішню здатність не здаватися, зазнавши невдач і поразок, переосмислюючи стратегії та використовуючи невдачі як навчальні можливості для майбутніх починань⁴⁹.

Готовність приймати прораховані ризики та приймати рішення в умовах невизначеності визначає суть підприємницького мислення. Успішні підприємці демонструють схильність до виваженої оцінки сценаріїв «ризик-винагорода», усвідомлюючи, що зважений ризик

⁴⁹ Гриценок, І.А., & Єршова, Л.М. (2022). Інтерактивні форми й методи підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності. *Професійна педагогіка*, 1(24), с.81-90. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2022.24.81-90>

Гриценок, І.А. (2022). Методика розвитку підприємницької активності учнівської молоді засобами проєктної діяльності. *Наукові записки Малої академії наук України*, 2(24), с. 19-27. <http://doi.org/10.51707/2618-0529-2022-24-03>.

часто є необхідною умовою для значущого прогресу. Процес прийняття зважених рішень за таких обставин ґрунтується на складній взаємодії аналітичних міркувань, інтуїції та знань у галузі.

Ітеративний характер навчання, коли підприємці засвоюють уроки як з невдач, так і з успіхів, відіграє важливу роль у їхній еволюції. Помилки переосмислюються як уроки, що стають наріжним каменем для вдосконалення стратегій та формування подальших дій. Цей ітеративний процес відповідає принципам адаптивності та безперервного вдосконалення, сприяючи динамічній орієнтації на особисте та професійне зростання. Так, складний перелік рис, які об'єднуються в підприємницькому мисленні, охоплює креативність, стійкість, адаптивність, готовність до ризиків та можливостей для навчання. Таке поєднання когнітивних та емоційних якостей допомагає підприємцям орієнтуватися в складній системі невизначеності та інновацій, сприяючи створенню середовища, сприятливого для сталого успіху. Заохочення розвитку підприємницького мислення, яке цінує зміни, кидає виклик статус-кво та постійно шукає нові можливості, є ключовим у формуванні траєкторії розвитку підприємців-початківців у динамічних економічних системах.

Підприємництво, як багатогранна та складна діяльність, містить значну кількість викликів та ризиків, з якими підприємці стикаються під час реалізації інноваційних та трансформаційних проєктів. Дослідження цих викликів розгортає перелік фінансових потреб, стійкості та постійної потреби в адаптивності у динамічному ринковому середовищі. Серед низки викликів, які породжує підприємництво, найголовнішим є глибока невизначеність і неоднозначність, притаманна започаткуванню підприємницької діяльності. Підприємець-початківець стикається з невизначеністю ринкових потреб, конкурентного середовища та сприйняттям його пропозиції споживачами. Ця невизначеність поширюється на визначення оптимальних стратегій ціноутворення, розробку цільових маркетингових кампаній та створення ланцюгів постачання, стійких до збоїв. Отже, підприємницький шлях вимагає стратегічного передбачення, щоб орієнтуватися в процесі невизначеності.

Разом із невизначеністю, фінансові ризики, що супроводжують підприємництво, створюють для підприємця значні проблеми. Заснування та розвиток бізнесу зумовлює численні витрати, починаючи від розробки та виробництва продукції і закінчуючи витратами на маркетинг та персонал. Крім того, підприємець-початківець стикається з проблемою управління грошовими потоками,

оскільки надходження доходів може бути нерегулярним і несинхронним зі своєчасним погашенням витрат. Ця потреба часто змушує підприємців шукати ресурсомісткі джерела фінансування: особисті заощадження, зовнішні інвестори чи позики. Фінансова кмітливість підприємця та його здатність знаходити та використовувати джерела поповнення коштів одночасно впливають на довговічність і траєкторію зростання підприємства.

Стійкість слід визнати найважливішим інструментом для подолання викликів на підприємницькому шляху. Цей шлях сповнений перешкод, невдач і, не виключено, поразок, які можуть підірвати моральний дух і мотивацію навіть найрішучіших людей. Життестійкість у цьому контексті уособлює наполегливість у подоланні труднощів, зміні стратегій перед обличчям невдач і збереженні візонерського завзяття, незважаючи на перешкоди у підприємницькій діяльності. Це потужна протизвага зневірі, яка виховує необхідну наполегливість для того, щоб змінювати та переорієнтовувати бізнес-траєкторію у відповідь на виклики, що постають перед ним.

Здатність підприємця йти в ногу з цими трансформаційними силами та швидко коригувати свої бізнес-стратегії є свідченням його динамічної кмітливості. Цей безперервний процес адаптації вимагає сприйнятливості до нових ідей, аналізу існуючих практик та вправності у зміні організаційних парадигм відповідно до мінливого економічного середовища.

Тематичні дослідження та історії успіху в контексті підприємництва слугують багатим джерелом прикладів, що висвітлюють траєкторії відомих підприємців, які подолали складні шляхи започаткування, розвитку та досягнення успіху в бізнесі. Ці історії відкривають погляд на проблему підприємницької вправності, зображуючи людей, які не лише подолали труднощі, а й створили підприємства, що стали каталізаторами трансформації та вплинули на інші галузі.

Серед таких підприємців показовим є стратегічний шлях С. Джобса, співзасновника компанії Apple Inc. Очолити революцію персональних комп'ютерів, рішуче кинувши виклик традиційним нормам, він став прикладом підприємницького успіху в упровадженні інноваційних ідей. Його підхід передбачав гармонійне поєднання дизайну продукту, маркетингу та багаторічного досвіду. Історія С. Джобса свідчить про те, що для досягнення значного підприємницького успіху необхідні грамотне поєднання різних

елементів, сміливість переосмислити норми, а також розуміння і передбачення прагнень споживачів.

Складне поєднання стратегічного передбачення, готовності до ризику та винахідливої наполегливості є повторюваним мотивом, який підкреслює, що значущі підприємства не звільняються від випробувань, а навпаки, загартовуються. Здатність змінюватись у відповідь на динаміку ринку, яку уособлюють успішні підприємства підкреслює необхідність відмови від стандартних рішень. Більше того, свідчення глибокої взаємозалежності інновацій, споживчого резонансу та візіонерського лідерства вказує на те, що підприємницьке зростання вимагає цілісного поєднання цих аспектів.

Дискусія навколо підприємницьких історій успіху виходить за рамки простих історій, набуваючи ознак глибокого знання. Вивчення шляхів відомих впливових постатей, дослідження їхніх викликів, тактик та перемог пропонує рівень розуміння власного шляху успіху, сповненого сміливості, стійкості, адаптивності та злагодженої комбінації стратегічних навичок.

Сфера самооцінки та рефлексії, коли вона позиціонується в освітньому контексті для розвитку підприємницьких здібностей здобувачів професійної освіти, проявляється як зусилля, що ґрунтується на самоаналізі. Важливість цієї педагогічної парадигми полягає в тому, що вона надає здобувачам професійної освіти можливість розвинути їхні вроджені нахили, здібності і потенційні можливості.

Центральне місце в цьому процесі займає розвиток позиції, коли здобувачам професійної освіти пропонується поміркувати про свої інтереси, пристрасті та наявні компетенції. Ця когнітивна вправа виходить за межі поверхневого самоаналізу, заглиблюючись у глибини інтелектуальних та емоційних нахилів здобувачів професійної освіти. Виявлення підприємницьких здібностей і потенціалу передбачає багатовимірне оцінювання, яке сприяє підвищенню самосвідомості здобувачів професійної освіти. Використовуючи науково обґрунтовану методологію, таке оцінювання має на меті визначити не лише когнітивні здібності, але й психомоторні та афективні аспекти, які об'єднуються у підприємницькій сфері. Об'єктивне оцінювання компетенцій, що охоплюють креативність, вміння вирішувати проблеми, лідерські якості та адаптаційну вправність, сприяє всебічному розумінню інтелектуального потенціалу підприємця, що тільки зароджується.

Разом із визначенням сильних сторін, ця робота має на меті висвітлити сфери особистості, які потребують подальшого розвитку.

Виважена оцінка сфер, що потребують розвитку, відкриває траєкторію вдосконалення, яка, в оптимальному варіанті, слугує для цілеспрямованого розвитку навичок. Більше того, ефективність самооцінки та рефлексії в рамках підприємницької освітньої практики полягає в її здатності формувати підприємницькі амбіції та особисті цінності у здобувачів професійної освіти. Це узгодження ґрунтується на злитті двох векторів: з'ясуванні основних цінностей здобувачів професійної освіти та діалектики між цими цінностями та їхніми підприємницькими прагненнями. Інтеграція особистих цінностей у підприємницькі цілі дає здобувачам професійної освіти важливий орієнтир, що сприяє глибокому узгодженню їхньої професійної траєкторії з їхніми етичними, моральними принципами.

Процес пошуку бізнес-ідей у сфері молодіжного підприємництва являє собою динамічну взаємодію когнітивних здібностей, які характеризуються розвитком творчого мислення, самоаналізу, знанням певних сегментів ринку та оцінки доцільності прийняття підприємницьких рішень.

В основі цієї концепції лежить розвиток образного мислення для генерування ідей. В освітньому середовищі це передбачає створення відповідної інтелектуальної атмосфери. Завдяки підвищенню когнітивної адаптивності, гнучкості та інноваційності здобувачі професійної освіти можуть вийти за межі рутинного мислення і увійти в сферу, де з'являються нові підприємницькі ідеї.

Важливим кроком на шляху пошуку бізнес-ідей є вдумлива оцінка особистих інтересів, навичок та захоплень здобувачів професійної освіти. Цей рефлексивний процес передбачає глибокий аналіз власної діяльності, що дозволяє виявити не лише професійні нахили, а й приховані здібності. Цей інтроспективний аналіз слугує орієнтиром для узгодження особистих уподобань з основною темою підприємницького проекту.

Водночас визнання ринкових потреб і можливостей залежить від здатності орієнтуватися у споживчому попиті та прогалинах, що виникають у підприємницькій діяльності. Це вимагає від здобувачів професійної освіти здатності до оцінювання навколишнього середовища, в якому вони виявлятимуть нові тенденції, незайняті ніші та приховані потреби. Критично важливою для цього процесу є ретельна оцінка реалістичності та потенціалу згенерованих бізнес-ідей.

Отже, розвиток творчого мислення, інтроспективне розуміння, обізнаність стосовно ринку товарів та послуг, оцінка їх доцільності в сукупності прискорюють систематичну інтеграцію когнітивних,

стратегічних та емпіричних елементів. Ця чітко організована система слугує платформою, яка прискорює появу нових підприємницьких шляхів, підкріплених когнітивною адаптивністю, стратегічним розумінням та емпіричною точністю.

У сфері консультування з питань молодіжного підприємництва створення надійної системи бізнес-планування є ключовим елементом, який забезпечує план для підприємницької діяльності, що зароджується. Цей складний процес передбачає систематичне поєднання стратегічних формулювань, емпіричного аналізу та всебічного передбачення.

Фундаментальною основою для цього є розробка комплексного бізнес-плану. Починаючи з визначення чітких цілей і завдань, на цьому етапі формулюються вектори, які висвітлюють підприємницьку траєкторію. Важливим елементом цього плану є беззаперечна необхідність проведення маркетингових досліджень та конкурентного аналізу. Ця аналітична розвідка ретельно окреслює особливості бізнесу, розкриваючи широкий погляд на споживчі вподобання, майбутні тенденції та недосліджені сегменти ринку. Всебічне вивчення динаміки розвитку конкурентів сприяє продуманій інтеграції ринкових можливостей і характерних конкурентних чинників. Розуміння демографічних, психографічних та поведінкових тенденцій потенційних клієнтів має вирішальне значення в цьому процесі.

У цій складній структурі диференціація стратегій маркетингу, продажів і дистрибуції має першорядне значення. Маркетингова стратегія, що характеризується організацією позиціонування бренду, каналів просування та методів комунікації, спрямовує вплив компанії на обізнаність споживачів. Це узгоджується зі стратегією продажів, яка окреслює процес залучення, конвертації та розвитку відносин з клієнтами. Крім того, стратегія дистрибуції організовує логістичні ланцюги для забезпечення ефективної доступності та наявності.

Невід'ємною частиною цього процесу є створення фінансового плану, який включає в себе прогнози доходів та аналіз витрат. Цей етап вимагає прогнозування надходження доходів у поєднанні з ретельним аналізом витрат. Отриманий в результаті фінансовий план не лише відображає прогнозовану економічну траєкторію, але й слугує орієнтиром для сталого розвитку.

Під час навчання здобувачів професійної освіти молодіжного підприємництва важливе значення має складна взаємодія правових і регуляторних елементів, що уособлюють етичні та операційні межі, в яких мають орієнтуватися підприємці-початківці. Ця багатогранна

сфера передбачає глибоке розуміння варіантів правової структури, процедурних аспектів реєстрації бізнесу та дотримання вимог законодавства, складної системи місцевих, державних і національних нормативних актів, а також обов'язкового захисту інтелектуальної власності за допомогою таких механізмів, як торгові марки, авторські права та патенти.

Фундаментальна основа для осмислення варіантів правової структури є життєво важливою, оскільки вона закладає основу для фундаментальної структури підприємства. Це передбачає ретельне вивчення таких юридичних осіб, як одноосібні володіння, партнерства, товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), корпорації тощо. Таке дослідження охоплює цілу низку аспектів, починаючи від розподілу відповідальності та податкових наслідків і закінчуючи структурою управління та гнучкістю організаційної динаміки. Таке розрізнення слугує компасом, що спрямовує фундаментальні рішення, які окреслюють підприємницьку траєкторію.

Згодом процедурна організація реєстрації бізнесу та дотримання вимог законодавства стає обов'язковою складовою правової системи. Це передбачає проходження процесів, пов'язаних з отриманням необхідних дозволів, ліцензій та погоджень від місцевих та інших органів. Цей етап вимагає ретельної уваги до деталей, оскільки недотримання цих процедурних вимог потенційно може призвести до штрафних санкцій, що ставить під сумнів життєздатність підприємства.

Не менш важливим аспектом є дотримання правових норм, які регулюють різні аспекти підприємницької діяльності. Ці нормативні акти охоплюють податкові кодекси, трудове законодавство, екологічні норми, закони про захист прав споживачів та галузеві вимоги щодо дотримання законодавства. Ця багатогранна сфера вимагає обізнаності в законодавстві та його дотримання, щоб забезпечити етичну цілісність та операційну стійкість підприємства.

Захист інтелектуальної власності, прикладом якої є торгові марки, авторські права та патенти, є важливим елементом правового поля підприємницької діяльності. Розмежування торговельних марок зберігає ідентичність бренду та диференціацію власності, в той час як авторські права захищають творчі роботи від несанкціонованого використання. Патенти, з іншого боку, надають ексклюзивні права на нові винаходи. Таке розгортання механізмів інтелектуальної власності унеможливорює несанкціоноване копіювання, зміцнює підприємницьку ідентичність та консолідує конкурентні механізми.

Враховання правових та регуляторних аспектів у роботі зі здобувачами професійної освіти, які займаються підприємництвом, передбачає організацію складного механізму, позначеного юридичною експертизою та процесуальною обережністю. Динамічна взаємодія між розумінням правових структур, дотриманням процедур реєстрації бізнесу, орієнтуванням у заплутаних нормативних актах та впровадженням захисту інтелектуальної власності створює цілісну систему.

У сфері консультування з молодіжного підприємництва складна сфера фінансування та фінансового менеджменту стає ключовою ланкою, необхідною для заснування та підтримки підприємницьких починань. Ця складна система охоплює вивчення різноманітних джерел фінансування, розуміння особливостей фінансової звітності, включаючи звіт про прибутки і збитки та баланс, стратегічну організацію управління грошовими потоками та бюджетування, а також складні розрахунки для оцінки стартових витрат та визначення рентабельності інвестицій.

Фундаментальним кроком є пошук різноманітних джерел фінансування, які зміцнюють фінансову базу підприємницької діяльності. Суть цього пошуку полягає в тому, щоб розумно узгодити джерела фінансування з потребами підприємства та прогнозованою траєкторією його зростання, оцінкою їхніх фінансових наслідків та впливу на залучений капітал. Після пошуку джерел фінансування важливим моментом стає підготовка здобувачами професійної освіти переконливої бізнес-презентації для потенційних інвесторів. Цей крок передбачає точне формулювання ціннісної пропозиції, ринкової диференціації, моделей доходів, стратегій зростання та фінансових прогнозів тощо.

Водночас стратегічна організація управління грошовими потоками та бюджетом лежить в основі фінансової безпеки. Це передбачає ретельний контроль над надходженням і витрачанням фінансових ресурсів, запобігання кризам ліквідності та оптимізацію динаміки оборотного капіталу. Одночасна підготовка збалансованого бюджету дозволяє підприємцю діяти в рамках фінансового реалізму, ефективно керуючи розподілом ресурсів та операційними шляхами. На тлі цих складних міркувань оцінка стартових витрат і розрахунок рентабельності інвестицій стає підґрунтям для фінансового планування. Перше передбачає ретельну оцінку початкових витрат, що охоплюють інфраструктуру, персонал, маркетинг і виробництво. Ця ретельна оцінка є основою для розрахунку рентабельності інвестицій, яка вимірює прибутковість підприємства по відношенню

до інвестованих ресурсів. Обговорення питань фінансування та фінансового менеджменту в рамках консультування молодіжного підприємництва утворює складну динамічну систему, поєднуючи фінансову експертизу зі стратегічним баченням перспектив власного бізнесу. Взаємодія між фандрейзингом, переконливою презентацією, розумінням фінансової звітності, аналізом грошових потоків, точним бюджетуванням, оцінкою стартапів та розрахунками рентабельності інвестицій сходиться до створення цілісної системи. Ця система пропонує підприємцям-початківцям орієнтири для сталого зростання та фінансової життєздатності, які вправно допомагають орієнтуватися в симбіозі фінансового менеджменту на підприємницькому шляху.

Доцільно у сфері консультування здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва включати розробку маркетингової стратегії, поєднаної з розвитком виразної ідентичності бренду. Ця робота передбачає стратегічний аналіз через призму сегментації ринку, пропозиції тощо, включаючи розробку вебсайтів, залучення соціальних мереж та пошукову оптимізацію, і завершується організованим проведенням маркетингових кампаній та подальшою оцінкою їхньої ефективності⁵⁰. Відбувається ретельний синтез пропозицій товарів (послуг), цільових демографічних показників, конкурентної диференціації, способів ціноутворення, каналів дистрибуції та способів просування підприємницьких ідей та продукту. Далі цей процес переходить у сферу сегментації ринку, що вимагає ретельної оцінки споживчих сегментів, присутніх у комерційному середовищі. Фундаментальним аспектом цієї моделі є розробка особливої ціннісної пропозиції, яка відображає суть пропозицій, що відрізняє її від конкурентів на сучасному ринку. Це чітке вираження підкреслює унікальні переваги та рішення, що надаються підприємцем, справляючи стійке позитивне враження на сприйняття потенційного споживача і набуваючи резонансу в конкурентному середовищі.

Стратегічне позиціонування зосереджується навколо цих рамок, вказуючи на свідоме розміщення запропонованого товару (послуги) в ментальних рамках споживача. Це передбачає узгодження ціннісної пропозиції підприємства з конкретним сегментом ринку та побудову наративу, який відповідає споживчим прагненням, тим самим створюючи довготривалий вплив на ієрархію споживчого сприйняття.

⁵⁰ Гриценок, І.А. (2023). *Молодіжне підприємництво як фактор розвитку економіки України*. Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XVII Всеукраїнської науково-практичної конференції (звітної), Київ, 27-30. *Інноваційна професійна освіта*. Випуск 2(9). Київ: ІПО НАПН України. 353-357.

Водночас стратегічна інтеграція методів цифрового маркетингу, включаючи розробку вебсайтів, залучення соціальних мереж тощо, набуває у сучасних умовах першорядного значення. Останній рівень включає в себе оцінку після завершення кампанії, коли ефективність маркетингових зусиль піддається емпіричній перевірці. Це передбачає використання метрик, які вимірюють різні показники: від охоплення та залучення – до конверсії та рентабельності інвестицій. Це емпіричне розуміння породжує цикл зворотного зв'язку, каталізуючи адаптивну ітерацію маркетингових стратегій, посилюючи підприємницький резонанс у комерційній екосистемі.

Обговорення маркетингу та брендингу в контексті навчання здобувачів професійної освіти молодіжному підприємництву утворює складну систему, яка поєднує стратегічне передбачення з практичним досвідом. Це допомагає пройти шлях від розробки маркетингової стратегії до створення ідентичності бренду, проведення сегментації ринку, формулювання унікальної ціннісної пропозиції, освоєння цифрового маркетингу, реалізації ефективних кампаній та подальшої оцінки їхнього впливу. Ця ретельно вивірена основа, підкріплена стратегічним передбаченням і точним фінансовим розрахунком, дає змогу підприємцю-початківцю діяти у складних умовах споживчої динаміки. Завдяки висвітленню цих аспектів під час консультування здобувачі професійної освіти з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України отримують комплексне розуміння підприємництва, його значення та мислення, необхідне для досягнення успіху. Вони усвідомлюють переваги та виклики, пов'язані з підприємництвом, а також отримують імпульс та мотивацію для реалізації своїх підприємницьких прагнень. Ці знання закладають фундамент для подальших досліджень та набуття навичок у сфері підприємництва.

У процесі консультування можуть використовуватися різні методи та методології консультування, такі як індивідуальні сесії, групові семінари, аналіз конкретних ситуацій, гостьові лекції та інтерактивні заходи. Їх зміст повинен бути адаптований до конкретних потреб і прагнень здобувачів професійної освіти, щоб забезпечити їх знаннями, навичками та впевненістю, необхідними для успішної реалізації їх підприємницьких прагнень.

2.3. Форми й методи консультування з молодіжного підприємництва

Особливості добору й застосування найбільш ефективних видів, форм і методів організації консультування з молодіжного підприємництва в сучасних закладах П(ПТ)О

Добираючи форми й методи консультування молоді з питань підприємництва, маємо виходити з того, що малий бізнес у цифровому суспільстві конче потребує творчих особистостей – підприємців, здатних аналізувати й вирішувати складні виробничі завдання, приймати швидкі, самостійні, обґрунтовані й адекватні рішення у процесі розроблення бізнес-плану, його реалізації та різних нестандартних ситуаціях⁵¹. Для цього арсенал форм і методів консультування з молодіжного підприємництва має сприяти розвитку у майбутніх фахівців гнучкості, глибини, широти, самостійності і критичності мислення, пізнавальної активності та самостійності, високого рівня розвитку ключових компетентностей. Цьому сприятиме застосування консультантами інтерактивних методів, заснованих на діалозі, кооперації та співпраці всіх суб'єктів консультування. Це дає змогу спроектувати практичні ситуації, що виникають у реальній професійній діяльності, сприяючи формуванню навичок, необхідних для майбутньої підприємницької діяльності.

У закладах професійної освіти для використання в процесі групового та індивідуального консультування найбільш зручними є наступне: дискусійні методи (діалог, групова дискусія, розбір практичних ситуацій), ігрові (дидактичні, творчі, ділові, рольові, організаційно-діяльнісні) і тренінгові (комунікативні тренінги, сенситивні тренінги, спрямовані на формування образної і логічної сфер свідомості)⁵².

Вивчення впливу центрів кар'єри закладів П(ПТ)О на підготовку молоді до підприємництва показало, що більше половини таких структурних підрозділів мають власні плани роботи, якими передбачено формування й розвиток кар'єрної та підприємницької компетентностей, або заходи з розвитку професійної кар'єри та підготовки молоді до підприємницької діяльності, включені до планів

⁵¹ Базиль, Л.О., & Єршова, Л.М. (2019). *Організація консультування з професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів: методичні рекомендації для педагогічних працівників закладів професійної (професійно-технічної) освіти*. Житомир: Полісся.

⁵² Гриценко, І.А., & Єршова, Л.М. (2022). Інтерактивні форми й методи підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності. *Професійна педагогіка*, 1(24), с.81-90. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2022.24.81-90>

виховної роботи закладів освіти⁵³. Опитування виявило широкий спектр організаційних форм роботи центрів кар'єри зі здобувачами професійної освіти для їх підготовки до відкриття і ведення власної справи. Це – заходи, що проводяться в позаурочний час безпосередньо працівниками центру та партнерськими організаціями, реалізуються на виховних годинах та під час навчальних занять.

| ПСИХОЛОГІЧНЕ-КОНСУЛЬТУВАННЯ | БІЗНЕС-КОНСУЛЬТУВАННЯ | ЮРИДИЧНЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ | ПРОФЕСІЙНЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ |
|--------------------------------------|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> ТЕСТУВАННЯ | <input type="checkbox"/> ПРОФЕСІЙНІ КУРСИ | <input type="checkbox"/> КОНСУЛЬТАЦІЇ | <input type="checkbox"/> ТИЖНІ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ |
| <input type="checkbox"/> АНКЕТУВАННЯ | <input type="checkbox"/> МАЙСТЕР-КЛАСИ | <input type="checkbox"/> КРУГЛІ СТОЛИ | <input type="checkbox"/> ЯРМАРКИ ПРОФЕСІЙ |
| <input type="checkbox"/> ТРЕНІНГИ | <input type="checkbox"/> ПРОЄКТНА ДІЯЛЬНІСТЬ | <input type="checkbox"/> ЗУСТРІЧІ З ПРАВНИКАМИ | <input type="checkbox"/> ФЕСТИВАЛІ ПРОФЕСІЙ |
| <input type="checkbox"/> БЕСІДИ | <input type="checkbox"/> ВИРОБНИЧІ ЕКСКУРСІЇ | <input type="checkbox"/> ДІЛОВІ ІГРИ | <input type="checkbox"/> ДНІ КАР'ЄРИ |
| <input type="checkbox"/> ПРАКТИКУМИ | <input type="checkbox"/> КОУЧ-СЕСІЇ | | <input type="checkbox"/> ПРОГРАМИ МЕНТОРСТВА |
| | <input type="checkbox"/> КАР'ЄРНИЙ УРОК | | <input type="checkbox"/> БІЗНЕС-ОБ'ЄКТИ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ |

Рис. 9. Види й форми консультування з молодіжного підприємництва

Для здійснення психологічного консультування найбільш популярними є тестування, анкетування, мотиваційні і корекційні тренінги, індивідуальні і групові бесіди, семінари-практикуми. Для бізнес- та кар'єрного консультування найчастіше застосовуються професійні курси, майстер-класи, екскурсії на виробництво, професіографічні екскурсії, проєктна діяльність, консультативні ради, творчі зустрічі з успішними випускниками, круглі столи, коуч-сесії, ділові ігри, «кар'єрний урок». Юридичне консультування зазвичай передбачає індивідуальні і групові консультації, лекції, круглі столи, зустрічі з правниками тощо.

Позитивне значення для підготовки молоді до підприємництва має поєднання різних форм консультативної діяльності з формами діяльності, що проводяться спільно з місцевими органами влади, державними службами зайнятості, навчально-методичними центрами (кабінетами), роботодавцями та бізнес-партнерами тих закладів освіти, що мають власні виробничі потужності. Серед таких спільних форм діяльності педагогічні працівники закладів П(ПТ)О відзначають наступні: всеукраїнські тижні професійної освіти, ярмарки професій, фестивалі професій, міжнародні програми та проєкти, дні відкритих

⁵³ Базиль, Л.А., Байдулін, В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., Савченко М.О., Теловата, М.Т., & Тітова, О.А. (2022). Підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до молодіжного підприємництва: довідник. Київ: Інститут професійної освіти НАПН Україною. С. 17.

дверей, дні кар'єри, моніторингові дослідження, конференції, програми менторства і наставництва, надання платних послуг населенню через виробничі майстерні, кав'ярні, перукарні тощо.

У майже 39 % закладів П(ПТ)О питання підготовки до підприємницької діяльності включені до змісту низки навчальних предметів («Основи галузевої економіки та підприємництва», «Основи ринкової економіки та підприємництва», «Основи галузевої економіки», «Основи підприємництва», «Основи підприємницької діяльності», «Основи рекламного маркетингу та дизайну», «Основи маркетингу та менеджменту», «Основи трудового законодавства», «Основи правових знань», «Охорона праці», «Охорона праці та навколишнього середовища», «Техніка пошуку роботи», «Основи підприємницького успіху», «Фінансова грамотність», «Комерційна діяльність», «Електронна комерція», «Навички для успішної кар'єри», «Українське ділове мовлення», «Професійна етика», «Професійна етика та основи психології», «Ділова активність», «Управління бізнесом», «Основи споживчих знань», «Основи професійної мобільності», «Основи малого бізнесу», «Економіка підприємств різних типів», «Зовнішньоекономічна діяльність», «Антикризовий менеджмент», «Ринкові дослідження», «Інфраструктура товарного ринку», «Основи оподаткування», «Технології», «Громадянська освіта» тощо)⁵⁴.

В багатьох закладах П(ПТ)О питання, пов'язані з підготовкою молоді до самозайнятості шляхом відкриття і ведення власної справи, розглядаються на заняттях з різних навчальних предметів як окремі модулі («Техніка пошуку роботи», «Створення бізнес-плану», «Самопрезентація», «Особливості підприємницької діяльності реального бізнесу», «Підприємницька компетентність», «Сутність та методологічні основи підприємницької діяльності», «Форми підприємництва», «Особливості працевлаштування в сучасних умовах», «Оформлення документів при прийомі на роботу», «Інструменти пошуку роботи», «Психологічні аспекти процесу працевлаштування», «Підприємство – як суб'єкт господарювання», «Моя успішна кар'єра в моїх руках», «Планування підприємницької діяльності», «Приватне підприємство», «Уроки ділової активності» тощо).

Результативність консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва може посилюватися шляхом

⁵⁴ Базиль, Л.А., Байдулін, В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., Савченко М.О., Теловата, М.Т., & Тітова, О.А. (2022). *Підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до молодіжного підприємництва: довідник*. Київ: Інститут професійної освіти НАПН Україною. С. 16.

використання з метою підготовки молоді до підприємництва виховних годин закладів П(ПТ)О, де проводяться бесіди, вікторини, круглі столи, дискусії, літературні мікси, творчі зустрічі та інші форми групової роботи. Попри те, що більшість центрів кар'єри в закладах П(ПТ)О функціонують в середньому три-чотири роки, у них уже з'явилися заходи, відзначені як успішні. Серед них: *онлайн-консультування* («Технологія пошуку роботи та розроблення бізнес-плану», «Профорієнтація в стилі коучинг»); *тренінги* («Джерела фінансування молодіжних стартапів», «Бізнес з нуля», «Розкрутка бізнесу», «Успішна кар'єра! Бути готовим!»); *квест-гра* «Успішний комерсант»; *конкурси бізнес-ідей та інноваційних проєктів*⁵⁵.

Отже, успішність організованого в закладі П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва залежатиме від синергії, що є наслідком системної взаємодії центрів кар'єри з потенційними роботодавцями, що передбачається планами роботи закладів освіти, безпосередньо планами роботи центрів, здійснюється педагогічними працівниками у межах викладання своїх дисциплін та майстрами виробничого навчання під час проходження здобувачами освіти виробничої практики.

*Основні форми й методи консультування
майбутніх кваліфікованих робітників
з молодіжного підприємництва*

Консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України включає в себе низку форм і методів, що дозволяють ефективно підтримувати і направляти їх у підприємницьких починаннях. Ці форми і методи розроблені з урахуванням унікальних потреб і стилів навчання здобувачів професійної освіти. Нижче наведено детальний опис різних форм і методів, які зазвичай використовуються при консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва.

У сфері консультування майбутніх підприємців підхід *індивідуального консультування* стає методом, який підтримується складним поєднанням персоналізованої взаємодії, стратегічного керівництва та практичної діяльності. Ця багатоаспектна сфера

⁵⁵ Базиль, Л.А., Байдулін, В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., Савченко М.О., Теловата, М.Т., & Тітова, О.А. (2022). *Підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до молодіжного підприємництва: довідник*. Київ: Інститут професійної освіти НАПН Україною. С. 15-17.

розгортається через індивідуальну взаємодію, яка включає спеціалізовані сесії, що сприяють діалогу між консультантом або наставником і здобувачем професійної освіти. У цьому сенсі динаміка персоналізованої уваги та індивідуального керівництва створює експериментальне середовище.

Важливим аспектом цього підходу є вимога проведення всебічної оцінки інтересів, навичок та підприємницьких амбіцій здобувачів професійної освіти. Цей процес виходить за межі розуміння, заглиблюючись у глибини когнітивних, емоційних і вольових аспектів особистості здобувача професійної освіти. Окреслюючи спектр професійних уподобань, професійних компетенцій та нових прагнень, така оцінка надає консультанту подальшу перспективу, узгоджуючи траєкторію консультування з унікальними нахилами здобувача професійної освіти.

Після цього доцільно переходити до сфери вирішення проблем і поширення цілеспрямованих порад. Ця взаємодія залежить від професіоналізму педагогічних працівників, які синтезують обставинні складнощі здобувача професійної освіти та перетворюють їх на зрозумілі рішення, що резонують із внутрішнім середовищем здобувача професійної освіти. В основі цієї роботи лежить стратегічне формулювання цілей і розробка плану дій. Стратегічні контури цих цілей об'єднуються в план дій, що окреслює послідовні орієнтири і стратегії, які організують траєкторію до реалізації.

У сфері консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва *організація групових воркшопів та семінарів* набуває інтегральної форми. У цьому динамічному поєднанні проведення інтерактивних воркшопів та семінарів представляє платформу, яка виходить за межі традиційного навчання, сприяючи розвитку сфери, що характеризується взаємним навчанням, спільним залученням та нюансованим дослідженням різних аспектів, притаманних підприємницькому середовищу.

В рамках цих воркшопів та семінарів закладено стратегічну основу для створення платформи для взаємного навчання та співпраці. Цей різнобічний обмін передбачає взаємодію когнітивної сприйнятливості та спільного залучення, коли учасники з різним професійним досвідом об'єднуються, щоб поширювати, засвоювати та синтезувати підприємницькі ідеї. Важливим аспектом цієї моделі є координація мультимодальних досліджень різних аспектів підприємництва.

Важливим елементом цієї моделі є проведення *мозкових штурмів*. Ці сесії, що характеризуються колективним мисленням,

перетворюються на генерування ідей, де учасники розкривають свій творчий потенціал для відкриття нових шляхів та інноваційних рішень. Таке спільне мислення не лише розширює колективний когнітивний діапазон, але й породжує дискусію, яка резонує з багатогранною складністю підприємницьких викликів.

Важливим аспектом цього процесу є зміцнення зв'язків між учасниками. Полегшена взаємодія, спричинена спільними прагненнями та когнітивним вирівнюванням, стає платформою для взаємного обміну, співпраці та формування підприємницьких партнерств. Дослідження групових воркшопів та семінарів у рамках консультивання здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва є складним утворенням, що проходить шлях від інтерактивної участі до спільного навчання, від різноманітних досліджень до створення підприємницьких ідей, від історій успіху до спільного налагодження зв'язків. Цей ретельно структурований формат, підтриманий взаємним залученням, спільним навчанням, дозволяє учасникам отримати досвід, який відповідає багатогранній динаміці підприємницької діяльності.

У сфері наставництва здобувачів професійної освіти у молодіжному підприємстві підхід *наставництва та коучингу* зміцнюється як стрижнева структура, що втілює складну взаємодію передачі досвіду, узгодження знань та надання нових можливостей стосовно підприємництва. Ця багатогранна структура розгортається, коли здобувачі професійної освіти спілкуються з досвідченими підприємцями або професіоналами у своїх галузях. У цій динамічній структурі розвиток відносин між наставником і підопічним постає як важливий стрижень, що сприяє наставництву, підтримці, резонансу досвіду та стратегічного інсайту.

Головним моментом цього процесу є стратегічний аспект поєднання здобувачів професійної освіти з досвідченими підприємцями або професіоналами. Таке поєднання породжує динамічну синергію між теоретичними знаннями та практичним інсайтом, занурюючи підприємця-початківця в різноманітні аспекти професійної діяльності. Гармонія між досвідом ментора та дослідницькою енергією підопічного сприяє створенню симбіозу, який виходить за рамки традиційної педагогіки.

В основі такої координації лежать регулярні зустрічі або віртуальні сесії, які слугують каналами для дискусій, обміну ідеями та стратегічного узгодження. Під час цих інтерактивних сесій ретельно вивчається спектр бізнес-ідей, стратегій та викликів, які виходять за рамки простого теоретичного споглядання. Вливання практичного

досвіду в ці діалоги не лише підвищує стратегічну адаптивність здобувачів професійної освіти, але й слугує стимулом для надбання актуальних для галузі знань.

Дискурс про наставництво та коучинг у рамках консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва створює складну систему, яка характеризується передачею досвіду та когнітивним узгодженням. Ця система проходить траєкторію від налагодження зв'язків до наставництва, від настанов до стратегічного розширення можливостей, від галузевих знань до мотивації до здійснення підприємницької діяльності. Ця багатоаспектна структура надає майбутнім підприємцям передовий досвід, який гармонійно резонує з їх самореалізацією в цій сфері.

Сприяння молодіжному підприємництву через практичні тренінги та ініціативи з навчання на власному досвіді. У сфері сучасної освіти неможливо переоцінити значення практичного досвіду. Інтеграція практичного навчання та навчання через практику відіграє ключову роль у формуванні підприємницького мислення в здобувачів професійної освіти. Як майбутні лідери та інноватори, здобувачі професійної освіти повинні володіти не лише теоретичними знаннями, але й умінням застосовувати їх у реальних умовах. Доцільно висвітлити багатогранні стратегії та методології для ефективного використання практичних занять та навчання на власному досвіді в контексті консультування молоді з питань підприємництва.

Організація практичних тренінгів та симуляцій, пов'язаних з підприємництвом. Щоб прищепити глибоке розуміння принципів підприємництва, консультування з питань молодіжного підприємництва повинно включати в себе досвід занурення, який моделює реальні бізнес-сценарії. Співпрацюйте з галузевими експертами для розробки та проведення динамічних симуляцій, які відтворюють складнощі прийняття підприємницьких рішень. У цих симуляціях здобувачам професійної освіти слід ставити завдання розробляти бізнес-стратегії, орієнтуватися в умовах ринкової невизначеності та робити фінансовий вибір.

Створення імітаційного бізнес-середовища для розвитку практичних навичок. Створення імітованого бізнес-середовища в освітньому середовищі слугує платформою для формування практичних навичок. Імітуючи складну взаємодію ринкових сил, розподіл ресурсів і запити клієнтів, таке середовище надає здобувачам професійної освіти можливість вдосконалити свою підприємницьку кмітливість. Заохочуйте здобувачів професійної освіти співпрацювати

над бізнес-проектами, брати участь в імітації переговорів та вирішувати справжні проблеми у педагогічно контрольованому, але реалістичному середовищі.

Проведення бізнес-змагань для сприяння інноваціям та командній роботі. Включіть бізнес-змагання в програму консультування здобувачів професійної освіти з питань підприємництва, щоб сприяти інноваціям та командній роботі. Попросіть здобувачів професійної освіти розробити інноваційні рішення для сучасних бізнес-дилем, тим самим розвиваючи їхню креативність та навички вирішення проблем. Такі конкурсні заходи мають заохочувати міждисциплінарну співпрацю, відображаючи спільну природу підприємницької діяльності, та спонукати учасників до створення комплексних бізнес-планів і прототипів товарів (послуг), які користуватимуться попитом.

Заохочення участі у підприємницьких заходах, ярмарках чи презентаціях стартапів. Консультування з молодіжного підприємництва є педагогічною проблемою, вирішення якої виходить за межі навчального закладу. Заохочуйте здобувачів професійної освіти до активної участі у підприємницькій діяльності, відвідуючи заходи, ярмарки та презентації стартапів. Такі заходи дають змогу здобувачам професійної освіти ознайомитися з різноманітним світом сучасного бізнесу та ознайомитися з історіями підприємницького успіху. Такий досвід розвиває натхнення, підкріплює знання, отримані в аудиторії, та сприяє розвитку ділових зв'язків.

Організація стажування або навчання в місцевих компаніях чи стартапах. Доповніть навчання в групі реальним досвідом, організовуючи стажування або навчання в місцевих компаніях чи стартапах. Занурення здобувачів професійної освіти в автентичне бізнес-середовище дозволяє їм спостерігати за практичним застосуванням теоретичних знань, зрозуміти динаміку командної співпраці та побачити тонкощі фахової діяльності підприємців. Цей досвід слугує мостом між академічними колами та реальною економікою, промисловістю, надаючи здобувачам професійної освіти практичні знання, необхідні для успішної підприємницької діяльності, та підвищуючи їхню здатність до самозайнятості.

Допомога здобувачам професійної освіти у створенні та управлінні власним малим бізнесом. Надавати здобувачам професійної освіти можливість проявити свої підприємницькі прагнення, допомагаючи їм у створенні та управлінні малим бізнесом у навчальному закладі. Сприяти програмам менторства, де досвідчені підприємці дають поради щодо створення бізнес-планів, пошуку

фінансування та орієнтації в динамічному ринковому середовищі. Проводячи здобувачів професійної освіти через весь життєвий цикл бізнесу, від ідеї до реалізації, консультування з питань молодіжного підприємництва сприяє розвитку навичок оцінки ризиків, стратегічного планування та адаптивного лідерства.

Консультування здобувачів професійної освіти з питань підприємництва є перетином між теоретичним навчанням та практичним застосуванням. Інтеграція практичних тренінгів і методологій навчання, заснованих на досвіді, розвиває у здобувачів професійної освіти підприємницьке мислення, готуючи їх до вирішення динамічних викликів ділового світу. Заохочуючи здобувачів професійної освіти до участі у підприємницьких заходах та безпосередньої взаємодії з бізнесом, викладачі можуть сприяти формуванню нового покоління інноваційних лідерів.

Використання онлайн-ресурсів та електронного навчання для розвитку молодіжного підприємництва. В епоху, що характеризується цифровим взаємозв'язком і швидким поширенням знань, використання онлайн-ресурсів та платформ електронного навчання стає потужною стратегією у розвитку підприємницького успіху серед здобувачів професійної освіти. Використання можливостей цифрових інструментів не лише розширює доступ до великої кількості навчальних матеріалів, але й сприяє створенню середовища безперервного навчання та співпраці. Доцільно окреслити багатогранні аспекти інтеграції онлайн-ресурсів та електронного навчання в консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва. Особливої актуальності цей напрям консультування набуває в умовах воєнного стану.

Надання доступу до онлайн-платформ, курсів та освітніх ресурсів, орієнтованих на підприємництво. У прагненні отримати всебічну освіту з підприємництва здобувачам професійної освіти рекомендується брати участь у спеціальних онлайн-платформах і курсах, адаптованих до їхніх практичних потреб. Ці віртуальні ресурси, кураторами яких виступають досвідчені експерти, є джерелом знань, що охоплюють різноманітні сфери підприємництва. Сприяйте безперешкодному доступу до платформ, де здобувачі професійної освіти можуть орієнтуватися в кураторському контенті від фундаментальних принципів до передових стратегій, тим самим даючи їм змогу розвивати цілісне розуміння підприємництва.

Онлайн-модулі та вебінари з різних тем підприємництва. Інтеграція онлайн-модулів та вебінарів у рамках консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва

доповнює традиційні педагогічні методи динамічними, інтерактивними цифровими засобами. Вебіари під керівництвом експертів та комплексні модулі розкривають такі тонкощі, як аналіз ринку, інноваційні бізнес-моделі та стратегії зростання. За допомогою їх здобувачі професійної освіти отримують інформацію безпосередньо від корифеїв галузі, що сприяє тонкому розумінню сучасної підприємницької динаміки.

Інтерактивні інструменти електронного навчання для самонавчання. Цифрова епоха відкриває шлях до зміни парадигми самостійного навчання за допомогою інтерактивних інструментів електронного навчання. Заохочуйте здобувачів професійної освіти до самостійного набуття знань та вмінь, використовуючи, зокрема, мультимедійні інтерактивні модулі. Такі інструменти створюють навчальне середовище з ефектом занурення, де симуляції, вікторини та тематичні дослідження стимулюють розвиток критичного мислення й активізують навчання на власному досвіді. Такий підхід не лише зміцнює теоретичні основи, а й розвиває практичні навички, необхідні для орієнтації в підприємницькому середовищі.

Онлайн-форуми або дискусійні дошки для спільного навчання. Онлайн-форуми та дискусійні дошки слугують віртуальними мозковими центрами, що сприяють жвавій дискусії, формуванню ідей та перехресному запиленню ідей. Заохочуйте здобувачів професійної освіти брати участь у вдумливому обміні думками, обмінюватися досвідом та звертатися за порадами до однолітків і наставників.

Інструменти онлайн-оцінювання для вимірювання підприємницьких здібностей та навчального прогресу. Об'єктивна самооцінка має вирішальне значення для визначення підприємницьких здібностей та відстеження прогресу. Впроваджуйте складні інструменти онлайн-оцінювання, які оцінюють не лише теоретичні знання, а й критичне мислення, адаптивність та стійкість. Ці інструменти надають здобувачам професійної освіти кількісний зворотний зв'язок, що дозволяє їм акцентувати увагу на розвитку професійно важливих якостей особистості, вдосконалювати свої плани підприємницького успіху та зміцнювати підприємницькі компетенції впродовж навчання в закладах П(ПТ)О.

Віртуальні менторські програми, що з'єднують здобувачів професійної освіти з успішними підприємцями. Сприяйте налагодженню зв'язків між здобувачами професійної освіти та глобальною мережею досвідчених підприємців за допомогою програм віртуального наставництва. Це дає змогу отримати персоналізовану пораду, розуміння реального світу та знання, засновані на досвіді

успішних підприємців. Надайте здобувачам професійної освіти можливість ознайомлюватися з різноманітними підприємницькими перспективами та практиками, таким чином збагачуючи їхні підприємницькі наративи та розширюючи їхні горизонти.

Поєднання онлайн-ресурсів та дистанційного навчання в консультуванні здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва створює систему безперервного навчання. Завдяки використанню онлайн-платформ, інтерактивних модулів та віртуального наставництва здобувачі професійної освіти отримують можливість використати свій вроджений підприємницький потенціал і стати лідерами.

Розвиток галузевих партнерств та збагачення перспектив за допомогою запрошених спікерів у консультуванні здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва. У динамічній сфері консультування молодіжного підприємництва розвиток партнерських відносин з промисловістю та залучення запрошених спікерів є невід'ємними компонентами, які сприяють професійному навчанню. Доцільно надати здобувачам професійної освіти змогу глибше зрозуміти та опанувати навички у сфері підприємницьких починань.

Галузеві партнерства. Для консультування молоді з питань підприємництва вкрай важливим є створення альянсів з місцевим бізнесом, молодими стартапами та досвідченими галузевими експертами. У сфері наставництва підприємців-початківців життєво важливою стратегією стає налагодження галузевих партнерств. Ці альянси слугують багатим джерелом рекомендацій та підтримки для підприємців-початківців. Місцеві компанії пропонують цінну інформацію про практичні аспекти ведення бізнесу. Вони дають реальне уявлення про динаміку регіонального ринку, вподобання клієнтів та проблеми, з якими можуть стикатися підприємці. Співпраця з молодими стартапами приносить свіжу та інноваційну енергію в підприємницьку діяльність. Ці нові підприємства часто мають нові ідеї, гнучкі підходи та відчувають сучасні ринкові тенденції. Досвідчені галузеві експерти з їхнім багатим досвідом можуть забезпечити менторство та керівництво стосовно започаткування молоддю власного бізнесу. Їхні знання сприятимуть формуванню мислення та процесу прийняття рішень підприємцями-початківцями, допомагаючи їм орієнтуватися в складних ситуаціях та уникати поширених помилок. Взаємодія між наставником та підприємцями-початківцями, побудовані на довірі та спільному досвіді, стають корисними на шляху розвитку бізнес-лідерів. Такі

галузеві партнерства виходять за рамки простої поради; вони створюють середовище співпраці, де обмінюються знаннями, плекають ідеї та розвивають почуття спільноти. Вони сприяють цілісному навчанню, поєднуючи досвід усталеного бізнесу, енергійність стартапів та досвідчені знання галузевих експертів, створюючи сприятливе середовище для наступного покоління підприємців.

Запрошені спікери. Запрошення досвідчених успішних підприємців (спікерів) з різних галузей, які діляться з підприємцями-початківцями своїм досвідом та знаннями, робить значний внесок у цілісний розвиток молодіжного консультування з питань підприємництва. Запрошені спікери своїми чіткими розповідями долають розрив між теорією та практикою, висвітлюючи тонкощі перетворення нових ідей на успішні підприємства. Пропонуючи розповіді про свої успіхи та невдачі, запрошені спікери поглиблюють розуміння здобувачами професійної освіти багатогранної бізнес-динаміки. Різноманітність точок зору, якими діляться запрошені спікери, збагачує інноваційними ідеями та практичним досвідом здобувачів професійної освіти, сприяючи творчому вирішенню проблем та всебічному розумінню складної взаємодії ринкових сил.

Підприємницькі занурення. У педагогічному середовищі консультування молоді з питань підприємництва організація візитів на підприємницькі підприємства та в інкубаційні центри стає ключовим елементом. Ці екскурсії з ефектом занурення допомагають здобувачам професійної освіти краще зрозуміти тонкощі роботи, створюючи середовище, сприятливе для навчання на власному досвіді.

Індустріальні проекти та стажування. Для створення збагаченого освітнього середовища необхідним є сприяння галузевим проектам та стажуванням. Ці практичні ініціативи дають здобувачам професійної освіти можливість застосувати теоретичні основи до реальних бізнес-сценаріїв, тим самим посилюючи засвоєння теоретичних конструкцій. Завдяки цим проектам та стажуванням здобувачі професійної освіти розвивають вміння адаптивного вирішення проблем, набувають навичок міжособистісного спілкування та занурюються в діяльність реального підприємництва.

Організації підтримки молодіжного підприємництва. Важливим аспектом комплексного консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва є налагодження співпраці з організаціями, які зацікавлені у підтримці та розвитку молодих підприємницьких талантів. Такі союзи розширюють спектр можливостей, доступних для здобувачів професійної освіти,

відкриваючи доступ до менторства, джерел фінансування та нетворкінгових платформ, які відіграють важливу роль у перетворенні зароджуваних ідей на успішні підприємства. Завдяки такій розгалуженій мережі підтримки здобувачі професійної освіти готові пройти свій підприємницький шлях з більшою енергією, підкріпленою колективною мудрістю підприємницької діяльності.

У сфері консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва налагодження партнерських стосунків з представниками індустрії та інтеграція запрошених спікерів об'єднуються, щоб створити освітню структуру, яка характеризується багатством досвіду.

Комплексна післяпрофесійна підтримка та нетворкінг для молодих підприємців. У сфері консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва неможливо переоцінити важливість постійної підтримки та супроводу. Після завершення навчання професійна траєкторія здобувачів на шляху до становлення успішного підприємця передбачає складне поєднання наставництва, налагодження зв'язків та безперервного навчання. Доцільно детально розглянути обов'язкові компоненти післяпрофесійної підтримки та налагодження зв'язків, що слугує комплексним ресурсом для здобувачів професійної освіти, які займаються консультуванням молоді з питань підприємництва.

Поточна підтримка та подальші сесії. Підприємцям-початківцям доцільно шукати порад, як перетворити свої знання та навички на стійке бізнес-підприємство. Впровадження структурованої системи постійної підтримки та подальших зустрічей є надзвичайно важливим на цьому етапі. Ці сесії, які часто проводяться досвідченими консультантами, сприяють закріпленню знань, отриманих під час професійного навчання, та їхній безперешкодній інтеграції в реальні бізнес-сценарії. Завдяки персоналізованій взаємодії здобувачів професійної освіти отримують доступ до методологій вирішення проблем, адаптивних стратегій та конструктивного зворотного зв'язку, що сприяє їхній здатності орієнтуватися в підприємницькому середовищі.

Мережа випускників та підприємницька майстерність. Доступ до мережі випускників та успішних підприємців є незамінним для створення середовища безперервного навчання та співпраці. Випускники програми можуть зробити значний внесок у розвиток підприємців-початківців, ділячись своїм досвідом, знаннями та засвоєними уроками. Створення платформи, яка полегшує взаємодію між учасниками та випускниками, може слугувати сховищем мудрості

та натхнення, збільшуючи запас ресурсів, доступних для підприємницького зростання.

Організовані нетворкінг-заходи. Організація заходів, орієнтованих на випускників закладів П(ПТ)О, та нетворкінг-сесій слугує каналом для встановлення значущих для підприємницької діяльності зв'язків. Під час воркшопів, семінарів та інтерактивних сесій учні та випускники ЗП(ПТ)О можуть обмінюватися ідеями, знаходити потенційних партнерів та знайомитися з різними точками зору щодо підприємницької діяльності за конкретним напрямом у певному регіоні.

Консультавання та розвиток підприємництва. Консультавання випускників щодо заснування та розвитку їхніх бізнесів вимагає структурованого підходу, що ґрунтується на практичному досвіді та сучасних бізнес-стратегіях. Експерти-консультанти повинні бути підготовлені до того, щоб запропонувати індивідуальні поради в таких сферах, як аналіз ринку, фінансове планування, маркетингові стратегії та управління ризиками. Мета полягає в тому, щоб дати випускникам можливість приймати обґрунтовані рішення та орієнтуватися в проблемах підприємницької діяльності, тим самим підвищуючи ймовірність сталого успіху.

Сфера консультавання учнівської молоді з молодіжного підприємництва потребує ретельної структури, яка виходить за рамки формальної освіти. Надання постійної підтримки та подальших консультацій, доступ до мережі випускників та успішних підприємців, організовані нетворкінгові заходи та ґрунтовні поради в сукупності сприяють психологічному, мотиваційному та когнітивному розвитку підприємців-початківців. Дотримуючись цих принципів, викладачі та ментори можуть створити середовище, в якому процвітають інновації та підприємництво, що дозволить наступному поколінню підприємців долати виклики та використовувати можливості з прозорливістю та стійкістю.

Поєднання цих форм і методів консультавання забезпечує цілісний і всебічний підхід до підтримки здобувачів професійної освіти на шляху до молодіжного підприємництва. Це допомагає їм набути необхідних підприємницьких навичок, отримати практичний досвід, створити міцну мережу контактів і зміцнити впевненість, необхідну для досягнення успіху в підприємницьких починаннях. До цього процесу консультавання з молодіжного підприємництва здобувачів професійної освіти залучаються Центр кар'єри та бізнесу, як невід'ємна частина закладів П(ПТ)О. Вони відіграють важливу роль у проведенні освітніх заходів, таких як лекції, семінари, тренінги

та ділові ігри. Ці заходи мають на меті надати здобувачам професійної освіти необхідні підприємницькі знання, надихнути їх на підприємницькі ініціативи та сприяти різним практичним аспектам розвитку бізнесу.

Центр також організовує зустрічі з успішними підприємцями та представниками інвестиційних фондів, надаючи здобувачам професійної освіти цінний досвід та можливості для нетворкінгу. Крім того, він пропонує консультації та тренінги зі створення бізнес-планів, розробки проєктів та аналізу споживчих ринків. Центр активно сприяє проходженню здобувачами професійної освіти практики на підприємствах, розширюючи їхній реальний досвід.

У рамках Центру кар'єри та бізнесу реалізується кілька практичних кроків. Серед них – формування груп осіб, зацікавлених у втіленні своїх бізнес-ідей, проведення тренінгів для розвитку підприємницьких навичок, керівництво підготовкою бізнес-планів, що відображають інноваційні ідеї. Після позитивної експертизи наступні кроки передбачають реєстрацію суб'єкта малого підприємництва для практичної реалізації проєкту. Центр продовжує підтримувати та розвивати здобувачів професійної освіти, що в кінцевому підсумку приводить до успішного виходу суб'єкта малого підприємництва з центру.

Центри кар'єри та бізнесу працюють на волонтерських засадах, надаючи безкоштовні послуги, такі як доступ до інформаційних баз даних, консультації з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, правового захисту та бізнес-планування. Вони також пропонують освітні заходи, включаючи лекції, тренінги, семінари, виїзні школи та ділові ігри, з метою передачі практичних знань та навичок управління малими інноваційними підприємствами. Крім того, ці центри сприяють підвищенню кваліфікації та перепідготовці працівників малого бізнесу, організовуючи такі заходи, як семінари, виставки та приймаючи делегації.

Джерелами фінансування для створення Центрів кар'єри та бізнесу можуть бути кошти державного бюджету, міжнародних донорських організацій, а також окремих українських та іноземних суб'єктів господарювання. Грантові програми та міжнародні фонди, а також обмежений внесок місцевих адміністрацій та спонсорів, зацікавлених у конкретних інноваційних програмах, є прикладами каналів фінансування. По суті, створення та розвиток таких центрів у закладах П(ПТ)О відіграє ключову роль у сприянні створенню та просуванню малого бізнесу в умовах технологічних інновацій та жорсткої конкуренції.

У структурі професійної кар'єри здобувачів професійної освіти значну роль відіграють кар'єрні та підприємницькі орієнтації. Цей компонент змістовно формує шляхи саморозвитку особистості, характеризуючи напрями та способи, за допомогою яких вона реалізує свої професійні прагнення. Отримані результати свідчать, що під час навчання у закладі професійної освіти запорукою кар'єрного успіху молоді є її готовність до самореалізації та розвиток здатності планувати і реалізовувати свою професійну кар'єру.

Підсумовуючи сказане, можна стверджувати, що цілеспрямована співпраця між Центром кар'єри та бізнесу, педагогічними працівниками закладів П(ПТ)О, роботодавцями та науково-дослідними установами значно розширює перспективи здобувачів професійної освіти для успішної підприємницької самореалізації на сучасному ринку праці. Цілеспрямована просвітницька, психологічна та педагогічна робота зі здобувачами професійної освіти продемонструвала позитивні зрушення в їхній системі цінностей для створення успішної підприємницької діяльності.

2.4. Підготовка педагогів професійної школи до здійснення консультування з молодіжного підприємництва

Серед педагогічних умов ефективної організації консультування з молодіжного підприємництва важливе місце посідає підвищення професійної майстерності педагогів, покликаних реалізовувати в закладах П(ПТ)О завдання підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності, зокрема у формі консультування. Ця проблема може бути вирішена на трьох рівнях:

- у процесі професійної підготовки майбутніх педагогів професійної школи (через залучення представників закладів П(ПТ)О до оновлення змісту освітньо-професійних (ОПП) та освітньо-наукових програм (ОНП) підготовки здобувачів вищої освіти; додавання програмних результатів та відповідних освітніх компонентів);

- завдяки реалізації підвищення кваліфікації педагогічних працівників та в міжкурсовий період (участь у наукових масових заходах, залучення до експериментальної діяльності всеукраїнського та регіонального рівнів);

- шляхом самоосвіти⁵⁶.

⁵⁶ Базиль, Л.А., Байдулін, В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., Савченко М.О., Теловата, М.Т., & Тітова, О.А. (2022). *Підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до*

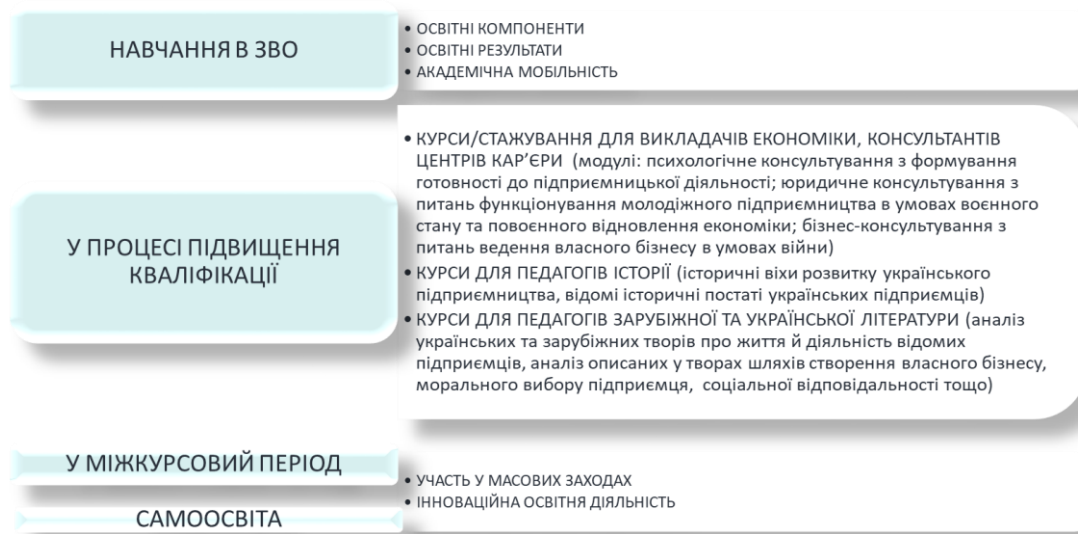


Рис. 10. Підготовка педагогів професійної школи до здійснення консультування з молодіжного підприємництва

Організація в закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва стикається з низкою проблем, пов'язаних з браком у педагогів відповідних знань і досвіду. Це свідчить про *недоліки підготовки майбутніх педагогів професійної школи у закладах вищої освіти* до такого виду професійної діяльності. Аналіз діючих в Україні освітніх програм з підготовки педагогічних працівників для системи професійної освіти дав змогу з'ясувати, що здебільшого ні мета, ні характеристики цих освітніх програм не передбачають належної підготовки майбутніх педагогів професійної школи до організації кар'єрного консультування чи консультування з молодіжного підприємництва⁵⁷. Більшість освітніх програм не містять також програмних результатів чи загальних компетентностей, безпосередньо орієнтованих на реалізацію здобувачами вищої освіти в своїй майбутній професійній діяльності консультативної діяльності з підготовки учнів до підприємницької діяльності. Отже, сучасні освітні програми підготовки майбутніх педагогів професійної школи варто оновити з урахуванням існуючого запиту системи професійної освіти на педагогів, здатних здійснювати консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємства. Педагогічні працівники закладів

молодіжного підприємства: довідник. Київ: Інститут професійної освіти НАПН України. С. 6-18.

⁵⁷ Єршова, Л. (2022). Перспективи підготовки молоді до підприємницької діяльності у повоєнний час. *Інноваційна професійна освіта*, 1(2), 91-94. <https://doi.org/10.32835/2786-619-X/2022/1.2>.

професійної освіти мають брати в такому оновленні активну участь як зацікавлені стейкхолдери. З цією метою рекомендується:

- до мети освітньо-професійної програми включити положення про «готовність випускників до самозайнятості та організації в закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва»;

- додати загальні компетентності (усвідомлення соціально-економічної ролі малого підприємництва; готовність до відкриття й ведення власної справи; здатність до організації і здійснення в закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва);

- додати програмні результати (продувати, презентувати і захищати власні бізнес-ідеї; розробляти й реалізовувати програму розвитку власного бізнесу; організовувати і проводити консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва; організовувати в закладі П(ПТ)О діяльність центру кар'єри);

- включити до переліку освітніх компонентів хоча б один вибірковий, який би безпосередньо готував майбутніх педагогів до консультування учнів з молодіжного підприємництва («Підготовка до підприємницької діяльності», «Основи консультативної діяльності», «Організація діяльності в закладах освіти центрів кар'єри» тощо).

Існує також *проблема підготовки педагогів, які вже залучені у закладах П(ПТ)О до організації і проведення консультування з молодіжного підприємництва*. З аналізу освітніх програм, за якими готуються майбутні педагоги професійної школи, очевидно, що на практиці вони матимуть проблеми з реалізації завдань консультування з молодіжного підприємництва. Компенсувати брак необхідних для цього знань покликані курси підвищення кваліфікації психологів і соціальних педагогів закладів П(ПТ)О, а також викладачів економіки і правознавства, до програм яких потрібно включати відповідні модулі: особливостей психологічного консультування здобувачів професійної освіти з підготовки до відкриття власної справи; юридичного консультування з питань функціонування молодіжного підприємництва в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення економіки країни; бізнес-консультування з питань ведення власного бізнесу в умовах війни.

Питання підготовки молоді до підприємництва можуть також бути включені до програм підвищення кваліфікації й інших педагогів закладів П(ПТ)О, які, наприклад, викладають історію (додавши інформацію про історичні віхи розвитку українського підприємництва, відомі історичні постаті українських підприємців) та українську й зарубіжну літературу (включивши до програм аналіз

українських та зарубіжних творів про життя й діяльність відомих підприємців, аналіз описаних у творах шляхів створення власного бізнесу, морального вибору підприємця, соціальної відповідальності тощо)⁵⁸.

Для покращення комунікації педагогів з метою обміну досвідом, підвищення кваліфікації, популяризації діяльності існуючих у закладах П(ПТ)О центрів кар'єри і кращих практик здійснення консультування з молодіжного підприємництва керівникам закладів П(ПТ)О варто посилити технічну і фінансову підтримку діяльності офіційних сайтів закладів освіти та сайтів центрів кар'єри (чи інших структурних підрозділів), які забезпечують кар'єрне та бізнес-консультування учнів. Очевидно потребує уніфікації архітектура цих сайтів (чи вебсторінок), що значно спростить ознайомлення відвідувачів з представленими на них матеріалами. Логічно створити окремі сторінки для всіх видів консультативної діяльності (психологічної, юридичної, кар'єрної та підприємницької).

Підвищенню професійної майстерності і самоосвіти педагогічних працівників закладів П(ПТ)О, зокрема щодо організації та проведення консультування з молодіжного підприємництва, сприяє також участь закладів П(ПТ)О в інноваційній освітній діяльності з питань розвитку в молоді кар'єрної та підприємницької компетентності. Це згуртовує педагогічні колективи, зумовлює зростання науково-методичного рівня педагогів, зміцнює їх авторитет та імідж експериментальних закладів освіти; стає для педагогів-практиків стимулом до здійснення науково-дослідницької діяльності, написання й захисту кандидатських і докторських дисертацій, подальшого розвитку наукової кар'єри; забезпечує підвищення ефективності консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва.

⁵⁸ Єршова, Л.М., Шевчук, Л.І., & Шамралюк, О.Л. (ред.) (2022). Формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності: матеріали експерименту всеукраїнського рівня (2019-2021), *Інноваційна професійна освіта*, 2(3). <https://conference.ivet.edu.ua/index.php/2022-1/issue/view/3/3>.

Єршова, Л.М., Сохацька, Г.М., Шевчук, Л.І., Шамралюк, О.Л., Русланова, Т.О., & Горенкова, О.І. (ред.). (2021). *Підготовка до підприємницької діяльності: збірник авторських розробок*. Житомир: Полісся

Розділ 3. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1. Часткові методики в системі консультування з молодіжного підприємництва

Методичні аспекти консультування з молодіжного підприємництва покликані обґрунтувати перелік часткових методик, які вирішують низку завдань, важливих для консультування з молодіжного підприємництва:

- організації в закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва;
- формування бізнес-орієнтованого освітнього середовища закладу П(ПТ)О;
- добору форм і методів підвищення педагогічної майстерності педагогів закладів П(ПТ)О для проведення зі здобувачами освіти ефективної консультаційної діяльності щодо відкриття і ведення власної справи;
- формування змісту консультування з молодіжного підприємництва під час проведення занять (зі спеціальних дисциплін, введених безпосередньо з метою розвитку підприємницької компетентності; з дисциплін загальнотеоретичної і загально-практичної підготовки), виробничої практики; виховних та інших позааудиторних заходів;
- підготовки молоді до підприємницької діяльності в центрах кар'єри, бізнес-центрах та інших структурних підрозділах закладів П(ПТ)О;
- використання технологій розвитку фінансової грамотності майбутніх фахівців, їх ділової активності, правової культури, психологічної готовності до ведення бізнесу в умовах воєнних дій та повоєнного відновлення економіки;
- організації психолого-педагогічного та юридичного консультування здобувачів професійної освіти для їх підготовки до молодіжного підприємництва;
- ознайомлення майбутніх фахівців з сучасним бізнес-консультуванням молодих підприємців тощо.

У посібнику обґрунтовано три часткові методики консультування з молодіжного підприємництва: психологічного консультування, юридичного консультування, бізнес-консультування.

Їх вибір зумовлений трьома основними видами консультативної діяльності, що найчастіше реалізуються у закладах П(ПТ)О і які потребують якісного науково-методичного супроводу.

3.2. Методика психологічного консультування майбутніх кваліфікованих робітників з питань їх готовності до підприємницької діяльності

Одним із завдань консультування з молодіжного підприємництва є розвиток в учнівській молоді особистісних якостей, які є необхідними для успішного здійснення підприємницької діяльності, її мотивація щодо вибору підприємницької діяльності як напряму реалізації освітньо-професійної траєкторії. Її реалізація передбачає, насамперед, здійснення комплексу заходів, спрямованих на виявлення рівня розвинутої специфічних якостей особистості, наявність яких є одним зі складників успішної підприємницької діяльності, та мотивів щодо майбутньої професійної діяльності. Зрозуміло, що лише наявність таких якостей не гарантує ефективність діяльності людини у сфері підприємництва, але вони є одним із важливих складників її забезпечення. За такого підходу одним з важливих напрямів консультування з молодіжного підприємництва є психологічне консультування, метою якого є виявлення рівня готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності стосовно відповідних психологічних показників. За такого підходу психологічне консультування майбутніх кваліфікованих робітників з питань їх готовності до підприємницької діяльності є специфічним напрямом психологічного консультування, яке здійснюється у закладах професійної (професійно-технічної) освіти, тобто використовує весь спектр його форм та методів. Оскільки консультування з молодіжного підприємництва має пряме відношення до проблеми вибору молодою людиною напряму майбутньої професійної діяльності у широкому розумінні цього терміну, тобто роботи за наймом або самостійної підприємницької діяльності, доцільно розглядати психологічний супровід цього процесу у контексті професійного консультування як складника кар'єрного консультування або профорієнтаційної роботи закладів П(ПТ)О. Згідно з Концепцією державної системи професійної орієнтації населення професійна консультація є організованою взаємодією фахівця та особи, яка отримує послугу, що спрямована на оптимізацію її професійного самовизначення на основі виявлення індивідуально-психологічних характеристик, особливостей життєвих ситуацій,

професійних інтересів, нахилів, стану здоров'я та з урахуванням потреби ринку праці (Концепція державної системи професійної орієнтації населення, 2008). При цьому необхідно враховувати, що заклади П(ПТ)О функціонують в умовах воєнного стану й деякі напрями роботи, в тому числі й психологічне консультування, доцільно здійснювати в дистанційному режимі.

Психологічне консультування передбачає надання психологічної допомоги людям, які зазнають певних труднощів при вирішенні тих чи інших життєвих завдань, зокрема, у контексті реалізації консультування з молодіжного підприємництва, – виборі напряму майбутньої професійної діяльності. Психологічна консультація може проводитись в індивідуальній та груповій формах.

Групові консультації організовуються, як правило, після попередніх індивідуальних консультацій особам зі схожими проблемами.

Індивідуальні консультації поділяються на:

- одноразові та багаторазові;
- консультації з особистого звернення та внаслідок направлення (рекомендації) педагогічного працівника;
- без додаткового тестування та з додатковим тестуванням;
- без залучення методів психологічної корекції та із залученням таких;
- ізольовані та комбіновані з іншими методами психологічної допомоги (наприклад, соціально-психологічним тренінгом у проміжках між консультаціями).

За ознакою мети психологічного консультування виділяються такі його основні види: *інтимно-особистісне; сімейне; психолого-педагогічне та психолого-управлінське; ділове консультування*. У контексті проблеми психологічного консультування майбутніх кваліфікованих робітників з питань їх готовності до підприємницької діяльності особливе значення має, насамперед, ділове консультування, яке пов'язане з подоланням людьми так званих ділових проблем, тобто проблем, пов'язаних з вибором професії, вдосконалення та розвитку професійних якостей, проведенням ділових переговорів тощо. Близьким до зазначеної вище проблеми є й психолого-педагогічне консультування, яке передбачає обговорення та визначення шляхів розв'язання питань щодо навчання та виховання учнів, підвищення педагогічної кваліфікації дорослих, удосконалення керівництва закладами освіти і таке інше.

За характером розв'язуваних завдань консультації класифікуються на інформувальні, проблемно-орієнтовані та розвиваючі.

За тривалістю співпраці психологічне консультування диференціюється на такі види: разові консультації; короткострокове консультування; середньострокове консультування; тривале консультування.

Разова консультація триває 45–60 хвилин. Вона проводиться у випадках, коли учень звернувся до психолога з приводу проблеми, з якою йому насамперед потрібна допомога інших фахівців; коли психолог інформує учня з питань, що входять до його компетентності; коли учень звертається до психолога за підтримкою рішення, яке він збирається прийняти щодо певної життєвої ситуації.

Короткострокове консультування триває впродовж протягом 3–4 зустрічей. Найчастіше проводиться у випадках, коли учень потребує консультації просвітницько-рекомендаційного характеру або з діагностичною метою, що передбачає проходження низки тестів.

Середньострокове консультування здійснюється у ході 10–15 зустрічей і передбачає, як правило, реалізацію значної психокорекційної роботи.

Тривале консультування передбачає працю з учнем протягом декількох від декількох місяців до року.

Для розв'язання проблем консультування з молодіжного підприємництва застосовуються переважно разові та короткотривалі консультації.

Психологічне консультування є пролонгованим поетапним процесом.

На *підготовчому етапі* насамперед встановлюється графік та черговість надання консультаційних послуг. Консультант здійснює збирання загальної інформації про здобувачів освіти, проводить попередні бесіди з педагогічними працівниками та, за наявності такої можливості та необхідності, з людьми з найближчого оточення учня (сім'я, друзі, однокласники тощо). За необхідності психолог підбирає та готує методики для тестування учнів. В результаті аналізу отриманої попередньої інформації консультант складає орієнтовний план роботи, намічає найбільш доречні методи психологічного впливу та стиль спілкування з клієнтом.

Основним етапом індивідуального консультування є бесіда психолога з клієнтом, який включає кілька обов'язкових послідовних стадій (фаз).

Перша фаза – психологічна настройка консультанта. Вона починається до запрошення клієнта до кабінету та завершується з першими словами взаємних привітань. У цей час психолог актуалізує відомості щодо учня, план бесіди, визначає стиль консультування.

Друга фаза – взаємні вітання та знайомство, якщо зустріч відбувається вперше. Також необхідно дати учневі декілька хвилин, щоб освоїтися у приміщенні. На цій стадії потрібно зняти в учня почуття збентеження, напруження, встановити з ним психологічний контакт.

Третю фазу можна умовно охарактеризувати як укладання «договору» між психологом та клієнтом. Психолог усвідомлює первинний запит та очікування учня щодо результатів консультації, приймає рішення про її проведення або відмову від консультації та направлення клієнта до іншого фахівця. Якщо практичний психолог приймає рішення про проведення консультації, то він озвучує мету, завдання та регламент консультування, інформує його про етичні принципи роботи, що захищають інтереси клієнта, його права та обов'язки. У цей час формується чи посилюється позитивна мотивація клієнта до подальшої роботи. На цій стадії потрібна активна участь обох сторін. У результаті правильно укладеного «договору» досягається взаєморозуміння, намічається програма співробітництва психолога та учня, розподіляються ролі, формується почуття психологічної безпеки та довіри до консультанта.

Наступну, четверту фазу, називають фазою «сповіді». Психолог з'ясовує причини, які спонукали учня звернутися до нього. Учень отримує можливість «виговоритися», розповісти про проблеми, які його турбують. На цьому етапі консультант більшу частину часу мовчить, використовуючи техніку активного слухання, підтримує клієнта, висловлює йому свій інтерес та співчуття засобами невербальної комунікації (мімікою, жестами, позою, вигуками). Припустимими є стислі питання в руслі основної лінії розповіді клієнта. Вислуховуючи учня, психолог паралельно аналізує отриману інформацію і формулює гіпотези про причини його психологічних труднощів, намічає додаткові питання, які будуть поставлені йому на наступному етапі.

Активне розпитування клієнта та отримання додаткової психологічної інформації є п'ятою фазою основного етапу індивідуального консультування. Психолог ставить ряд питань для уточнення психологічного діагнозу та перевірки власної гіпотези про джерела проблем учня. За потреби можна запропонувати консультованій особі низку психологічних тестів. Перелік методик

можна варіювати, але у контексті консультування з підприємництва рекомендується включити до нього методи оцінки індивідуально-типологічних та особистісних особливостей, мотиваційно-ціннісної структури особистості тощо. Методики можуть виконуватися безпосередньо в ході консультування або запропоновані у формі домашніх завдань з наданням відповідного тестового матеріалу. У ході п'ятої фази у психолога формується обґрунтоване бачення причини звернення до нього та намічаються шляхи їх подолання.

Зміст шостої фази полягає у спільній інтерпретації психологічних проблем здобувача професійної освіти. При цьому психологу не слід пред'являти свою думку в категоричній формі, а також уважно спостерігати за реакціями учня, фіксувати реакції його психологічного захисту, ігнорувати можливі агресивні випадки та долати опір співрозмовника, докладно обґрунтовуючи правоту своєї позиції. Шоста фаза вважатиметься успішно завершеною, якщо досягнуто взаємоприйнятне розуміння причин психологічних труднощів учня.

Наступна, сьома фаза, має за мету оптимізацію особистісних механізмів регуляції та формування нової моделі поведінки учня. При цьому передбачається поява у нього нових аспектів розуміння себе та світу, формування перспективних цілей та більш гнучких механізмів поведінки. Під час реалізації цієї фази доцільним є визначення нових моделей поведінки, використання певних форм психологічного тренінгу для закріплення набутих навичок, залучення стороннього життєвого досвіду тощо.

Восьма фаза завершує спілкування із здобувачем професійної освіти. Саме під час її реалізації відбувається оцінка ефективності консультації шляхом спільного обговорення. Учневі пропонується висловити свою думку щодо проведеної роботи. Психолог також дає підсумкову оцінку успішності консультації. Якщо в повторній консультації необхідності немає, доцільно дати клієнту «домашнє завдання» у формі конкретної програми дій щодо самостійного вирішення проблем, з яких здійснювалося консультування. Якщо проблему під час консультування вирішити не вдалося, погоджується дата наступної консультації та її орієнтовна програма.

Остання фаза – фаза відновленням, за наявності часу, консультантом своїх інтелектуальних та фізичних ресурсів, витрачених під час консультування.

Заключний етап консультування починається по завершенні спільної роботи з учнем (разової консультації чи серії консультацій). На заключному етапі психолог остаточно осмислює отримані

результати, оформляє протокол консультації. На цьому етапі можлива конкретна взаємодія з педагогічним колективом та соціальним оточенням учня з метою оптимізації умов щодо вирішення його особистих проблем.

Як зазначалося вище, психологічне консультування майбутніх кваліфікованих робітників з питань їх готовності до підприємницької діяльності спрямовано на виявлення рівня розвинутої у здобувачів професійної освіти специфічних якостей особистості, наявності яких є одним зі складників успішної підприємницької діяльності, та мотивів щодо майбутньої професійної діяльності. Успішне розв'язання цього завдання передбачає здійснення як групової, так й індивідуальної форм консультування. При цьому групові форми доцільно використовувати при здійсненні профконсультаційного тестування здобувачів професійної освіти. Оброблення його результатів дозволяє виокремити учнів, що планують та здатні до здійснення підприємницької діяльності, та розробити програму надання психологічної допомоги для закріплення цього вибору та розвитку професійно важливих для підприємницької діяльності якостей особистості. Зрозуміло, що готовність майбутнього фахівця до здійснення підприємницької діяльності не обмежується наявністю ансамблю певних якостей та мотивації до підприємницької діяльності, оскільки вона потребує наявності специфічних знань та умінь, але їх діагностування та розвиток перебувають поза площиною діяльності психологічних служб закладів П(ПТ)О, хоча вони й мають брати участь в освітній діяльності закладу за цим напрямом хоча б шляхом моніторингу динаміки готовності майбутніх фахівців до здійснення підприємницької діяльності та надання їм індивідуальних консультацій щодо розвитку підприємницьких якостей особистості. Також доцільним є залучення практичних психологів до організації практичної діяльності здобувачів професійної освіти, у тому числі підприємницького характеру, відповідно до їх уподобань та можливостей, що виявляються за результатами психологічних досліджень. Результати досліджень, що здійснювалися в Австрії, Великій Британії та США, довели, що учні, які суміщають трудову діяльність з очним навчанням, здійснюють перехід від навчання до роботи з меншими психологічними проблемами, дозволяють застосовувати свої знання та навички у незнайомих виробничих ситуаціях тощо.

Професійне консультування в межах консультування з молодіжного підприємництва доцільно здійснювати за такими основними напрямками:

Мотиви підприємницької діяльності: високі показники стосовно мотивації свідчать про наявність у здобувача освіти прагнення займатися підприємницькою діяльністю, насамперед у зв'язку з інтересом до творчої, близької йому за духом діяльності, під впливом потреби у самореалізації; середні показники свідчать, що потреба у самореалізації не є провідною при намірі займатися підприємницькою діяльністю; низькі – про відсутність внутрішніх мотивів під час освоєння чи здійснення підприємницької діяльності.

Підприємницькі цілі: високі показники вказують на цілеспрямованість діяльності здобувача освіти щодо підприємницької діяльності, високий рівень його готовності до прояву наполегливості у досягненні поставленої мети; середні показники свідчать про наявність цілей, опосередковано пов'язаних зі змістом підприємницької діяльності, що не відповідають потребам у самореалізації у цій діяльності; для підприємця «створення чи розвиток підприємства» не є метою, а засобом досягнення інших цілей (наприклад, заробити багато грошей для забезпечення майбутнього дітей); низькі показники свідчать про відсутність цілеспрямованості у підприємницькій активності, про незначний рівень наполегливості у досягненні підприємницьких цілей.

Підприємливість: показники за цим параметром свідчать про вираженість у людини завзятості (здатність проявляти ділову активність та ініціативність у підприємницькій діяльності; спроможність швидко приймати рішення та діяти в умовах невизначеності); чим вище показники, тим сильніше виражена в особи підприємливість.

Стратегічне мислення: показники відображають здатність людини прогнозувати розвиток ринкової ситуації, бачити образ майбутнього в ситуаціях невизначеності, усвідомлювати момент і точку застосування сил, що заслуговують на ризик, здатність будувати проблемну ситуацію по-новому.

Стійкість до стресу: відображає готовність людини продуктивно трудитися в напружених ситуаціях з високим рівнем невизначеності та стресу.

Підприємницька інтенція: відображає ступінь виразності підприємницьких намірів особистості; людина з високим рівнем підприємницької інтенції спонукається до діяльності насамперед мотивом досягнення успіху у підприємницькій діяльності, ставить підприємницькі цілі та виявляє високу наполегливість у їх досягненні, здатна відчувати задоволення не лише від результату підприємницької діяльності, але й від її процесу.

Підприємницькі ресурси: показники відображають, наскільки в учня розвинені професійно важливі якості, необхідні для успішного здійснення підприємницької діяльності.

Сукупність показників, що досліджуються, дозволяють з певним ступенем вірогідності прогнозувати успішність/неуспішність учня у підприємницькій діяльності. При цьому профконсультант лише ознайомлює учня з результатами психологічних досліджень, не надаючи категоричних порад щодо доцільності або недоцільності започаткування підприємницької діяльності по закінченні навчання. Його завданням у цьому контексті є надання порад щодо розвитку певних якостей особистості.

Тестові дослідження рівнів розвитку підприємницьких якостей ускладнені тим, що не існує загальноприйнятого набору відповідних якостей. Частина дослідників до числа особливостей особистості, які притаманні підприємцям взагалі, відносять наступні: підвищена дисциплінованість; радикальність; емоційна стабільність; самостійність; екстраверсія; висока мотивація досягнень; емоційна стабільність; висока працездатність і витривалість; впевненість в собі; готовність до змін; велика старанність та пунктуальність; виражена жага діяльності; постійне прагнення напруженої праці; висока товариськість; легко встановлюють нові соціальні зв'язки; емоційна стабільність; впевненість у собі; менша вразливість у разі невдач у роботі та спілкуванні тощо^{59, 60, 61}. В Україні з проблем формування в учнів готовності до підприємницької діяльності захищено низку дисертаційних досліджень^{62, 63, 64, 65}, у яких відображено різні підходи до її структури та змісту, які достатньо помітно відрізняються один від одного. За такого підходу при здійсненні психологічного

⁵⁹ Гура, Т., Романовський, О., Книш, А. (2017). *Психологія лідерства в бізнесі: навчальний посібник*. Харків : Друкарня Мадрид», 2017. 100 с.

⁶⁰ Лантух, І.В. П. (2020). *Психологічна структура особистісної надійності суб'єктів підприємницької діяльності*: дис. доктора психол. наук 19.00.01/ Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Київ.

⁶¹ Яновська, С. Г. (2013). Соціально-економічні та психологічні ознаки підприємництва. *Проблеми сучасної психології*. 2013. Вип. 21. С. 799-809. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl_2013_21_73

⁶² Дрижак, В. В. (1997). *Педагогічні основи підготовки старшокласників до підприємницької діяльності* : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.02. Київ.

⁶³ Добренко, І. А. (2006). *Психологічні основи розвитку здатності до підприємництва у випускників професійно-технічних навчальних закладів* : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Ін-т педагогіки і психології проф. освіти АПН України.

⁶⁴ Пустовійт, Р. Ф. (1997). *Педагогічні умови формування підприємницької культури у старшокласників* : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01. Черкас. інж.-технол. ін-т.

⁶⁵ Тополь, О. В. (1997). *Формування готовності старшокласників до вибору професій сфери підприємницької діяльності* : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01; Ін-т проблем виховання АПН України.

консультування доцільною є орієнтація на валідність методик для визначення підприємницьких якостей особистості.

Зазначимо, що існує, так би мовити, універсальна методика, розроблена дослідником із США Джоном Холандом (Self-Directed Search by John Holland), яка дозволяє на основі вивчення досвіду, прагнень, інтересів особи тощо визначити тип професійної діяльності, який є бажаним та прийнятним для молодої людини. Її розроблено з метою надання учневі допомоги у самоаналізі, виборі професії та плануванні кар'єри. Методика передбачає роботу учня з самоаналізу та ознайомлення з професіями, яка передбачає покрокову реалізацію алгоритму так званого самоспрямувального пошуку.

В основу методики покладено положення про те, що за ознаками особливостей особистості всіх людей можна диференціювати за шістьма особистісними типами^{66, 67, 68}, саме: артистичним [позначається **A** (від англ. «artistic»)]; підприємницьким [позначається **E** (від англ. «enterprising»)]; інтелектуальним [позначається **I** (від англ. «investigative»)]; конвенціональним [позначається **C** (від англ. «conventional»)]; реалістичним [позначається **R** (від англ. «realistic»)]; соціальним [позначається **S** (від англ. «social»)]. Автор навів стислі характеристики для кожного з особистісних типів:

Артистичний тип – ухиляється від чітко структурованих видів діяльності та фізичної праці, надає перевагу заняттям творчого характеру (музиці, літературі, живопису, дизайну тощо), гуманітарні та креативні здібності превалюють над математичними. Представник цього типу характеризуються такими рисами, як вразливість, безладність, непрактичність, інтуїтивність, емоційність, імпульсивність, експресивність, незалежність, відкритість, ідеалістичність, оригінальність, креативність тощо.

Підприємницький тип – обирає мету та завдання, що дозволяють йому реалізувати енергію, підприємливість, наполегливість тощо, реалізувати потяг до пригод. Вербальні здібності превалюють над інтелектуальними та математичними. Людину такого типу можна охарактеризувати як користолобну, оптимістичну, енергійну, імпульсивну, самовпевнену, амбіційну, егоцентричну, авантюристичну, імпульсивну, комунікативну.

⁶⁶ Holland, J.L. (1994). *Self-Directed Search : Assessment Booklet*. Odessa, FL : Psychological Assessment Resources, Inc.

⁶⁷ Holland, J.L. (1994a). *Self-Directed Search : Occupational Finder*. Odessa, FL : Psychological Assessment Resources, Inc.

⁶⁸ Holland, J.L. (1994b). *Self-Directed Search : You and Your Carrier*. Odessa, FL : Psychological Assessment Resources, Inc.

Інтелектуальний тип – орієнтується на розумову, переважно наукову та пошуково-дослідницьку працю. Йому притаманні аналітичні, логічні та гуманітарні здібності. Надає перевагу таким професіям, як біолог, хімік, фізик, геолог, астроном та інше. Представника цього типу можна охарактеризувати, як аналітичний, незалежний, обережний, песимістичний, ерудований, інтровертний, акуратний, критичний, прискіпливий, раціональний, допитливий, застережливий тощо.

Конвенціональний тип – надає перевагу структурованій діяльності та професіям, які пов'язані з канцелярською роботою, виконанням розрахунків за встановленою схемою: бухгалтер, стенографіст, економіст, податковий інспектор та інше. Людина цього типу є слабким організатором та керівником. Цей тип людини можна охарактеризувати, як конформістський, стриманий, наполегливий, слухняний, практичний, уважний, охайний, заощадливий, прискіпливий тощо.

Реалістичний тип – його представники займаються конкретними матеріальними об'єктами (інструментами, матеріалами, машинами та механізмами, тваринами тощо) і їх практичними застосуваннями. Представники цього типу обирають такі професії, як механік, агроном, фермер, шофер тощо. У них психомоторні навички переважають над гуманітарними та комунікаційними здібностями. Представників реалістичного типу характеризують такі риси характеру, як підпорядкованість, наполегливість, практичність, заощадливість, впертість, стабільність, конкретність, чесність тощо.

Соціальний тип – надає перевагу видам діяльності, які дозволяють встановлювати тісний контакт із соціальним середовищем. Характеризується наявністю комунікативних вмінь та схильністю до гуманітарної діяльності. Представників цього типу характеризують такі риси, як переконливість, комунікабельність, здатність до співробітництва, співчутливість, відповідальність, готовність допомогти, доброзичливість тощо.

Пошук оптимальної професії за методикою Д. Холанда передбачає визначення учнем власного особистісного типу, який характеризується так званим Узагальненим кодом. Автор виходив з того, що кожна людина належить не до єдиного особистісного типу, а являє собою «сполуку», «ансамбль» декількох типів, при цьому деякі особистісні типи є такими, що превалюють. Для визначення типу особистості використовувати трьохлітерний Узагальнений код, який складається з перших літер назв особистісних типів. Перша літера вказує на тип особистості, до якого особистість учня є найбільш

близькою, друга – з якими його показники мають певні розбіжності, третя літера вказує на тип особистості, до якого учень ще є близьким, але має більші, у порівнянні із визначеною другою літерою, розбіжності. Якщо певні типи особистості взагалі відсутні в особистісному коді, то це свідчить про те, що індивідуальні особливості учня повністю або в своїй більшості не збігаються з еталонними особливостями цих типів.

Професії, на думку Д. Холанда, теж можуть бути поділені на шість типів, назви яких є ідентичними назвам особистісних типів людей. Дослідник вважав, що доцільно розглядати певні типи професійної праці як середовище, яке є максимально відповідним, сприятливим та комфортним для відповідних типів людей. Наприклад, якщо людина відносить себе до соціального типу, то для неї найбільш комфортним є соціальне професійне середовище, оскільки соціальні роботи містять види діяльності, ціннісні орієнтації, завдання та погляди, які притаманні соціальному типу особистості. Д. Холанд зазначав, що люди, які вибирають професію з числа професій типу, відповідного до їх особистісного типу, мають більше шансів на досягнення успіху та одержання задоволення від роботи. Подальший крок пошуку підходящої професії за методом Д. Голанда передбачає визначення особистісного типу, який характеризується Узагальненим кодом (УК). Наведений нижче шестикутник ілюструє схожості та розбіжності між особистісними типами та типами професій, тобто розбіжності між людьми та професіями. Типи, що розташовані на прилеглих вершинах шестикутника, є найбільш схожими між собою. Так, наприклад, для ділового типу професій, до числа яких відноситься й професійна підприємницька діяльність, найближчими є соціальні та конвенціональні професії.

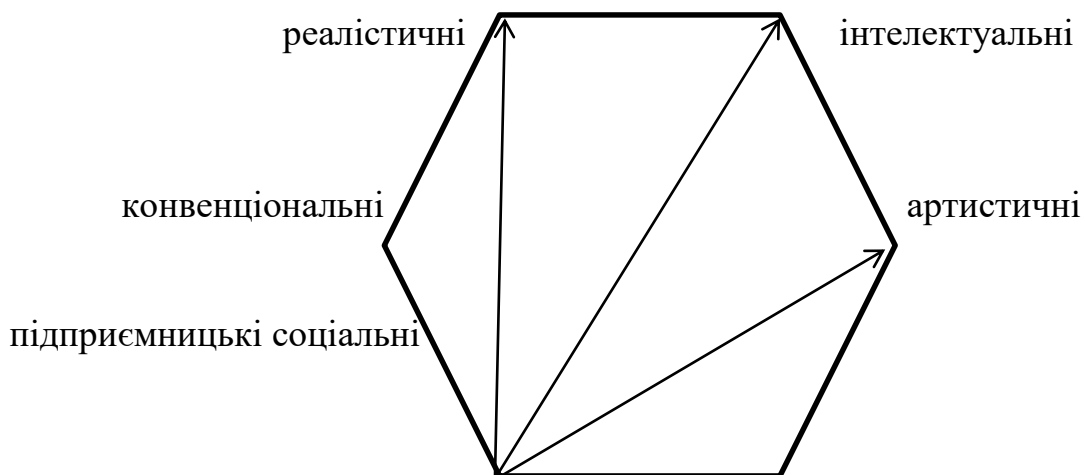


Рис.11. Шестикутник типів професій за Д. Голандом

Якщо перші дві, в оптимальному варіанті – усі три, літери Узагальненого коду розташовані на шестикутнику поруч, тобто на його прилеглих вершинах, це означає що учень має більше відповідних інтересів, ніж у випадку, коли перші дві літери розташовані на далекій відстані одна від одної (належать вершинам, що з'єднані діагоналями), наприклад – реалістичний та підприємницький. Шестикутник використовується для оцінки ступеня відповідності між особистісним типом та типом професії, а також між людиною та певною професією. Так, наприклад, людині, яка належить до підприємницького типу, найбільш підходящими є, крім власне підприємницьких, соціальні та конвенціональні професії, у меншій мірі – реалістичні та артистичні, у мінімальній – інтелектуальні. За такого підходу шестикутник допомагає оцінити відповідність учня вимогам професій, які він обрав або обирає. Найпростіший шлях для цього – за допомогою шестикутника Голанда визначити відстань між першою літерою УК оптанта та першою літерою коду обраної ним професії. Чим вона менша, тим більший особистісний тип учня відповідає вимогам професії. Зазвичай необов'язково, щоб Узагальнений код учня повністю, з точністю до порядку розташування літер, відповідав коду обраної ним професії, достатньо, щоб УК був схожим із кодом обраної професії. Крім шестикутника Голанда для визначення відповідності типу особистості типу професійного середовища можна скористатися й відповідною таблицею (Табл.2)⁶⁹.

Таблиця 2

Зв'язок між типами особистості та типами професійного середовища⁷⁰

| Тип особистості | Тип професійного середовища | | | | | |
|-----------------|-----------------------------|-----------------|------------|------------------|-----------------|-------------|
| | реалістичний | інтелектуальний | соціальний | конвенціональний | підприємницький | артистичний |
| реалістичний | ++ | + | -- | + | - | -- |
| інтелектуальний | + | ++ | - | - | -- | + |
| соціальний | -- | - | ++ | - | + | + |

⁶⁹ Закатнов, Д.О. (2012). *Технології підготовки учнівської молоді до професійного самовизначення: монографія*. Київ: Педагогічна думка, с. 123-130.

⁷⁰ ++ тип особистості дуже добре пристосований до даного професійного середовища;
 + тип особистості добре пристосований до даного професійного середовища;
 - тип особистості недостатньо пристосований до даного професійного середовища;
 -- тип особистості зовсім не пристосований до даного професійного середовища.

Продовження таблиці 2

| | | | | | | |
|------------------|---|----|---|----|----|----|
| конвенціональний | + | - | - | ++ | + | - |
| підприємницький | - | -- | + | + | ++ | - |
| артистичний | - | + | + | -- | - | ++ |

За такого підходу для підприємницької діяльності найбільш підходящими є професії, які відповідають таким типам: підприємницькі-соціальні-конвенціональні, підприємницькі-конвенціональні-соціальні.

Методика самоспрямовуючого пошуку Д. Голанда, вперше опублікована у 1977 році, декілька разів перевидавалася. З розвитком комп'ютерної техніки та мережі інтернет було створено її електронні варіанти, призначені для роботи в on-line режимі в комп'ютерних мережах. Зазначена методика широко використовується у навчальних закладах США. Проте дистанційна профконсультація з використанням цієї методики в її повному варіанті⁷¹, як правило, не є безкоштовною.

Зазначена методика використовується на сайті Департаменту праці, зайнятості та навчання США O*NET⁷². Його складовою є O*NET Interest Profiler⁷³, який містить онлайтест, який дозволяє визначити сферу професійних інтересів, що є сумісними з типологією професій та типів особистості за Д. Голандом, особи.

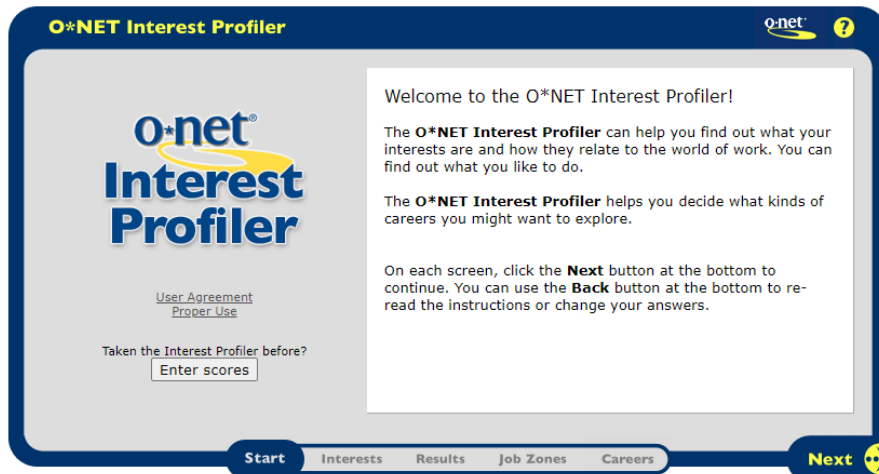
Принадгідно зазначимо, що, не зважаючи на те, що сайт O*NET призначено для англо- та іспаномовних користувачів, при застосуванні браузеру Google Chrome, який дозволяє перекладати англійські тексти українською мовою, пройти тест професійних інтересів має можливість і пересічний здобувач професійної освіти.

На *рис. 12* та *13* наведено перші сторінки тесту англійською мовою та з автоматичним перекладом українською.

⁷¹ <http://www.self-directed-search.com>, <http://www.hollandcodes.com>

⁷² <https://www.onetonline.org/>

⁷³ <https://www.onetcenter.org/IP.html>



O*NET Interest Profiler is sponsored by the U.S. Department of Labor, [Employment & Training Administration](#), and developed by the National Center for O*NET Development.

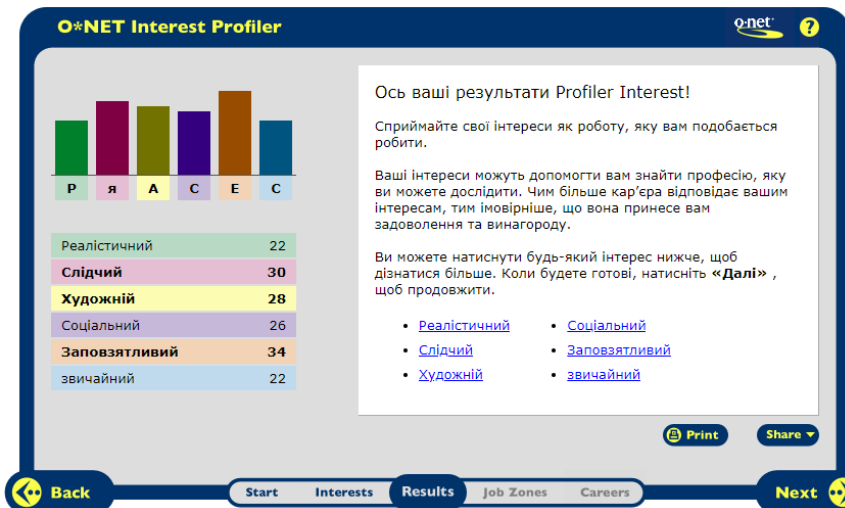
Рис. 12. Перша сторінка тесту інтересів англійською мовою



O*NET Interest Profiler фінансується Міністерством праці, [зайнятості та навчання](#) США та розроблено Національним центром розвитку O*NET.

Рис.13. Перша сторінка тесту інтересів після автоматичного перекладу

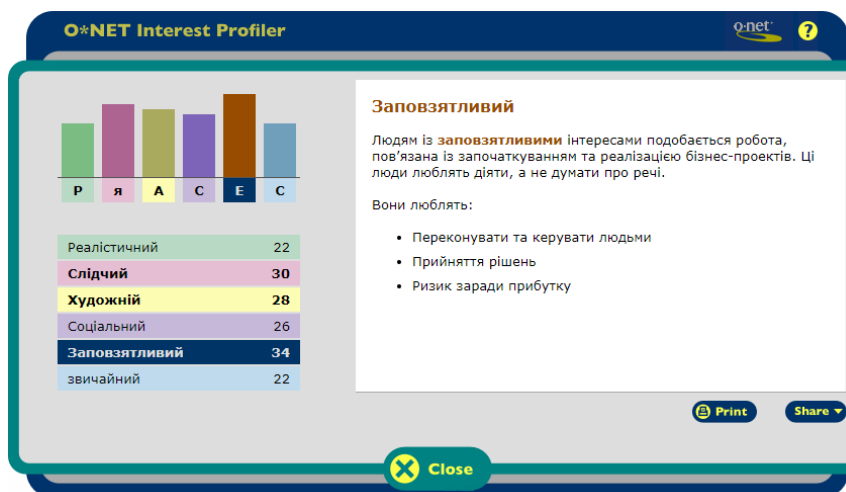
На рис. 14 відображено результат проходження тесту, який складається з 60 питань.



O*NET Interest Profiler фінансується Міністерством праці, зайнятості та навчання США та розроблено Національним центром розвитку O*NET.

Рис. 14. Результати проходження тесту

Неважко зрозуміти, що «слідчий» є еквівалентом дослідницькому, «заповзятливий» – підприємницькому, «звичайний» – конвенціональному типам професій. Результати проходження тесту свідчать про те, що для даної особи провідними є інтереси до підприємницьких професій (максимальний бал), поза її професійними інтересами перебувають реалістичні та конвенціональні професії. На рис. 15. наведено рекомендації щодо вибору професії для людей з переважанням інтересів до підприємницьких професій.



O*NET Interest Profiler фінансується Міністерством праці, зайнятості та навчання США та розроблено Національним центром розвитку O*NET.

Рис. 15. Рекомендації щодо вибору сфери професійної діяльності

Після визначення типу професій, яким відповідають інтереси людини, вона має можливість ознайомитися з переліком та особливостями відповідних професій (всього сайт містить описи понад 1000 актуальних професій). Для цього у директорії «Find Occupations» обирається піддиректорія «Career Clusters», що містить 16 напрямів професійної діяльності, зокрема розділ «Business Management & Administration». У цьому розділі наведено інформацію щодо декілька десятків професій, пов'язаних з організацією та управлінням бізнесом. Для кожної професії надається розширена інформація за низкою позицій (рис. 12). Тобто людина має можливість не лише ознайомитися з обраною професією, але й отримати інформацію щодо її набуття, умови праці, актуальні вакансії, перспективи професії на ринку праці тощо.

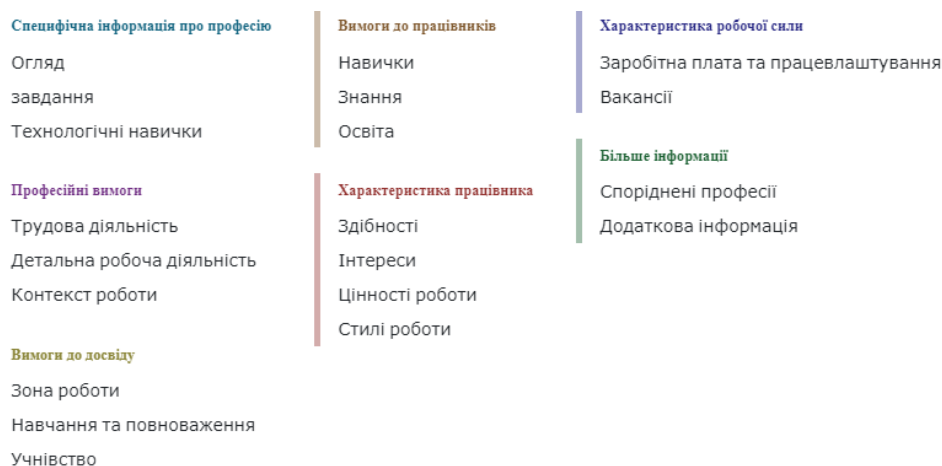


Рис. 16. Структура інформації про професії на сайті O*NET

Принагідно зазначимо, що спрощені модифікації методики Д. Холанда є поширеними у практиці психологічного консультування у США⁷⁴ і використовуються вони достатньо інтенсивно.

Скорочені варіанти методики Д. Холанда є достатньо поширеними й в Україні, зокрема й в онлайн-режимі⁷⁵. Проте, на жаль, вони використовують переважно неповну, модифіковану версію зазначеної методики, яка базується, як правило, на попарному порівнянні професій. Переклад повного варіанту методики самоспрямовувального пошуку Д. Холанда, алфавітний показчик професій з трьохлітерними кодами та кодами відповідно до чинного

⁷⁴ <https://en.testometrika.com/business/career-test/>

⁷⁵ Наприклад: https://www.eztests.xyz/tests/professional_holland/; http://proforientator.info/?page_id=6016; <https://ter.dcz.gov.ua/publikaciya/opytuvalnyk-profesijnoyi-spryamovanosti-ops-d-golanda> та ін.

на той час Державного класифікатора професій України⁷⁶ було зроблено наприкінці 90-х рр.⁷⁷, але релевантної українізованої онлайнверсії на його основі зроблено не було.

Незважаючи на російську агресію, у системі освіти України не припиняється діяльність з психологічної підтримки вибору молоддю майбутньої професії, його закріплення та реалізації. Проте, в умовах щоденних ракетних та авіаційних атак, масованого застосування агресором дронів та інших видів летальної зброї, здійснення профконсультаційних заходів в оффлайн-режимі є небезпечним. Отже, актуальною є проблема здійснення професійної консультації, у тому числі і в контексті консультування з молодіжного підприємництва, у форматі онлайн.

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) – це загальний термін, що охоплює низку різних технологій та інструментів (наприклад, електронна пошта, SMS/текстові повідомлення, веб-сайти, чати, групи новин і т. ін.), які сьогодні є основою для надання послуг з психологічного консультування, у тому числі у контексті консультування з підприємницької діяльності. Швидкий розвиток технологій, включаючи зростання відкритих даних і мобільних пристроїв, таких як смартфони, ноутбуки, планшети та інші гаджети (наприклад, розумний годинник), дозволяє використовувати нові методи віддаленого психологічного та професійного консультування в режимі онлайн.

Використання ІКТ з метою здійснення консультування з підприємництва реалізується в межах профорієнтаційної роботи в Україні в цілому, це здійснюється державними установами, громадськими організаціями, різноманітними приватними структурами тощо. В Україні послуги з професійного консультування надають Міністерство соціальної політики, Центри державної служби зайнятості, Міністерство молоді та спорту, Міністерство освіти та науки, асоціація роботодавців, громадські та комерційні структури тощо.

Сьогодні Державна служба зайнятості (ДСЗ) є одним з найефективніших провайдерів профорієнтації населення в Україні. Вона об'єднує Державний центр зайнятості та понад 400 обласних, міських, районних центрів зайнятості та філій обласних центрів зайнятості. Усі центри зайнятості та їх філії працюють за єдиною схемою надання послуг, людина може звернутися до будь-якого

⁷⁶ *Класифікатор професій*. (1999). Київ: Госстандарт України.

⁷⁷ Бортницький, В., Жемера, Н., Закатнов, Д., Тименко, М. (1999). *Твоя майбутня професія: методичний посібник*. К.: Українська книга. 312 с.

центру зайнятості та отримати всі соціальні послуги, пов'язані з вибором професії та працевлаштуванням. Складовою порталу ДСЗ є директорія «Профорієнтація»⁷⁸, на якій розміщено низку профконсультаційних тестів⁷⁹. Серед наявних тестів частина може бути використаною в інтересах консультування з молодіжного підприємництва («Схильність до підприємницької діяльності», «Яка сфера діяльності Вам підходить?», «Комунікативні та організаторські здібності» тощо). Проходження тестів потребує реєстрації, проте саме тестування та інші послуги ДСЗ надаються безкоштовно.

Різноманітні профорієнтаційні проекти, зокрема, передбачають здійснення профконсультаційної роботи для різних вікових груп недержавними організаціями, громадськими об'єднаннями, асоціаціями роботодавців та приватними постачальниками відповідних послуг. Вони просуваються переважно через соціальні мережі, які є популярними серед учнівської молоді.

Деякі недержавні структури, такі як Career Hub, впроваджують свою діяльність по всій країні та плідно співпрацюють з державними організаціями, центрами зайнятості та освітніми установами. Career Hub – експертна платформа Центру «Розвиток КСВ», яка об'єднує молодь, роботодавців, державні органи та освітні заклади для кар'єрного розвитку молоді – від школи до успішної реалізації у професії. Платформа кар'єрного розвитку Career Hub⁸⁰ допомагає молоді визначитись із вибором професії і планувати майбутню кар'єру; отримати якісну освіту для професійної самореалізації; розвивати професійні та м'які навички; підготуватись до роботи майбутнього. Одним з напрямів діяльності Career Hub є реалізація проекту «Карта професій»⁸¹. У рамках цього проекту створено карти професій у різноманітних сферах, зокрема таких, що можуть стати напрямом підприємницької діяльності випускників закладів П(ПТ)О (карта професій у сфері торгівлі, карта професій у аграрному секторі тощо). Карти професій для певної сфери містять перелік специфічних якостей особистості, необхідних для успішної професійної діяльності, у тому числі підприємницької, у відповідній сфері. Отже, карти професій слугуватимуть для визначення набору якостей особистості, рівень розвитку яких доцільно дослідити практичному психологу, що допоможе спрогнозувати успішність підприємницької діяльності у певній сфері.

⁷⁸ <https://www.dcz.gov.ua/storinka/profesiyna-orientaciya>

⁷⁹ <https://profi.dcz.gov.ua/tests/>

⁸⁰ <https://careerhub.in.ua/about-us>

⁸¹ <https://careerhub.in.ua/blog/karta-profesij/>

Розвиток професійної орієнтації, у тому числі такої її складової, як професійна консультація, є одним із напрямів діяльності громадської організації «Інститут професійних кваліфікацій»⁸². Нею було створено цифрову платформу професійної освіти «Світ професій»⁸³. Вона є онлайнплатформою для професійної орієнтації, свідомого вибору професії, успішного професійного навчання та кар'єрного зростання здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. Платформа містить описи професій, за якими здійснюється професійна підготовка в Україні. Для частини професій наведено якості особистості, які є професійно необхідними для успішної фахової діяльності, та перспективи певної професії у контексті здійснення підприємницької діяльності.



Рис. 17. Ключові якості та навички для роботи у сфері торгівлі

Широкі можливості щодо професійного консультування, зокрема – в інтересах консультування з молодіжного підприємництва,

⁸² <https://ipq.org.ua/ua/institute/about>

⁸³ https://ipq.org.ua/ua/research/prof_standarts/643

надає портал «Профорієнтатор Україна»⁸⁴. Зокрема, діагностичний комплекс «ПРОФКАР'ЄРА-UA» дозволяє здійснити профконсультаційне онлайн-тестування за такими напрямками:

– життєві установки – визначення основних цінностей людини, її підходів до вирішення життєвих завдань; визначення здатності та вміння людини самотійно знаходити сенс та інтерес для себе в житті, в т.ч. професійному;

– інтереси – діагностика сфери професійних інтересів, оцінка професійних уподобань для кар'єрного розвитку;

– структура інтелекту – визначення рівнів розвитку різних здібностей;

– мотивація – визначення основних професійно важливих мотивів і потреб, якими керується людина в роботі;

– особистість – виявлення особистісних якостей.

Інститутом інформаційних технологій і засобів навчання НАПН України у співпраці з Чернігівським обласним інститутом післядипломної педагогічної освіти імені К. Ушинського було створено портал Proforientator.info⁸⁵. Він містить низку тестів, спрямованих на психологічну підтримку вибору професії або закріплення такого вибору, але не надає можливості пройти їх у режимі онлайн. Принагідно зазначимо, що ЗП(ПТ)О можуть самотійно створювати онлайн-версії профконсультаційних методик, використовуючи відповідні програмні засоби, наприклад – конструктор тестів, розташований на сайтах Online Test Pad⁸⁶, LearningApps.org⁸⁷.

Зазначимо, що ІКТ мають значний потенціал щодо здійснення психологічної підтримки консультування з молодіжного підприємництва (забезпечення та підтримку традиційних послуг у сфері професійного консультування; сприяння самотійному вивченню учнем особливостей своєї особистості, набуттю навичок для прийняття рішень та дій щодо прийдешньої підприємницької діяльності; забезпечення доступності послуг з психологічного консультування тощо), проте він не є реалізованим.

⁸⁴ <https://proforientator.com.ua/ua/>

⁸⁵ <http://proforientator.info/>

⁸⁶ <https://onlinetestpad.com/ua>

⁸⁷ <https://learningapps.org/>

3.3. Методика бізнес-консультування майбутніх кваліфікованих робітників щодо підприємницької діяльності

Важливу роль у подоланні наслідків війни та повоєнному відновленні України відіграє малий та середній бізнес, одним з пріоритетних напрямів розвитку якого є молодіжне підприємництво.

Розвиток молодіжного підприємництва – необхідна умова існування та роботи нинішньої моделі ринково-конкурентного господарства. Важливість розвитку підкреслюється тим, що дана категорія підприємців через кілька років визначатиме бізнес-середовище та швидкість економічного розвитку країни. Зважаючи на інноваційність та цифровізацію сьогодення, можна з впевненістю констатувати, що саме молодь найбільше орієнтується у новітніх технологіях. Молоді люди з неабиякою швидкістю адаптуються до нових змін, освоюють з легкістю новинки та ефективніше сприймають сучасні тренди, що динамічно змінюються.

Події, що відбуваються в країні, визначають важливість створення різних умов підтримки молодіжного підприємництва, спрямованої на забезпечення сприятливих умов функціонування, збереження існуючих позицій та подальшого розвитку. Таким видом підтримки є організація в закладах П(ПТ)О консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва. Концепція реалізації державної політики у сфері П(ПТ)О «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року передбачає «забезпечення умов для консультування здобувачів П(ПТ)О з розвитку кар'єри», а для цього необхідно розробити методику бізнес-консультування майбутніх кваліфікованих робітників щодо підприємницької діяльності.

Бізнес-консультування – це надання методичної допомоги конкретним людям (керівникам різного рівня, власникам організацій, підприємцям та працівникам) у вирішенні завдань, що стоять перед ними; вирішенні проблем, що виникли; досягненні поставленої мети. Бізнес-консультування спрямоване на актуалізацію і усвідомлення суб'єктом бізнес-діяльності тих якостей особистості, які сформовані раніше і впливають на його розвиток і бізнес-успішність. Воно дає можливість адекватно оцінити себе як професіонала в бізнесі з позиції вимог реальної бізнес-ситуації. Бізнес-консультування дозволяє побачити нові напрями і шляхи досягнення своїх цілей і освоїти прийоми для розкриття і реалізації особистісного потенціалу⁸⁸. По суті, бізнес-консультування – це напрямок, що спрямований на

⁸⁸ Чернявська, Т. (2010) *Бізнес-консультування як різновид психологічної практики*. https://scienceandeducation.pdpu.edu.ua/doc/2010/4_5_2010/15.pdf

покращення діяльності бізнесу за допомогою знань галузі, досвіду та аналітичних інструментів, щоб надати практичні, орієнтовані на результат стратегії.

Консультативна діяльність у бізнесі та підприємстві спрямована на актуалізацію та усвідомлення підприємцем тих якостей своєї індивідуальності, що впливають на його роботу (бізнес) та особистісний розвиток. Вона дає можливість адекватно оцінити себе як професіонала в бізнесі з позиції критеріїв психологічної науки та вимог реалій, дозволяє побачити нові напрямки та шляхи досягнення своїх цілей та визначити конкретні психологічні методи та прийоми для реалізації свого потенціалу.

Разом з першими кроками на шляху відкриття власної справи стають очевидними проблеми, які зводяться до недостатньої готовності майбутнього кваліфікованого робітника, а часом і відсутності кваліфікаційного, методичного, адміністративно-організаційного, мотиваційного ресурсного забезпечення бізнес-проєкту. З метою часткового подолання даних проблем та перешкод багато молодих підприємців звертаються до послуг професійних бізнес-консультантів, які володіють відповідними знаннями та практичним досвідом ведення бізнесу.

Правильні рекомендації бізнес-консультанта необхідні для того, щоб підприємець почав заробляти та отримувати прибуток зовсім в іншому руслі.

Перед зверненням до бізнес-консультанта підприємцю потрібно дізнатися бекграунд фахівця – консультанта: інтелектуальний рівень, культурна підготовка, ступінь освіченості, життєвий і професійний досвід; поспілкуватися, зрозуміти, наскільки людина компетентна у сфері ведення бізнесу, переглянути відгуки. Поговорити про те, з ким вона вже працювала. І, виходячи з цього, ухвалити рішення про співпрацю.

Актуальність визначення методологічних основ бізнес-консультування обумовлена тим, що в даний час цей вид психологічної підтримки затребуваний готовністю майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності, вирішення проблем психологічної діагностики, корекції, професійної орієнтації, розвитку особистісного потенціалу, підвищення успішності особистості в бізнес-діяльності і ефективності бізнес-організації в цілому.

Найбільш поширені три методи консультування: експертне, процесне та навчальне, а також їх поєднання – експертно-навчальне, процесно-навчальне, експертно-процесне та інші⁸⁹.

Експертне консультування – найбільш пасивна форма консультування. При експертному консультуванні консультант як вузький спеціаліст самостійно здійснює діагностику бізнес-проблеми, розробку рішень і рекомендацій з їх впровадження⁹⁰. Майбутній підприємець лише забезпечує консультанта необхідною інформацією.

При процесному консультуванні фахівці-консультанти на всіх етапах розробки проєкту активно взаємодіють із клієнтом, спонукаючи його висловлювати свої ідеї, пропозиції. Консультанти разом із потенційним підприємцем аналізують проблеми та розробляють пропозиції.

При навчальному консультуванні головне завдання фахівців – підготувати ґрунт для виникнення ідей та вироблення рішень^{91, 92}. З цією метою вони проводять для майбутнього кваліфікованого робітника лекції, семінари, надаючи тим самим всю необхідну теоретичну та практичну інформацію. Насправді в чистому вигляді жоден із перерахованих методів консультування не застосовується окремо: зазвичай, використовуються комбінації всіх трьох методів.

Найпоширенішою на практиці є модель процесного консультування, при якій клієнт та консультант спільно працюють протягом процесу консультування до отримання результату.

При навчальному консультуванні їх взаємодія обмежується етапом формування команди та безпосереднього навчання. Порівняння консультування з навчанням дозволяє зробити висновок: консультування можна розглядати як форму впровадження знань у економічну діяльність, що є альтернативною такої традиційній формі, як навчання.

Перевагою бізнес-консультування є його конкретно індивідуальний підхід. При цьому знання, які мають консультанти, трансформуються так, щоб вирішити конкретні проблеми кожного бажаючого розпочати та відкрити свій бізнес.

В залежності від поставлених завдань, на різних стадіях можуть застосовуватися комбінації даних методів. Експерти відмічають, що

⁸⁹ Горфінкель, В. (2015). *Інноваційне підприємництво*. https://stud.com.ua/21708/ekonomika/metodi_konsultuvannya

⁹⁰ Соколенко, В. А., Лінькова, О. Ю. (2018). *Основи управлінського консультування : навч.-метод. посібник*. Харків : НТУ «ХП».

⁹¹ Гонтарева, І. (2016). *Консалтингові послуги в сфері підприємництва*. https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/Konspekt-lektsyj_posl.pdf

⁹² Гонтарева, І. (2016). *Підприємництво та комерціалізація інновацій*. <https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/kons.pdf>

навчальне консультування, як правило, супроводжує процесне, а в багатьох випадках і експертне. В Україні найбільш популярним є навчальне і експертно-навчальне консультування, тоді як у Європі на перші позиції виходить процесне та провесно-експертне.

Слід розрізняти поняття «метод», «методика» та «методологія» бізнес-консультування. Для реалізації цілей та завдань бізнес-консультування фахівці користуються певними методами.

Метод (від грец. «Methodos» – шлях дослідження чи пізнання, теорія, вчення) визначається у науці як спосіб досягнення будь-якої мети, розв'язання конкретної задачі; сукупність прийомів чи операцій практичного чи теоретичного пізнання діяльності⁹³.

Під методом бізнес-консультування слід розуміти загальну схему дій консультанта, вироблену на основі узагальнення попереднього успішного досвіду виконаних консультацій конкретного виду.

Методика бізнес-консультування є сукупністю методів, способів та прийомів дій консультанта для досягнення поставлених цілей.

Методологія у загальному вигляді – це системне уявлення про підходи, принципи та методи впливу у певних сферах людської діяльності. Методологія бізнес-консультування – це сукупність методів, способів і прийомів дослідницької, аналітичної та проектної діяльності консультантів у ході виявлення проблем, пошуку та розробки їх рішень при взаємодії із клієнтом. При вирішенні проблем при організації власного бізнесу майбутніми кваліфікованими робітниками та пошуку шляхів їх подолання можна застосовувати як традиційні методи, так і альтернативні. Вони розвивають і доповнюють традиційні методи. Класифікація методів бізнес-консультування дає можливість здійснити швидкий пошук, вибір та ефективне використання тих методів, які найбільшою мірою відповідають характеру проблем, які потрібно вирішити при відкритті власного бізнесу, моделі консультування та ситуації, яка складається.

Один із найпоширеніших підходів до класифікації бізнес-консультування є виділення груп методів за етапами консультаційного процесу (методи діагностики; методи вироблення рішень; методи впровадження розробок та рекомендацій).

Існує наступна класифікація методів консультування, що допомагає здійснити швидкий пошук, вибір та ефективне

⁹³ Рассоха, І. (2011). Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Методологія та організація наукових досліджень» для студентів 5 курсу денної форми навчання освітнього-кваліфікаційного рівня «магістр» спеціальностей 8.050106, 8.03050901 «Облік і аудит», 8.050201 «Менеджмент організацій», 8.03060101 «Менеджмент організації і адміністрування (за видами економічної діяльності)». Харків: ХНАМГ.

використання них для подолання найбільш відповідних проблем підприємців-початківців та моделі консультування методів⁹⁴:

Методи вирішення змістової частини проблем:

- методи діагностики;
- методи збору інформації: опитування, інтерв'ю, анкетування, експертні оцінки;
- методи обробки інформації: класифікація даних, аналіз проблем, порівняння.

Методи вирішення проблем:

- методи визначення проблем: дерево цілей із використанням експертних оцінок, методи оцінки пріоритетів проблем (експертний та логічний аналіз), метод побудови графі проблем;
- методи розробки та оцінки рішень: методи вироблення альтернативних рішень, методи вибору альтернативних рішень, методи аналізу якості прийнятих рішень; методи групової роботи.

Методи реалізації:

- методи експериментальної перевірки: групова робота, ділові ігри;
- методи перенесення результату до реальних умов: методи формування робочих груп; методи проведення проблемних нарад.

Методи роботи з клієнтом:

- методи вибору ролей консультанта та клієнта;
- методи співробітництва та допомоги клієнту у здійсненні змін;
- методи навчання та тренування майбутнього підприємця;
- методи розвитку творчого потенціалу у власника малого бізнесу;
- методи підвищення мотивації підприємця та його робітників до змін: методи переконання, методи використання почуття напруги та тривоги, методи заохочення та покарання тощо.

Основним фактором успіху консультаційного проекту є майстерність бізнес-консультанта, володіння сучасними методами консультування.

Сучасні методики бізнес-консультування передбачають використання низки відносно нових технологій, в тому числі:

Методи творчого мислення – це методи альтернативного формулювання проблем та альтернативних шляхів їх рішення, основою яких є принцип відкладеного обговорення. Цей принцип передбачає колективне створення альтернатив, їх потрібно

⁹⁴ Методичні рекомендації для підготовки студента до практичних занять з дисципліни «Управлінське консультування» (2018). Взято з https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/40082/5/05___%D0%A3%D0%9A___%D0%9C%D0%A0_%D0%9F%D0%97.pdf

висловлювати, пропонувати і все записувати, навіть надто сміливі, незвичайні та навіть смішні думки. Їх важливо розглядати з погляду можливості альтернативного формулювання проблеми чи її розв'язання. Непрактичні на перший погляд ідеї можуть виявитися найкращими⁹⁵.

Принцип «відкладеного обговорення» покликаний відокремити критичне мислення від творчого, оскільки у процесі формування альтернатив мислення працює переважно у двох напрямках. Творче мислення сприяє виникненню альтернативи, а критичне – оцінці альтернатив. При традиційному способі формування альтернатив людина мислить творчо і критично одночасно (або з невеликим відставанням у часі). Думка, що виникає, відразу ж гальмується та обмежує творчу складову. Передчасна критична оцінка заважає розвитку думки і не дозволяє достатньо використовувати творчі уявлення. Тому створення атмосфери, за якої неможливі негативні оцінки чи критика, сприяє виникненню та пропозиції альтернатив.

Основним принципом оперативних методів є віддалення альтернатив, що виникають від їх оцінки. Консультант, який приймає рішення, може використовувати їх під час вирішення організаційних проблем. Найчастіше використовують алгоритм Альтшуллера, «мозковий штурм», морфологічний аналіз, що синтезує метод.

Алгоритм Альтшуллера передбачає виконання наступних етапів⁹⁶:

1. Формулювання проблеми:

- визначення цільового оптимального стану організаційної системи, який необхідно досягти завдяки вирішенню проблеми та усуненню організаційних труднощів;
- розробка альтернативних підходів для досягнення поставленої цілі шляхом подолання інших організаційних проблем;
- вибір оптимального способу досягнення поставленої мети, тобто визначення того, яку організаційну проблему необхідно для цього подолати;
- уточнення необхідних якісних та кількісних показників фактичного та бажаного цільового стану організаційної системи;

⁹⁵ Корсунська, Н., Мельничук, Л., Мельничук, О., & Хоменкова, Л. Ю. (Ред.). (2018). Психолого-педагогічні методи розвитку творчого мислення для студентів ВНЗ. *Наукові записки*. Ніжин. Державний університет імені Миколи Гоголя.

⁹⁶ Єфіменко, С. (2015). *Розвиток інтелектуально-творчого потенціалу майбутнього учителя технологій у процесі професійної підготовки*. (Дисертація канд. пед. наук). Кіровоградський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка, Кіровоград.

– уточнення можливостей та обмежень, зумовлених малим підприємством та його середовищем, які впливають на процес та результати рішення пропонованої організаційної проблеми.

2. Вирішення проблеми:

– аналітична стадія, яка полягає у формуванні оптимального ідеального результату вирішення організаційної проблеми шляхом відповідей на питання: чого можна досягти завдяки ідеальному подоланню організаційної проблеми, що цьому заважає, які причини перешкод, як можна забезпечити ідеальне вирішення організаційної проблеми?

– оперативна стадія – полягає у визначенні параметрів організаційної системи, які необхідно змінити, щоб успішно вирішити організаційну проблему шляхом пошуку відповіді на питання: чи можна подолати організаційну проблему шляхом модифікації чи адаптації вирішення подібних проблем?

3. Синтетична стадія:

– необхідно відповісти на запитання: як зміняться інші параметри організаційної системи, якщо зміниться один із них, які зміни необхідно здійснити у середовищі організаційної системи?

Поетапний підхід дає можливість визначити альтернативні способи функціонування зміненої організаційної системи, а також використовувати створену модель вирішення організаційної проблеми для вирішення інших проблем.

Метод «мозкового штурму» ділять на два види: індивідуальний та колективний. Вони ґрунтуються на принципі «відкладеного обговорення». Метод «мозкового штурму» широко застосовується під час вирішення будь-яких проблем. Він є технологією колективної творчості.

Створення експертних опонуючих груп має на меті поєднати методи самостійного наукового пізнання та мозкового штурму. Принципи даного методу побудовано на формуванні двох груп експертів, яким пропонується вирішити проблему різними способами; в результаті власник (керівник) підприємства приймає ту чи іншу точку зору та відповідно спосіб вирішення проблеми.

Метод зосередження на властивостях полягає в тому, що бізнес-консультант, який вирішує проблему, визначає основні незалежні змінні показники, параметри чи властивості предмета чи поняття. Потім їх систематично змінюють усіма можливими способами доти, доки не отримають альтернативу. Після цього запропоновані зміни оцінюють. Недоліком методу є те, що він обмежується лише зміною первинного предмета чи задуму.

Метод примусового створення зв'язків виходить з пошуку зв'язків між неоднорідними продуктами мислення. Консультант розробляє перелік об'єктів та ідей, що відносяться до проблеми. Цей метод використовують, перш за все, для стимулювання оригінальних задумів.

Синтезуючий метод спрямований на вироблення лише одного, але обов'язково нового та оригінального рішення.

Самостійний науковий пошук – це метод, який дозволяє експерту максимально докладно вивчити проблему на основі вже вивченого та викладеного у наукових працях вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Інноваційне бізнес-консультування – це професійна допомога підприємцю в принципово новому рішенні складних нестандартних проблем його життя та діяльності. Консультант, що спеціалізується в галузі інноваційного бізнес-консультування, виступає не як носій деякої змістовної точки зору, а як помічник. Його завдання – запуск механізмів самоврядування, самоорганізації та саморозвитку.

Для ефективного ведення обговорення він може використати цілу низку прийомів: від елементів лекції до «мозкового штурму» та роботи у малих групах. Робота в малих групах є вирішальною у процесному консультуванні. За допомогою консультанта творчий потенціал групи компанії-клієнта різко активізується, і вона за короткий термін може виробити рішення, що визначають розвиток цієї компанії на тривалій термін.

Активним методом бізнес-консультування клієнта є *навчальне консультування*, під час якого консультант надає клієнту відповідну теоретичну та практичну інформацію у формі лекцій, семінарських занять, тренінгів, ділових ігор, навчально-практичних посібників, конкретних ситуацій («кейсів») тощо. Клієнт формує запит на навчання, обирає мету, програму та форму навчання, визначає склад навчальних груп.

Перевагою навчального бізнес-консультування є його конкретний індивідуальний підхід. При цьому знання, якими володіють консультанти, трансформуються так, щоб вирішити конкретні проблеми даного підприємства.

Класичним методом навчального бізнес-консультування є так званий *лабораторний метод* (метод Т-групи)⁹⁷, де під «лабораторією консультування» мається на увазі навчальне середовище, що створює

⁹⁷ Гонтарева, І. (2016). *Консалтингові послуги в сфері підприємництва*. 24-27. https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/Konspekt-lektsyj_posl.pdf

можливість дій з боку учасників, що імітують реальні управлінські ситуації і процеси.

При такому підході необхідно, щоб консультант стежив за дотриманням наступних правил:

1) важлива відповідальність учня за власну залученість у процес, поведінка і навчання;

2) необхідна наявність соціального групування, яке визначається існуванням загальних умов;

3) слід пам'ятати, що лабораторний метод – це «навчання реальності», тобто він ґрунтується на імітації реальних ситуацій.

Багато консультантів з організаційного розвитку рекомендують здобувачам професійної освіти взяти участь в деяких формах лабораторного навчання. Основні цілі при цьому – навчити того, як краще взаємодіяти з іншими, як вирішувати поведінкові проблеми, а головне – навчити, як стати хорошим клієнтом консультантів та ін. Для досягнення ефекту навчання необхідно «пропускати» дані через себе з метою їх використання, тому що в іншому випадку втрачається відчуття відповідності між досвідом, набутим з лабораторної програми, і реальним світом.

Особливість лабораторного методу полягає в тому, що той, кого навчають в лабораторії, повинен бути здатний налаштуватися як на внутрішні, ним самим створювані ідеї, які є його власними відчуттями, так і на інформацію, яка збирається про зовнішній світ за допомогою почуттів, тобто на свою роботу з інтуїцією, яка необхідна при перенесенні отриманих при навчанні знань на інші ситуації, що безпосередньо не збігаються з такими при навчанні.

Його застосування передбачає навчання за особливими методиками. Для підвищення ефективності та результативності навчальних заходів, особливо спрямованих на вирішення практичних завдань бізнесу і пов'язаних з обговоренням і пошуком рішень, консультант проводить тренінги з розвитку комунікативних навичок, а також навичок прийняття колективних рішень. Застосовуються різні ефективні лабораторні вправи: ігри на формування довіри, вправи на спілкування тощо.

Завдання консультанта полягає в тому, щоб передати вміння та навички використання власного інструментарію і технологій майбутнім кваліфікованим робітникам таким чином, щоб вони могли самостійно вирішувати завдання такого ж рівня складності.

Лабораторний метод забезпечує сильнішу мотивацію навчання, оскільки рольова практика сприяє тому, що учасник відчуває потребу краще зрозуміти конкретні питання. Він не просто слухає, а немовби

«проходить» через реальну ситуацію і намагається всебічно осмислити її.

Лабораторний метод моделює процес щоденного спілкування клієнта і тому більш ефективний, ніж дидактичне навчання. Успішне застосування лабораторного методу сприяє акцентуванню уваги учасників на питаннях ухвалення рішень у «реальному часі» через те, що в цьому методі вони відіграють істотну роль.

Лабораторний метод більш характерний для концепції процесного консультування. Одна з особливостей «лабораторії» полягає в можливості коригування програми відповідно до дій учасників процесу консультування. Процеси коригування є невід'ємною частиною лабораторного методу, у той час як дидактичний підхід до планування семінарів не має процесно-орієнтованої якості самого коригування. Дидактичний підхід відводить від процесу навчання і повертається до традиційної форми експертного консультування. Звичайно, можлива комбінація трьох названих форм консультування (експертного, процесного і навчального) у межах одного й того самого проєкту.

Україна далека від ідеальних умов для створення та ведення бізнесу, але, проте, багато підприємців досягли успіхів у створенні власної справи. Запорукою успіху у бізнесменів-початківців була грамотна початкова організація ведення бізнесу. Відкриття малого бізнесу може дуже швидко приносити перший прибуток і в стислі терміни окупути себе, якщо грамотно прописати всі кроки, особливо на початковому етапі діяльності. Прибуткова стратегія здійсненна навіть в умовах нестабільної ситуації в країні, кризі та великій кількості конкурентів. При грамотному і правильному підході можна дати старт своїй справі й надалі займатися її розвитком із поетапним планом. Прикладів успішного відкриття малого бізнесу в Україні навіть у період воєнного стану багато. Важливим є послідовний підхід, і тоді не буде залежності від ситуації в державі.

Відкриття підприємства малого бізнесу починається з вибору ніші та визначення цільової аудиторії бізнесу. Яка б не була ідея, вона належить до певного напрямку діяльності. Вибираючи сферу бізнесу, слід враховувати різні моменти:

- попит, без якого неможливо реалізувати проєкт. Починати власну справу краще у напрямку, де є і буде найближчим часом попит;
 - конкуренція у вибраному напрямку має бути мінімальною.
- Це дозволить легше просувати бізнес;

– досвід, знання та інтерес до галузі, де підприємець планує реалізувати ідею. Хоча мінімальні знання вже дозволять легше рухатися в обраній ніші;

– капітал бізнесмена-початківця. Адекватна оцінка суми грошей та ймовірності залучення інвестицій, включаючи кредит, важлива для кожного підприємця; для прибутковості справи важливо врахувати кон'юнктуру, зокрема інфраструктуру, розташування та ін.

Кожне питання займає багато часу, але навіть за грамотним підходом виникають складності. У такому разі потрібна професійна допомога у відкритті малого бізнесу. Експерт допоможе уникнути помилок та правильно вибудувати процеси. Жоден, навіть освічений, бізнесмен-початківець не володіє всіма необхідними знаннями і досвідом для старту підприємства. Це призводить до проблем. Відкриття бізнесу часто затягується, і за цей час ситуація на ринку може змінитися, до того ж щороку у законодавчу базу вносять зміни. Перед підприємцем стоять завдання: скласти грамотно бізнес-план, визначити пропозицію, пройти процес реєстрації та виконати багато організаційних питань. Насправді, це нелегко. Професійна допомога у відкритті малого бізнесу захистить від помилок і спростить процес для підприємця-початківця. Такі послуги надають консультанти-професіонали, які мають достатній досвід організації і ведення бізнесу. Консультанти допоможуть грамотно запустити бізнес незалежно від стартових вкладень, щоб процес управління був набагато легшим. В Україні ця послуга має попит, оскільки дозволяє запустити прибуткову справу людям, які не мають навіть мінімального досвіду підприємця.

Запропонована методика бізнес-консультування майбутніх кваліфікованих робітників щодо підприємницької діяльності може варіюватись залежно від консультанта, його експертизи, галузі та конкретних потреб бізнесу і включати основні етапи бізнес-консультування (рис. 18).

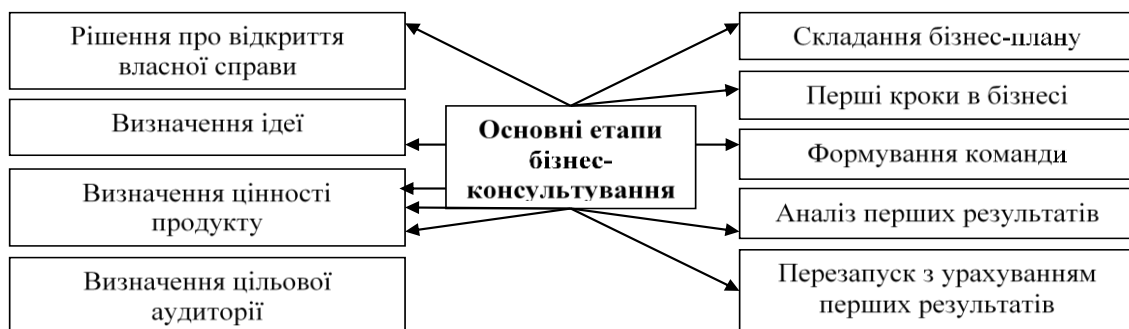


Рис. 18. Основні етапи бізнес-консультування

1. *Рішення про відкриття власної справи.* Навіщо необхідно розпочинати свій бізнес та відкривати свою справу? Які мотиви людей і що вони чекають від свого бізнесу? Основні причини ухвалення рішення про відкриття своєї справи: невдоволення поточною роботою (роботодавцем), недостатній рівень заробітної плати, бажання досягти чогось більшого, ніж просто отримувати фіксовану зарплату за 8-годинний робочий день, особисті амбіції, відсутність роботи, а отже, і достатніх засобів до існування, наявність сім'ї, необхідність виплачувати кредит та ін.

При ухваленні рішення про відкриття свого бізнесу було б непогано вирішити, чим саме ви будете займатися, яким буде розмах вашого бізнесу. Буде дуже добре, якщо на момент прийняття рішення ви вже визначитеся з вибором бізнес-ідеї. Найскладніше у реалізації бізнес-ідеї почати діяти. На цьому етапі консультування буде важливим:

- ухвалити рішення;
- вибрати бізнес-ідею;
- скласти письмовий бізнес-план;
- визначити форму власності та зареєструвати свій бізнес.

Допомога бізнес-консультанта у виборі бізнес-ідеї підкаже напрямок обраної справи, бізнес-план убереже від можливих помилок і підкаже, як розпочати свій бізнес, а реєстрація бізнесу дозволить набути офіційного статусу підприємця чи підприємства. При веденні своєї справи майбутній кваліфікований робітник отримуватимете безцінний досвід, і чим більше він займатиметься своїм бізнесом, тим більше зміцнюватиметься бажання у нього продовжувати цим займатися. Не треба відразу «замахуватися» на великий бізнес, потрібно почати з малого, адже для першого досвіду ведення своєї справи достатньо, хай спочатку і невеликого, але стабільного доходу. На початковому етапі молодого підприємця чекатимуть складнощі, непередбачені витрати; щоб цього уникнути, правильно потрібно скласти бізнес-план.

2. *Визначення ідеї.* Свій бізнес не можливий без хорошої бізнесової ідеї. Визначимо, які властивості має мати бізнес-ідея, щоб мати максимальні шанси на успішну реалізацію. Насамперед це унікальність: новому бізнесу, що надає споживачам нові потрібні товари або послуги, гарантований успіх. Але багато бізнес-ідей вже придумано, і вигадувати нові стає все важче. Що робити у цьому випадку? Всесвітньо відомому винахіднику Т. Едісону належить геніальна фраза: «Якщо хочете придумати відмінні ідеї, знайте: кращі

з них ви можете запозичити»⁹⁸. Тому розглядатимемо унікальність бізнес-ідеї дещо ширше: це може бути не новий бізнес, але необхідно, щоб на певній території (в області, місті, районі) подібною діяльністю ніхто не займався; у такому разі можна уникнути конкуренції хоча б на початковому етапі. Інакше кажучи, ідею бізнесу, яка могла бути вже використана, треба використовувати у потрібний час та у потрібному місці. Ще одна важлива властивість бізнес-ідеї – вартість її реалізації. Можна дати хорошу пораду: початковий бізнес не повинен бути глобальним, орієнтуйтеся на не великий, але прибутковий та довговічний бізнес, а зекономлені гроші стануть у пригоді на його підтримку та розвиток.

Допомога у створенні бізнесу починається з добірки релевантної ідеї, яка не тільки буде корисною для людей, а й цікавою для самого підприємця. Сфера додаткової освіти – перспективний і затребуваний для цього напрямок, однак займатися ним варто тільки в тому разі, якщо підприємцю буде цікавий постійний професійний розвиток у цій галузі.

Для консультування у визначенні ідеї в бізнесі важливо враховувати свої інтереси, навички та знання, а також вивчати різні джерела інформації. Ось кілька кроків, які можуть допомогти майбутнім кваліфікованим робітникам у цьому процесі:

- вивчіть свої інтереси. Почніть з роздумів над тим, чим саме вам хотілося б займатися у своєму бізнесі. Подумайте над тим, що ви любите робити, що ви вмієте, в чому маєте досвід. Це допоможе вам знайти ідеї, які відповідають вашим інтересам;

- використовуйте різні джерела. Вивчайте різні джерела інформації, такі як книги, журнали, вебсайти та блоги, щоб отримати розуміння про різні галузі та популярні тренди в бізнесі;

- використовуйте методи бізнес-аналізу. Вивчайте ринок, проводьте аналіз конкурентів та оцінюйте можливості для успіху в обраній галузі. Це допоможе вам визначити, чи є потенціал у вашій ідеї для бізнесу.

Незалежно від того, які методи ви використовуєте, переконайтеся, що задовольняєтеся обраною ідеєю бізнесу, маєте достатньо знань та готові до подальшої роботи над її розвитком. Не соромтеся звертатися до професійних консультантів або використовувати сервіси, які спеціалізуються на підтримці у визначенні ідеї в бізнесі.

3. *Визначення цінності продукту.* Допомога у відкритті бізнесу відбувається не тільки при розробці концепції, а й при

⁹⁸ https://millioneru.at.ua/index/poshuk_biznes_ideji/0-18

визначенні цінності пропонованої продукції або послуги. За допомогою попереднього аналізу легше вийти на ринок і запропонувати клієнтам умови, що демонструють конкурентні переваги. В умовах надання консультаційних послуг бізнес-центром конкуренція у бізнес-початківця буде практично відсутня. Це пов'язано з навчальними методиками, що реалізуються на базі Центру розвитку кар'єри.

Бізнес-центр може надавати спеціалізовані консультації та тренінги, які допоможуть майбутнім кваліфікованим робітникам покращити свої знання та навички. Це дозволяє покращити шанси на успіх у бізнесі і забезпечити перевагу перед конкурентами.

4. *Визначення цільової аудиторії.* Цей етап є логічним продовженням попереднього, оскільки після формування цінності пропозиції потрібно донести її до цільової аудиторії. Практично всі підприємці на початковому етапі формування і просування свого бізнесу задаються питанням: хто стане покупцем мого товару або послуги?

Багато підприємців помилково вважають, що їх продукт цікавий всім без винятку. Однак це неправильно і тому так важливо звузити коло людей і направляти точкові дії конкретно на цільову аудиторію даного товару або послуги. Крім того, визначення цільової аудиторії дає можливість скоротити витрати на рекламу і залучення споживачів. Ви будете точно знати, в які канали вкладати кошти, щоб справити потрібний ефект на аудиторію, а в які ні.

Цільова аудиторія – це базове поняття, яке використовується в маркетингу для позначення певної кількості людей, які об'єднані спільними інтересами, потребами або темами. Цільова аудиторія бренду – це ті люди, які можуть стати потенційними покупцями того чи іншого товару/послуги. Для максимально точного визначення своєї цільової аудиторії її слід поділити на кілька секторів за загальними ознаками: статевим, віковим, географічним, фінансовим, професійним та ін. На практиці виділяють два види цільової аудиторії:

– первинна, або основна – пріоритетна аудиторія в комунікаціях бренду, люди які безпосередньо купують товар або послугу, тобто є ініціаторами покупки;

– вторинна, або непряма – більш пасивна група людей, бере участь в придбанні товару, але не є людиною, яка ініціювала покупку. Наприклад, якщо розглядати ринок дитячих іграшок, то тут первинною аудиторією є діти, а вторинною – їхні батьки, які здійснюють покупку.

Основна вимога, яку висуває будь-який маркетолог своєму замовнику, – це визначення цільової аудиторії. Пам'ятайте, чим менше потенційних покупців, тим більша ймовірність того, що вони дійсно зроблять покупку. Також максимально чітко та деталізоване визначення цільової аудиторії допоможе вибудувати вдалу, а головне ефективну рекламну кампанію.

Якщо знати своїх покупців «в обличчя», то можна:

- створювати унікальні пропозиції, які будуть цікаві клієнтам. Це дозволить товарам або послугам, якими ви торгуєте, користуватися попитом, а значить – добре продаватися;

- без проблем знаходити нових покупців;

- регулярно вдосконалювати програму лояльності. Саме це може гарантувати вам те, що лєвова частка клієнтів, які хоча б один раз зробили у вас покупку, повернуться до вас знову і приведуть з собою друзів.

Основними методами бізнес-консультування майбутніх кваліфікованих робітників з визначення цільової аудиторії мають бути:

- використання пошуку в Google. Цей інструмент надає доступ до великої кількості інформації, яка допомагає зрозуміти, хто є цільовою аудиторією для певного виду робіт. Підприємець може знайти статистику, дослідження, тенденції та інші дані, що допоможуть йому визначити цільову аудиторію;

- використання соціальних мереж. Соціальні мережі, такі як Facebook, Instagram, Viber, Telegram та інші, надають доступ до демографічної та інших типів інформації про користувачів. Можна аналізувати профілі людей, щоб зрозуміти їх інтереси, хобі, професійний досвід та інші фактори, що допоможуть визначити вашу цільову аудиторію;

- проведення маркетингових досліджень. Маркетингові дослідження, такі як опитування, аналіз конкурентів, аналіз трендів ринку тощо допоможуть вам отримати більш детальну інформацію про цільову аудиторію. Можна дізнатися їхні потреби, вимоги, переваги та інші важливі фактори;

- використання аналітичних інструментів. Додатковою можливістю є використання аналітичних інструментів, таких як Google Analytics, які дозволяють отримувати дані щодо поведінки користувачів на вебсайті підприємця або інших джерелах. Ці дані можна аналізувати для отримання інсайтів щодо його цільової аудиторії.

5. *Складання бізнес-плану.* Це основний етап після закінчення розроблення концепції, необхідний для залучення інвестицій та отримання кредитних коштів на реалізацію проєкту.

Бізнес-план – це проєкт майбутньої справи, що безпосередньо відповідає на питання, як розпочати свій бізнес. Бізнес-план включає опис всіх дій, спрямованих на відкриття та розвиток свого бізнесу, а також містить фінансовий звіт про майбутні витрати та доходи. Бізнес-план, перш за все, повинен визначати цілі та завдання бізнесу, відбивати стан ринку, оцінювати конкуренцію. Наскільки грамотно він буде складений, настільки від цього залежатимуть результати подальшої роботи підприємця, а щоб ці зусилля не виявилися марними, потрібно обов'язково складати письмовий бізнес-план. Якщо майбутній кваліфікований працівник захоче відкрити свій бізнес всерйоз і надовго, він одразу має привчати себе до дисципліни та фіксувати думки на папері.

Новачку скласти бізнес-план дуже складно, неможливо врахувати все тонкощі, витрати і точно спрогнозувати прибуток від свого бізнесу. Тому до цього процесу доцільне залучення кваліфікованих фахівців з бізнес-планування.

Основні деталі письмового бізнес-плану, за якими бізнес-консультант може надати поради:

- визначення призначення створеного бізнесу, його цілі та завдання, засоби їх досягнення. Докладний опис, чим саме підприємець має займатися, у чому полягає унікальність ідеї бізнесу, чого підприємець чекає від своєї справи та як він буде все це здійснювати. Відображення основного та додаткового напрямку свого бізнесу. Указання усіх можливостей розвитку та розширення як у короткостроковій (до одного року), так і у довгостроковій перспективі;

- розширений огляд ринку, на якому підприємець буде вести свій бізнес: яка чисельність людей у тому чи іншому місці, скільки з них може бути потенційними споживачами його товару чи послуги, на яку категорію людей він розраховує. Оцінюйте не тільки чисельність, а й добробут людей, що там живуть;

- визначення рівня конкуренції. Підрахування кількості фірм, які займаються діяльністю, подібною до вашої. Визначення сильних і слабких конкурентів; дізнавання, яких помилок вони припускаються під час продажу товарів (надання послуг); порівняння чисельності та професійного рівня персоналу, обороти їх бізнесу, кількість та якість основних засобів, фінансових резервів для розширення та подальшого просування на ринку;

– обґрунтування необхідності приміщення (або кількох приміщень) для бізнесу. Вибравши приміщення, слід дізнатися вартість орендної плати, мінімальний та максимальний термін оренди; обговорити із власником перспективи довгострокового співробітництва. На випадок розірвання договору передбачити наявність запасних приміщень для оренди, дізнатися ціни. Вартість оренди, характеристики приміщення записати у бізнес-план. Визначити, яке обладнання потрібне для початку ведення бізнесу, де його вигідніше придбати, скільки на це піде коштів. Прорахувати витрати на реєстрацію бізнесу; обґрунтувати необхідність персоналу. Вказати, яка кількість співробітників знадобиться, на який час (постійно, тимчасово, сумісництво), скільки коштів буде приблизно витрачено на заробітну плату на місяць (з урахуванням усіх нарахувань на фонд оплати праці);

– перехід до фінансової частини бізнес-плану. Скласти таблицю на власний розсуд. Бізнес-план зазвичай складається на два роки, оскільки це найважчі роки у розвитку бізнесу. Можна описати перспективи на досить тривалий термін. У бізнес-плані станом на кожен місяць мають бути спрогнозовані витрати та доходи бізнесу;

– поділ витрат на постійні (щомісячні), змінні та інші. До постійних витрат віднести орендну плату, комунальні платежі, вартість товарів, що закупаються (якщо справа стосується торгівлі), витратних матеріалів, втрати сировини, оплату праці персоналу з врахуванням податків на заробітну плату, якщо необхідно – витрати на рекламу тощо, тобто всі ті витрати, які підприємець буде нести щомісяця. Оскільки з часом ціни на закупівлю сировини, витратних матеріалів можуть збільшуватися, можна передбачити в бізнес-плані 10 % збільшення витрат за кожні півроку;

– визначивши різницю між доходами та витратами, можна приблизно дізнатися помісячний та річний чистий прибуток.

Бізнес-план можна скласти в програмі Microsoft Excel і для автоматичного розрахунку своїх витрат і доходів застосувати формули. Так буде легше робити необхідні корективи.

Перші кроки в бізнесі. Після організації підготовчих заходів консультант починає підготовку до організації рекламної кампанії та обробки перших заявок. Перед запуском реклами потрібно підготувати сайт або сторінку компанії, де майбутні кваліфіковані робітники зможуть ознайомитися з пропозиціями та умовами роботи. Контент на сайті має носити інформаційно-комерційний характер, щоб транслювати корисну для підприємців інформацію, а не просто продавати послуги.

Бізнес-партнери. Здебільшого багато підприємців-початківців вирішують займатися бізнесом поодиночі чи з партнером. Під словом «партнер» мається на увазі повноправний співвласник бізнесу, можна сказати – співзасновник, а в жодному разі не найманий працівник чи простий співробітник. Порада тут може бути тільки одна: якщо ви впевнені, що здатні керувати своїм бізнесом самостійно, не запрошуйте партнерів, прагніть стати одноосібним власником бізнесу та починайте свою справу самотужки. Чому краще бути повним власником свого бізнесу? Співзасновництво, або партнерство, має на увазі спільне управління бізнесом, ухвалення тих чи інших рішень. З цієї причини між партнерами (навіть якщо вони друзі, родичі) на різних етапах спільної діяльності обов'язково виникають конфлікти, які можуть закінчитися розподілом бізнесу, розривом відносин тощо. Працювати підприємець повинен тільки з підлеглими. Тому не прагніть від самого початку шукати партнера, якщо ви здатні одноосібно керувати своїм бізнесом.

Однак у деяких випадках партнерство необхідне:

- ідея бізнесу спала на думку не одному, а кільком людям – у разі її реалізації організують спільне підприємство;

- недостатньо коштів для реалізації бізнес-ідеї, і виникає потреба запросити інвестора, який вкладе свої гроші у ваш бізнес і теж стає партнером.

Бізнес-консультування з пошуку бізнес-партнера для створення малого підприємства також має свої особливості.

Специфіка бізнес-консультування з пошуку бізнес-партнерів полягає у наданні конкретних порад та стратегій, які допоможуть знайти та встановити взаємовигідну співпрацю зі знайденими партнерами. Ось деякі аспекти, які можуть бути враховані при наданні такої консультації:

- цільова аудиторія. Обговорення вашої цільової аудиторії є важливим кроком. Визначення чітких критеріїв для партнерів допоможе зосередитися на відповідних компаніях та групах;

- вимоги та потреби. Консультант може допомогти у визначенні конкретних потреб у партнерстві. Це включає обговорення сфери знань, досвіду, технічної компетентності та ресурсів, які потрібні створеному бізнесу;

- пошук партнерів. Рекомендовані можливості та способи пошуку партнерів можуть бути надані бізнес-консультантом. Це може включати використання вебплатформ, звернення до комерційних асоціацій, активний нетворкінг або конкретні джерела, на яких можуть перебувати потенційні партнери;

– аналіз партнерів. Консультант може допомогти у проведенні аналізу партнерів, включаючи перевірку їхньої репутації, статусу, фінансової стійкості та попереднього досвіду співпраці. Важливо оцінити, чи вони відповідають вашим вимогам та цілям;

– встановлення контакту та переговори. Консультант може допомогти у складанні стратегій для ефективного контакту зі знайденими потенційними партнерами. Це включає підготовку професійних презентацій, ведення переговорів та узгодження взаємних інтересів;

– оцінка угоди. Важливий аспект консультування з пошуку партнерів – це допомога у в оцінці умов та умов співпраці, що включає аналіз юридичних аспектів угод, фінансових ризиків та вигід для вашого бізнесу.

6. Формування команди. Консультант допоможе підібрати кваліфікований персонал, компетентності якого відповідатимуть поставленим завданням. Бізнес-центри, що пропонують послуги консультування, повинні надавати допомогу у формуванні бізнес-контактів.

Бізнес-консультування при формуванні команди в малому підприємстві має деякі особливості, які варто враховувати. Основні з них – розмір підприємства та його потреби.

Оскільки мале підприємство зазвичай має обмежений бюджет та ресурси, важливо підібрати ефективну та компактну команду. Консультант повинен визначити, які ролі та функції необхідні для успішної роботи підприємства і зорієнтуватися на пошук працівників, які можуть виконувати кілька різних завдань або мати широкий спектр компетентностей.

Також важливе завдання консультанта – врахування комунікативних навичок та здатності керувати. У малих підприємствах, де комунікація є ключовою, консультант повинен виявляти потенціал кандидатів у взаємодії з іншими, а також їх лідерські якості та здатність спілкуватися ефективно в команді.

Нарешті, консультант повинен враховувати специфіку малого підприємства, таку як динамічна робоча атмосфера, потреба в гнучкості та швидкості прийняття рішень. Це вимагає здатності консультанта швидко адаптуватися до нових ситуацій та запропонувати практичні рішення, спрямовані на досягнення успіху малого підприємства.

7. Аналіз перших результатів. Бізнес-консультант може надати допомогу у відкритті власного бізнесу не тільки на початковому етапі, а й надалі. Контроль за розвитком проєкту

допоможе уникнути помилок і скорегувати проблеми на короткострокових і довгострокових етапах становлення. За наявності раптових відхилень консультант допоможе визначити поточні проблеми та ризики, щоб своєчасно змінити стратегію розвитку бізнесу.

Завдяки своєму досвіду та знанням, консультант може провести аналіз ситуації, виявити причини відхилень та ідентифікувати потенційні ризики, які є актуальними для вашого бізнесу. На основі проведеного аналізу консультант порекомендує конкретні зміни та стратегічні кроки, які можуть бути прийнятними для своєчасної зміни стратегії розвитку вашого бізнесу. Він також може надати практичні поради щодо впровадження змін та моніторингу їх ефективності, щоб забезпечити успішну адаптацію до зміни обставин та досягнення поставлених цілей. Професійна допомога вирішує складні ситуації шляхом розробки програми лояльності, перегляду цінової політики, поліпшення сервісу тощо.

8. *Перезапуск з урахуванням перших результатів.* Аналіз проміжних підсумків дає змогу виявити помилки в бізнесі та своєчасно їх виправити. Стратегії, що не приносять прибутку і забирають ресурси, переглядаються, змінюючись більш ефективними методами. На підставі цього відбувається вироблення остаточної стратегії, якої малий бізнес дотримуватиметься протягом заданого періоду. Одночасно з цим, на етапі перезапуску, консультант готує механізми для подальшого розширення бізнесу, щоб не дати конкурентам зайняти місце на ринку. Такими механізмами є:

– ринковий аналіз. Консультант проводить детальний аналіз ринку та конкурентів, щоб отримати інформацію про потенційні цільові ринки, виявити ключові проблеми та потреби клієнтів, а також визначити можливі пов'язані ринки, які можуть бути зайняті;

– розробка стратегії. Консультант розробляє стратегічний план дій, який враховує аналіз ринку та конкурентів. Це може включати визначення унікального продукту або послуги, встановлення цілей та завдань, а також розробку плану маркетингу та продажів;

– пошук нових ринків. Консультант може допомогти знайти нові ринки або клієнтські сегменти, якими можна розширити діяльність бізнесу. Це може включати аналіз потенційних ринків, включення в нові галузі або розширення географічного охоплення;

– оптимізація процесів. Консультант може допомогти виявити та вдосконалити процеси, щоб підвищити ефективність та продуктивність бізнесу, що, в свою чергу, може допомогти у розширенні діяльності;

– партнерство та стратегічні альянси. Консультант може допомогти встановити партнерські відносини та стратегічні альянси з іншими компаніями, які можуть доповнити бізнес і допомогти в розширенні діяльності.

Це відбувається за допомогою поступового впровадження таких елементів:

- розширення асортименту пропонованої продукції та впровадження нових послуг;
- збільшення штату працівників;
- відкриття перших філій;
- впровадження нових технологій у робочий процес;
- розширення аудиторії та пошуку нових ринків збуту.

Важливо зауважити, що кожен бізнес має свої унікальні вимоги та контекст, тому консультант буде обирати ті механізми, які найкраще відповідають потребам конкретної ситуації.

Робота з консультантом дозволяє «під ключ» вирішити низку адміністративних завдань та отримати готовий результат відповідно до законодавчих норм. Консультант допомагає у вирішенні таких завдань, як:

- підготовка документів для реєструвальних органів;
- отримання кредиту в розвитку проєкту;
- навчання персоналу за авторською методикою, спрямованою на розвиток підприємницького потенціалу майбутніх кваліфікованих робітників;
- організація системи управління;
- забезпечення технічних умов функціонування бізнесу;
- проведення рекламної кампанії.

Вирішення цих питань найефективніше проходить із залученням консультанта, який надає інформаційну та адміністративну підтримку.

3.4. Методика юридичного консультування здобувачів професійної освіти з відкриття і ведення власної справи

Російська агресія завдає величезної шкоди економіці країни і призвела до того, що в багатьох регіонах підприємці були змушені призупинити або повністю зупинити свій бізнес. Проте, за даними аналітичного порталу «Слово і діло»,⁹⁹ 17 % фірм продовжили працювати у повному обсязі, 16 % – працюють, але обмежили географію, 29 % – не працюють, 27 % – на паузі, але у планах поновлення діяльності, 11 % – планують закрити бізнес¹⁰⁰. Бачимо, що показники не такі негативні, як здається на перший погляд, і багато сфер бізнесу продовжують функціонувати, а деякі галузі, такі як виробництво будівельних матеріалів та продукції тривалого зберігання, навіть набирають обертів. Держава потребує отримання податків, населення потребує зарплати та робочих місць, а підприємці – бізнесу, який приносить дохід навіть під час режиму воєнного стану¹⁰¹.

Навіть в умовах війни у червні 2023 року зафіксована рекордна кількість реєстрацій ФОПів (фізичних осіб підприємців) за останні три роки. Бізнес у регіонах України, де не ведуться постійні бойові дії, все активніше намагається відновити свою діяльність.

Загалом за перше півріччя 2023 року українці відкрили трохи менше 134 тисяч нових бізнесів – це майже 70 % від кількості відкритих ФОПів за увесь 2022 рік¹⁰². Розподіл новостворених бізнесів по регіонах нашої держави на кінець першого півріччя 2023 року можна побачити на *рис. 19*.

В умовах дії воєнного стану держава створила для підприємців велику кількість можливостей для комфортного ведення бізнесу. Це стосується як уже діючих підприємців, так і тих, хто тільки планує розпочати свою власну справу.

Нині реєстрація фізичної особи-підприємця або юридичної особи здійснюється за спрощеною процедурою. Реєстрацію можна здійснити в будь-якому місці, незалежно від того, де є нерухомість, юридична особа чи ФОП. Документи для реєстрації можна подавати в електронній формі через електронну пошту або через інші засоби зв'язку. Нотаріально засвідчувати справжність підпису на документах

⁹⁹ <https://www.slovoidilo.ua/>

¹⁰⁰ https://www.slovoidilo.ua

¹⁰¹ Конституція України: Закон України від 28.06.96 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996. № 30

¹⁰² Жарікова, А. (2023, 10 липня). Українці в червні зареєстрували рекордну кількість ФОПів за 3 роки. *Українська правда*. <https://www.epravda.com.ua/news/2023/07/10/702050/>

не потрібно, якщо ці документи підписуються в присутності державного реєстратора. Також українці мають можливість отримати юридичні консультації абсолютно безоплатно, наприклад, через такі мобільні застосунки, як «Твоє право», «Безоплатна правова допомога». Також безоплатні консультації надає Асоціація Правників України та Координаційний центр надання правової допомоги.

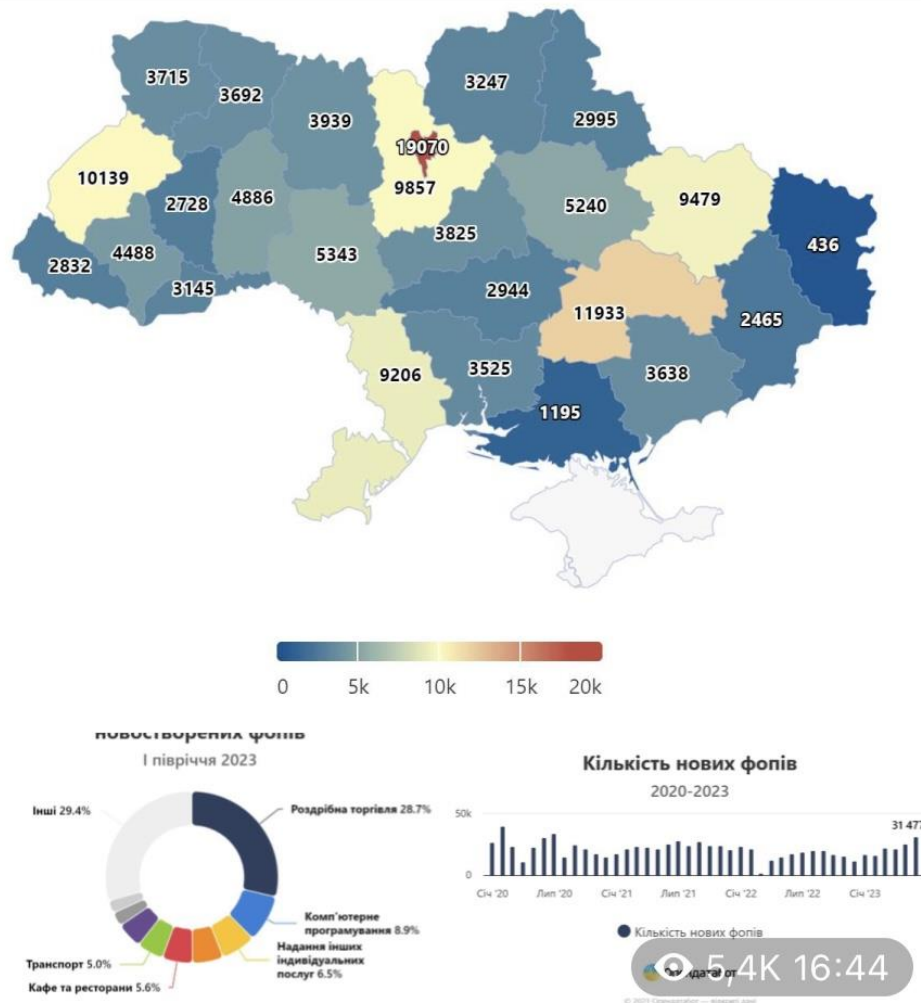


Рис. 19. Розподіл новостворених бізнесів за регіонами України на кінець першого півріччя 2023 року¹⁰³

При цьому Верховна Рада України зменшила оподаткування ФОПів третьої групи до двох відсотків доходу. Це важливо, адже третя група платників єдиного податку є найбільш чисельною серед суб'єктів господарювання, що обирають спрощену систему оподаткування. Окрім того, представникам бізнесу скасували

¹⁰³ На рисунку 19 використано діаграми: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/07/10/702050/>

практично всі ліцензії та дозволи, відтермінували ряд планових та позапланових перевірок та дозволили не платити деякі інші податки, зокрема пов'язані із втраченими товарами на територіях, де ведуться бойові дії. Активно працює державна програма евакуації бізнесів у відносно безпечні регіони України, на яку вже подалися понад 1,5 тисячі компаній. Водночас є можливість отримати пільговий кредит на здійснення підприємницької діяльності за програмою «Доступні кредити 5–7–9%». Усього з моменту старту ініціативи суб'єкти підприємництва отримали від уповноважених банків понад 37 тисяч кредитів на загальну суму майже 100 млрд гривень.

Сьогодні існує ціла низка перспективних сфер, у яких є сенс і можливість почати власну справу. Це і можливості у сільському господарстві (вирощування фруктів та овочів на продаж), освіті (курси іноземних мов), сфері краси (перукарня чи манікюрний салон) тощо. Ще понад сотню ідей з покроковим алгоритмом дій можна знайти у державному додатку "Дія бізнес". На цій платформі розміщені не лише поради для початку власної справи, але й перелік необхідних документів для запуску бізнесу та шаблони усіх робочих документів.

Фахівці IT-компанії HUBBER, яка об'єднує понад 1200 підприємств України, підкреслюють, що зараз також цілком реально почати власну справу у сфері e-commerce (продаж товарів через інтернет). Не обов'язково мати власний товар, щоб його продавати. Багато підприємців в Україні працюють по моделі дропшипінгу, тобто продають товари сторонніх постачальників і з кожної продажі отримують свою комісію. Є багато офлайн-бізнесів, які взагалі не представлені в інтернет-магазинах. Дропшипер приходить до цього бізнесу, домовляється про співпрацю і свою комісію, оцифровує товар (робить якісні фото, текстові описи), завантажує потім цей товар на маркетплейси і продає. Це працююча модель, яка популярна у всьому світі.

Ідеї для бізнесу можна знайти на спеціальній онлайн-платформі ua.depositphotos.com. Водночас, як підкреслюють експерти, зараз краще починати бізнес у тій сфері, де у людини є досвід і розуміння процесів. Безумовно, ведення бізнесу під час воєнного стану несе за собою цілу низку додаткових ризиків, про які потрібно також чесно говорити.

Зараз серед основних підводних каменів для підприємців є утруднення роботи правоохоронних, судових, податкових та інших органів влади зі зрозумілих причин. Можлива також і недобросовісна поведінка певних постачальників та можливих бізнес-партнерів під

час воєнного стану. Окрім того, в умовах воєнного стану має місце зменшення попиту на товари та послуги і платоспроможності українців загалом. Можливі також затримки в ланцюгах поставок продукції, матеріалів, ресурсів. Ще однією перепорою для ефективної підприємницької діяльності є неможливість довгострокового планування своєї роботи.

Так в умовах воєнного стану держава створила достатньо велику кількість можливостей як для діючих підприємців, так і для тих, хто тільки починає свою власну справу. Але при цьому слід зважити наявні ризики та скористатися всіма доступними стимулами та перевагами для продовження поточного або створення нового бізнесу. Економіка повинна працювати: тільки так зможемо дати заробити нашим людям, наповнити державний бюджет та наблизити нашу перемогу.

Методика юридичного консультування з відкриття і ведення власної справи. Враховуючи специфіку підприємницької діяльності в умовах воєнного стану, консалтинговий простір пропонує громадянам, які зацікавилися можливістю відкриття власної справи, наступні послуги: інформування про ресурси та можливості започаткування власної справи; професійне тестування з метою виявлення нахилів до підприємництва, у тому числі із застосуванням психодіагностичних методик; консультування з питань законодавства щодо державної реєстрації суб'єктів господарювання; проведення навчальних семінарів з питань організації підприємницької діяльності, у тому числі із залученням представників органів влади, державних структур та організацій, які за напрямками діяльності сприяють розвитку і підтримці малого та середнього бізнесу; індивідуальне консультування з питань бізнес-планування; професійне навчання за курсом «Організація малого бізнесу» або напрямками, що передбачають самозайнятість.

Для діючих підприємців, крім вищезазначених послуг, пропонуються наступні: надання доступу до систем зв'язку і комунікацій; консультування з юридичних і фінансових питань та маркетингу із залученням організацій різних форм власності, у тому числі тих, які отримали грант шляхом участі у проєкті ПРООН «Надання консалтингових послуг для внутрішньо переміщених осіб в Донецькій області». Покрокові інструкції з основ бухгалтерського обліку за допомогою відео уроків. Що стосується юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття і ведення власної справи, воно має містити в собі консультування щодо питань загального законодавства, консультування у сфері

взаємовідносин з органами державної влади та управління, консультування у сфері взаємовідносин з іншими суб'єктами господарської діяльності, інші правові аспекти майбутньої підприємницької діяльності¹⁰⁴.

Методика юридичного консультування у закладах професійної (професійно-технічної) освіти з відкриття і ведення власної справи має бути спрямована на актуалізацію і усвідомлення майбутнім підприємцем тих якостей своєї індивідуальності, що мають впливати на його роботу (бізнес) та особистісний розвиток. Вона повинна надавати здобувачам професійної освіти можливість адекватно оцінити себе як професіонала в бізнесі з позиції психологічних критеріїв та вимог реалій сьогодення, дозволяє побачити нові напрями і шляхи досягнення своїх цілей і визначити конкретні методи і прийоми для реалізації свого підприємницького потенціалу.

Структурними компонентами цієї методики є:

- актуалізація – визначення необхідності такого консультування, схильності до тієї чи іншої діяльності, попереднє вивчення ринку товарів та послуг тощо;
- визначення форм та методів такого консультування;
- визначення засобів консультування.

Ці компоненти складають етапи та алгоритм юридичного консультування з відкриття і ведення власної справи майбутнім підприємцем.

Актуалізація

Розвиток економіки у світі та в Україні, особливо в умовах воєнного стану в нашій країні, доводить, що без ініціативних, ділових людей, без розвитку різних форм підприємницької діяльності прогрес не можливий. Підприємницька діяльність – особливий вид господарської діяльності.

Відповідно до статті 3 Господарського Кодексу України:

1. Під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

2. Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями¹⁰⁵.

¹⁰⁴ Закон України «Про професійну (професійно-технічну) освіту» (1998, 10 лютого). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80#Text>

¹⁰⁵ Господарський кодекс України (2003, 16 січня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

Отже, підприємництво – це господарська діяльність з метою досягнення економічних і соціальних результатів та отримання прибутку.

Бажання отримати прибуток – основна рушійна сила виробництва в системі вільного підприємництва. Підприємництво здійснюється на постійній основі (систематична діяльність), а не на основі разових угод. Крім цього, важливими рисами підприємництва є діяльність «своїм коштом» (на основі приватної власності), з власної ініціативи, на власний ризик.

Сутність підприємництва повніше розкривається через його функції, роль у суспільстві – творчу, ресурсну, організаційну, мотиваційну, соціальну:

творча (інноваційна) функція полягає в тому, що підприємці реалізують нові ідеї, упроваджують наукові розробки, пов'язані з господарським ризиком. Ресурсна функція передбачає, що підприємці націлені найефективніше використовувати задіяні в бізнесі ресурси – матеріальні, трудові, фінансові, інтелектуальні, інформаційні тощо. Організаційна функція полягає в організації виробництва та збуту товарів або послуг. Стимулювальна функція полягає у формуванні механізму, що мотивує і ефективно використовувати ресурси, і максимально задовольняти потреби споживачів. Соціальна функція передбачає вироблення товарів і послуг, необхідних суспільству. Особистісна функція зводиться до самореалізації підприємця, отримання задоволення від своєї діяльності.

У процесі своєї діяльності підприємець повинен передбачати можливість отримання збитків замість прибутку і навіть банкрутство. Повністю запобігти ризику неможливо, тому що складно прогнозувати розвиток подій на товарних ринках або дії фірм-партнерів, конкурентів чи покупців. Отже, підприємництво – це тип господарської поведінки, пов'язаний з ризиком неотримання прибутку та соціального ефекту. Особливо такі ризики зростають в умовах війни.

Принципами підприємницької діяльності є:

- вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійне формування підприємцем програми своєї діяльності, переліку постачальників і споживачів своєї продукції, джерел залучення ресурсів тощо;
- самостійне встановлення цін на продукцію (товари, послуги) відповідно до законодавства країни;
- вільний найм підприємцем працівників;
- комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;

– вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом.

Здійснення підприємницької діяльності визначається економічними, політичними, юридичними, психологічними передумовами.

Основною економічною передумовою є розмаїття форм власності (на ринку діють приватні, державні, кооперативні, колективні власники), а рішення з ведення бізнесу, пошуку партнерів, використання ресурсів приймаються власниками на свій ризик. В Україні такі економічні передумови виникли у зв'язку з проведенням приватизації, демонополізації господарської діяльності, умовами воєнного стану. Ще одна умова – існування необхідної ринкової інфраструктури (банки, кредитні спілки, біржі, транспортна система тощо).

Політичні передумови передбачають створення сприятливого політичного клімату для підприємництва: захист з боку влади всіх форм власності; ефективна податкова, кредитна, митна та інша політика держави.

Юридичні передумови ґрунтуються на законодавстві, нормативних актах України, які однакові для всіх учасників ринку.

Психологічні передумови проявляються у створенні позитивного ставлення членів суспільства до підприємництва.

Перелічені умови підприємницької діяльності передбачені Конституцією України, Господарським кодексом України та низкою законів.

Для розвитку підприємницької діяльності дуже важливо, щоби держава не втручалася безпосередньо у діяльність підприємця, а лише здійснювала її економічне регулювання через законодавство, фінансово-кредитні механізми¹⁰⁶.

Суб'єкти підприємницької діяльності в Україні визначені Господарським кодексом України (стаття 55). Ними можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці. Іноземці та особи без громадянства при здійсненні господарської діяльності в Україні користуються такими самими правами та мають такі самі обов'язки, як і громадяни України. Громадянин може здійснювати підприємницьку діяльність

¹⁰⁶ Цивільний кодекс України (2003, 16 січня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

безпосередньо як підприємець або через приватне підприємство, що ним створюється; самостійно або спільно з іншими особами¹⁰⁷.

Здійснення підприємницької діяльності забороняється співробітникам органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Існують також обмеження щодо реалізації фізичними особами права на підприємницьку діяльність. Вона обмежується законом щодо депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування. До того ж забороняється займатися підприємницькою діяльністю військовослужбовцям, службовим особам органів внутрішніх справ, прокуратури, суду, органів державної безпеки України тощо¹⁰⁸.

Для того, щоби отримувати прибуток, підприємець повинен придбати (купити чи орендувати) та поєднати необхідні фактори виробництва – приміщення, обладнання, матеріали, розробити ефективну технологію, найняти працівників, організувати виробництво та збут продукції (послуги). Кошти, що витрачаються на це, називають витратами. Реалізація продукту або послуги за певну ціну дасть змогу отримати вигоду від реалізації, або ж дохід. Різниця між вигодою від реалізації продукції та сумою витрат на її виробництво та реалізацію складає прибуток. Якщо витрати вищі за вигоду – підприємець має збитки. Отже, успіх бізнесової діяльності не гарантований.

Успішний підприємець вирізняється серед господарюючих суб'єктів тим, що виготовляє новий вид товару, пропонує нову послугу або створює нову якість певного товару; освоює новий ринок збуту; отримує нове джерело сировини чи напівфабрикатів; упроваджує новий метод чи технологію виробництва; може оновити весь бізнес (провести реорганізацію бізнесу). Для такої діяльності підприємець повинен володіти відповідними якостями – волею, здатністю «пливти проти течії», впливати на інших результатами свого успіху, духовною свободою, цілеспрямованою витратою сил та енергії. Так підприємець має бути спроможний і готовий брати на себе ініціативу, самостійно приймати базові рішення, впроваджувати на комерційній основі нові продукти та технології, нові форми організації бізнесу, бути готовим ризикувати матеріальними засобами, грошовими коштами, часом, працею своєю та своїх співробітників, а іноді і своєю репутацією.

¹⁰⁷ Господарський кодекс України (2003, 16 січня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

¹⁰⁸ Цивільний кодекс України (2003, 16 січня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

Для започаткування та ведення власної справи майбутньому підприємцю необхідно мати підприємницькі, організаційні здібності; досвід у певній сфері діяльності, у спілкуванні з контрагентами; економічні, юридичні знання, знання з менеджменту, маркетингу, психології; мати такі індивідуальні риси, як відповідальність, цілеспрямованість, ініціативність, наполегливість, працездатність, дисциплінованість; ну, і, звичайно, особисте здоров'я.

Майбутньому підприємцю необхідно бути рішучим, відданим своєму бізнесу, самостійним у прийнятті та реалізації рішень. Йому слід думати стратегічно, системно, логічно, оперативно та безумовно дотримуватися законів, рішень уряду та органів місцевої влади.

За статистикою лише 5–10 % населення має схильність до підприємницької діяльності. Проте підприємницький хист – це, здебільшого, талант, помножений на наполегливу працю та достатні знання. Деякі необхідні якості підприємця – природжені властивості, інші – результат розвитку природних здібностей, навчання та практичного досвіду.

Якщо вирішено започаткувати власну справу, необхідно вчитися знаходити, накопичувати і аналізувати інформацію про: потенціальний ринок свого товару чи надання послуги; споживачів, конкурентів; сучасні технології виробництва товару чи послуги; постачальників ресурсів (сировини чи напівфабрикатів, енергоносіїв, інструментів, обладнання тощо); методи управління таким бізнесом; організаційну структуру подібного бізнесу; структуру персоналу і способи мотивації до праці; систему відносин свого бізнесу із споживачами товару (замовниками), конкурентами на ринку сировини, енергетичних ресурсів, банками, підприємствами, фірмами, інспекціями (податковою, охорони праці, екологічною, санітарною, пожежною, митною, профспілковою), громадськими організаціями.

Разом з тим важливо постійно оцінювати та удосконалювати такі уміння, як ставити реальні цілі та завдання, аналізувати ситуації, планувати, передбачати, ризикувати; приймати відповідні рішення; співпрацювати, керувати; йти на компроміс.

За результатами досліджень спеціалістами та психологами визначено риси майбутнього успішного підприємця:

- готовий долати перешкоди, змінювати свою лінію поведінки заради досягнення мети;
- має знаходити способи, як виробляти краще, швидше та дешевше;
- чітко формулює ціль (цілі), бачить перспективу;

- добре володіє інформацією (щодо покупців, постачальників, конкурентів);
- планує та спостерігає за показниками своєї підприємницької діяльності, аналізує їх і використовує для прийняття рішень;
- спроможний переконувати, встановлювати ділові та особисті зв'язки;
- прагне незалежності, вірить у свою здатність розв'язувати складні завдання).

Виходячи з цього, можна оцінити свої здатність та можливості до започаткування своєї справи, накреслити план майбутньої діяльності¹⁰⁹.

Шанси на успіх і свою здатність до майбутньої підприємницької діяльності можна визначити за спеціальними тестами, розробленими з цією метою¹¹⁰.

Методи та форми юридичного консультування

Юридичне консультування (консультування з правових питань) майбутніх підприємців визначається вільним доступом до джерел інформації та можливістю індивідуального телекомунікаційного спілкування¹¹¹. Такий підхід можливий за умови використання певних методів, що пов'язані зі складовими процесу консультування, зокрема, методами організації, мотивації цього процесу та особливостями комунікації в інформаційній мережі.

Вербальні методи консультування. Дидактична розповідь – це виклад матеріалу в оповідній формі. Призначенням розповіді є забезпечення загального, широкого уявлення про законотворчу діяльність держави та уряду, ознайомлення із нормативно-правовими підвалинами підприємницької діяльності, можливі наслідки неправомірних дій у цій сфері. Застосовується широко в процесі підготовчих консультацій щодо відкриття власної справи майбутнім підприємцем.

2. Опис – спосіб створення уявлення про майбутні дії. Повідомляється головним чином фактичний матеріал, що треба робити, послідовність дій, їх необхідність. Застосовується при

¹⁰⁹ Sieger P., Fueglistaller U., Zellweger T. (2014) *Student Entrepreneurship Across the Globe: A Look at Intentions and Activities*. St.Gallen: Swiss Research Institute of Small Business/and Entrepreneurship at the University of St.Gallen (KMU-HSG).

¹¹⁰ Приклади таких тестів:
https://www.bbc.com/ukrainian/business/2015/08/150813_quiz_entrepreneur_it,
<http://profi.dcz.gov.ua/tests/>

¹¹¹ Концепція реалізації державної політики у сфері професійної (професійно технічної) освіти «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року (2019, 12 червня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2019-%D1%80#Text>

вивченні простих дій, етапів, ознак, розташування адміністративних органів та ін.

3. Пояснення – послідовний, чіткий в логічному відношенні виклад складних понять, законів, правил, фактів і узагальнень. Застосовується з метою ознайомлення з тим, що і як потрібно робити при виконанні поставленого завдання. При поясненні використовується юридична та правова термінологія. Пояснення повинно бути логічним, чітким, конкретним.

4. Бесіда – форма обміну інформацією між консультантом та майбутнім підприємцем у вигляді питання-відповідь або обмін думок чи дискусія..

5. Розбір – форма бесіди, що проводиться консультантом після здійснення будь-якої практичної чи учбової дії, де здійснюється аналіз і оцінка результату і намічаються шляхи подальшої діяльності.

6. Лекція – системне, всебічне, послідовне висвітлення певної теми (проблеми).

7. Інструктування – точний, конкретний виклад консультантом запропонованих дій, кроків.

8. Коментарі та зауваження – оцінка якості виконання завдання в процесі або відразу після завершення в короткій формі або акцентування уваги на помилкових діях.

9. Розпорядження, команди, вказівки – основні засоби оперативного управління діяльністю майбутнього підприємця. Розпорядження – вербальний примус на виконання будь-якої дії. Наприклад, підготувати перелік необхідних документів для реєстрації в якості фізичної особи-підприємця, сформулювати перелік запланованих видів підприємницької діяльності.

Команда має певну форму, встановлений порядок і точний зміст. Подається з метою спонукання до негайного виконання або припинення тих чи інших дій.

Вказівка – вербальний вплив з метою внесення відповідних поправок до алгоритму дій майбутнього підприємця, наприклад, у формуванні черговості завдань з реєстрації, ліцензування, отримання необхідних дозволів на здійснення підприємницької діяльності.

Коучінг, онлайн-консультування, інші методи, що об'єднані завданням щодо формування необхідних бізнес-якостей особистості. До цієї групи методів організації юридичного та правового консультування майбутніх підприємців належать методи, що дають можливість діагностичного цілепокладання, планування, проектування процесу підготовки до бізнес-кар'єри та базуються на

практичній діяльності. До таких методів відносяться тренування, привчання, правова та педагогічна вимога.

У сучасній консультативній практиці одним з таких методів є коучинг, що з англійської перекладається як «тренувати», «наставляти», «надихати». Коучинг – це метод, що поєднує принципи консультування та тренінгу. У процесі онлайн-консультування майбутніх підприємців викладач-коуч виконує роль провідника і разом зі своїм учнем шукає відповіді на запитання, що постають у процесі консультування. Цей процес є своєрідним інтерв'ю, у рамках якого суб'єкту консультування надається допомога щодо розкриття власного професійного потенціалу. Головний інструмент коуча – це мистецтво ставити запитання, щоб поступово підвести учня до правильного вибору. Коучинг – це система взаємодії, спрямована на швидке досягнення позитивних результатів. У режимі «тут і зараз» коуч спільно зі студентом шукає шляхи досягнення чітко поставленої мети, наприклад, у сфері бізнес-кар'єри, саморозвитку або навіть особистого життя. Методом коучингу уможлиблюється розкриття внутрішнього потенціалу особистості студента. А отже, у процесі онлайн-консультування майбутніх підприємців, фахівців можливими є досягнення високого рівня юридичної підготовленості всіх учасників коучингу до підприємницької діяльності. Для досягнення ефективності правового онлайн-консультування з відкриття власної справи створюються умови, спрямовані на ефективну організацію процесу пошуку суб'єктом консультування шляхів досягнення важливих для нього цілей і вибору оптимального темпу просування, освоюються інноваційні методики і технології.

З цією метою використовується метод конкретних ситуацій, що заснований на вивченні та обговоренні конкретних проблемних ситуацій; метод емоційного стимулювання, що ґрунтується на принципі формування пізнавального інтересу шляхом створення позитивних емоцій до майбутньої діяльності, підвищення зацікавленості та мотивації до процесу; метод створення ситуації пізнавальної дискусії, що є дієвим методом активізації процесу, адже в дискусії народжується істина, а пошук істини завжди викликає посилену зацікавленість темою; метод розподілу обов'язків у групі тих, кого консультують, коли розподіл здійснюють самі здобувачі професійної освіти. Такий вид діяльності змушує здобувачів професійної освіти самостійно, без допомоги викладача-коуча, розподіляти обов'язки в групі та нести за даний розподіл відповідальність.

Метод проєктів – це метод, що виводить діяльність здобувачів професійної освіти на новий навчально-науковий рівень. На цьому рівні кожен зі здобувачів професійної освіти здійснює значний обсяг самостійної роботи та навчається самоконтролю, що сприяє самоосвіті. А навчити здобувачів професійної освіти самостійно отримувати і застосовувати знання на практиці є чи не найголовнішою та найскладнішою метою сучасної освіти.

Коучинг в онлайн-консультуванні майбутніх фахівців та майбутніх підприємців передбачає системний супровід здобувачів професійної освіти. Він спрямований на ефективне досягнення важливих для них цілей у конкретні терміни, в результаті чого у суб'єкта формується гнучкість і адаптивність до змін, здатність швидко і ефективно реагувати в критичних ситуаціях, формується партнерське комунікативне співробітництво, що допомагає досягати значних результатів у різних сферах життєдіяльності. Також забезпечує безперервний процес розвитку, вдосконалення, розкриття потенціалу особистості для досягнення максимального результату. Формує систему взаємодії з коучем, із самим собою, з навколишнім світом, технологію, що дозволяє переміститися із зони проблеми в зону ефективного рішення. Являє собою засіб сприяння, допомоги особистості в пошуку її власних рішень у будь-якій складній для неї ситуації, модель взаємодії суб'єктів, завдяки якій коуч-викладач підвищує рівень мотивації і відповідальності як у себе, так і у суб'єктів консультування: «вчиться сам і вчить інших». Забезпечує особливе підтримувальне ставлення до здобувача професійної освіти, згідно з яким він сам досягає своєї мети, сам вирішує проблеми, реалізуючи власні здібності і можливості. Є видом індивідуальної підтримки особи, що ставить своїм завданням професійне і особистісне зростання, підвищення персональної ефективності.

До групи методів мотивації онлайн-консультування належать методи, що переводять майбутніх фахівців з рівнів негативності і байдужості до зрілих форм позитивного мислення.

У процесі юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи доцільним є застосування таких методів мотивації, як комунікативна атака, доведення та переконування, сугестія (навіювання). Так, комунікативна атака – це метод швидкого включення, мобілізації, зацікавлення аудиторії у процесі консультування. Комунікативна атака ґрунтується на активізації емоційної сфери, викликання захоплення через використання ефекту новизни, несподіваності. У процесі юридичного та правового консультування здобувачів

професійної освіти з відкриття власної справи прийомами комунікативної атаки є ефектна цитата; несподівана дія, цікава історія, гостре проблемне запитання; парадокс; особисте зацікавлення, опис ситуації з власного життя, театралізація. Комунікативна атака у процесі юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи може здійснюватися на будь-якому етапі мотиваційного циклу, але найефективнішою вона є на вступно-мотиваційному етапі. Найбільшого ефекту цей метод досягає серед емоційних, допитливих слухачів, із переважанням мимовільної уваги, а від консультанта потрібні творчі здібності й артистизм.

Щодо методу доведення та переконування у процесі юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи, то слід відзначити, що застосування цього методу вимагає розвитку високого рівня свідомості, логічного мислення, розвиненої сили волі, зосередженої уваги. Немає сенсу доводити щось особі, яка байдужа до свого майбутнього, постійно відволікається від логіки міркувань. Від консультанта це потребує впевненості поведінки, логічності й доведеності його міркувань, володіння відповідними прийомами, а саме: посилення на негативні наслідки незнання, позитивні наслідки знання. Використання індукції (від конкретних прикладів до загального ствердження про необхідність) та дедукції (навпаки). Посилання на несуперечливі факти та відомості; посилення на авторитети та авторитетні джерела в даній сфері. Використання аналогій і порівнянь; підкреслення актуальності й практичності (дієвість, актуальність знань з теми у житті, можливість на практиці перевірити свої знання, легке впровадження, засіб розв'язання особистих проблем, складова професійності, компонент ділової кар'єри). Виявлення суперечностей у критичних зауваженнях аудиторії; прийом «так, але...» (прийняття думки аудиторії із подальшим поверненням до думки викладача); прийом «бумеранга» – відповідь запитанням на запитання, аргументом на аргумент.

У процесі юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи доцільно використовувати і метод мотивації сугестії (навіювання). Цей метод полягає в опосередкованому формуванні думки про певну необхідність через апеляцію до підсвідомості. У цьому контексті важливою є переважна орієнтація на ті чи інші стратегії чи види мотиваційного впливу, зокрема підтримувальну або завершальну мотивацію. На етапі підтримувальної мотивації має здійснюватися

підтримка зацікавленості й активності через постановку конкретних завдань. Це можливо, зокрема, завдяки таким методам, як долання перешкод і делегування. Метод долання перешкод зумовлює активізацію розумової діяльності через створення спеціальних умов виконання завдань та потребує достатньої свідомості й зрілості, здатності до подолання ускладнень. Прийоми застосування цього методу пов'язані із завданням на розв'язання певних навчальних задач, ситуацій, виконання тестів.

У процесі юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи використовується і метод делегування, що дає можливість залучення до будь-якого етапу управління. Прийомами реалізації цього методу є: особистісно-довірче звернення до аудиторії; договір з аудиторією; звернення за порадою до аудиторії; формування почуття «ми»; гра, конкурс, змагання; спільне планування навчання (відбір змісту, форм та методів навчання, контролю); взаємоперевірка; взаєморецензування; взаємовикладання («метод змінних пар»); індивідуальний вибір завдань; самоперевірка; організаційно-мотиваційна гра. На завершальному етапі мотиваційного циклу важливо забезпечити мотиваційну готовність суб'єкта консультування до прийняття необхідних рішень. Для цього доречно застосовувати метод закріплення позитивного враження як спосіб мотивації й стимулювання подальшої самостійної роботи, підтримки позитивного враження. Найчастіше цей метод застосовується на завершальному етапі мотиваційного циклу, але може бути ефективним на етапах початкової та підтримувальної мотивації. Можливі прийоми: узагальнення основних думок, підбиття підсумків, резюме; заклик до дії; комплімент слухачам, подяка; створення гумористичних ситуацій; ефектна цитата; нагнітання та кульмінація – розрядження (наостанок залишається найважливіше); ефект відтермінування закінчення.

У процесі юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи важливим є дотримання певних принципів, що значно підвищують ефективність цього процесу, зокрема, принцип гнучкості, принцип партнерства, принцип усвідомлення і відповідальності. Реалізація цих принципів передбачає встановлення партнерських стосунків між консультантом та суб'єктом консультування. А отже, у процесі юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи важливим є комунікативне співробітництво. Відомо, що комунікативні умови досягаються за допомогою спеціальних умінь, прийомів з урахуванням соціально-особистісних чинників та

комунікативної поведінки учасників комунікативного акту, враховуючи і консультанта. До спеціальних вмінь відносяться ті, що дозволяють зняти напругу і створити ситуацію відкритості, зокрема, уміння керувати процесом взаємодії і фазами контакту, бути відкритим і комунікабельним у взаємодії із суб'єктом консультування, переводити спілкування на духовний, особистісний рівень, долати суттєві характеристики, визначати «небезпечні зони» для спілкування, проявляти у відносинах зі студентами терпимість, повагу, успішно взаємодіяти зі студентами, знімати нервову напругу.

Необхідно враховувати, що у процесі юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи задіяна особлива форма комунікації – мережеве спілкування, у процесі якого відбувається взаємодія шляхом обміну знаковими, мультимедійними повідомленнями. Комунікативне співробітництво у процесі юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи має певні особливості: опосередкованість (спілкування між учасниками відбувається за допомогою технічних, електронних засобів зв'язку); дистанційність (відсутність безпосереднього візуального контакту); гіпертекстуальність (порядок сприйняття залежить від суб'єкта консультування); віртуальність; анонімність; вплив зображення, фотографій, використання різних шрифтів, кольорів, графічних символів тощо); емоційність (наприклад, за допомогою «смайликів» та інших невербальних засобів комунікації).

У процесі юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи використовуються різні *форми* організації цього процесу. Пропонуємо деякі з них.

Комп'ютерні дискурси, що можуть бути персональними, особистісно-орієнтованими (листування електронною поштою, спілкування в чатах), інституційними або статусно-орієнтованими (спілкування на конференціях, участь у форумах, рекламно-інформаційні дошки оголошень).

Аналіз та оцінка сильних та слабких сторін суб'єкта консультування. Зростання конкуренції на ринку в умовах війни дозволяє роботодавцям більш прискіпливо обирати кандидатів на посади, а підприємцям більше уваги приділяти економічному аналізу, маркетингу, вивченню перспективних напрямів можливої діяльності та ін., отже, боротьба за омріяну роботу і зусилля з відкриття власної справи стають складнішими та затратнішими. В цьому випадку майбутнім підприємцям вкрай важливо чітко усвідомлювати свої сильні сторони як професіонала, адже саме вони допоможуть скласти

гідну конкуренцію на ринку. Ця потреба є особливо гострою у молодих спеціалістів, які мають конкурувати зі значно досвідченішими кандидатами, а також для кандидатів, які змінюють професійний напрям чи сферу діяльності. Ефективною формою визначення сильних сторін суб'єкта консультування є детальний аналіз особистості та аналіз його попереднього професійного досвіду.

Пошук та підбір можливих варіантів з відкриття власної справи здобувачами професійної освіти. Допомога суб'єкту консультування з пошуком та аналізом можливих варіантів з відкриття власної справи може допомогти підібрати найбільш релевантні з них та вберегти суб'єкта консультування від небажаних дій або вкладення коштів. Проте важливо, щоби основну частину цієї роботи майбутній підприємець виконував самостійно і лише отримував консультацію фахівця у разі потреби. В іншому випадку відповідальність за все буде повністю покладена на консультанта, що не сприятиме пошуковій активності суб'єкта консультування.

Консультування з питань створення бізнес-планів та написання мотиваційних карт. Ця форма консультування є актуальною як для молодих спеціалістів із мінімальним досвідом роботи, так і для здобувачів професійної освіти, які тільки планують відкрити власну справу. Особливу увагу необхідно звернути на структуру та адаптацію змісту бізнес-плану до поточної ситуації на ринку в регіоні, де майбутній підприємець планує розпочати свою діяльність, виокремивши саме той напрям, який нині є найбільш затребуваним. Мотиваційна карта не має дублювати бізнес-план, а має лише доповнювати його, відповідаючи на запитання: «Чому саме цей напрям або вид діяльності має обрати майбутній підприємець?».

Побудова кар'єрних планів. Велику кількість внутрішньо переміщених людей війна змушує починати все спочатку на новому місці проживання. Досить часто застосувати свій попередній досвід у новому регіоні проживання стає вкрай складно, особливо для тих, чие навчання було пов'язано з певним видом промисловості чи специфічного виробництва. У такому випадку здобувач професійної освіти потребує допомоги консультанта у визначенні поточних кар'єрних цілей та розробленні планів з їх досягнення. Важливою умовою для успішного вирішення таких питань є і емоційний стан здобувача професійної освіти, його мотивація, стресостійкість та готовність долати можливі труднощі. В умовах війни важливо пам'ятати, що ефективне підприємництво можливе лише за умови стабілізації емоційного стану людини та відновлення її психологічних ресурсів, саме тому важливими є опції участі отримання емоційної та

соціальної підтримки, участі у групах психологічної підтримки або звернення до психолога за необхідності.

Підготовка установчих документів, проходження співбесіди у дозвільних органах та установах. Деякі службовці мають певні упередження щодо внутрішньо переміщених осіб або, взагалі, нових облич, зокрема і випускників закладів професійної освіти. Джерелом цього є те, що досить часто навіть самі внутрішньо переміщені особи не можуть передбачити тривалість свого перебування на тому чи іншому місці та умови, за яких вони будуть готові повернутися додому або залишитися в новому регіоні на постійній основі. Питанню часової перспективи необхідно приділити особливу увагу під час підготовки до подання документів, співбесіди, підготовки до можливих питань, які можуть цікавити держслужбовця, адже саме від цього буде залежати успіх в отриманні необхідних дозволів, ліцензій тощо.

У процесі підготовки молоді до підприємництва важливим є *онлайн-консультування*. Використання WAP (англ. wireless access point) або GPRS (англ. General Packet Radio Service) технологій дає можливість зробити юридичне та правове консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи гнучким, доступним і персоналізованим¹¹². Загалом форми онлайн-консультування умовно можливо поділити на комунікаційні та інформаційні. До комунікаційних відносяться Skype, блоги, YouTube, Facebook, Twitter, до інформаційних – вебресурси, хмарні технології, дистанційні форми навчання.

Незалежно від використання форм юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи, базовим завданням цього процесу є надання інформації майбутнім підприємцям щодо можливостей кар'єрного розвитку та допомоги у вирішенні проблем початкового періоду відкриття власного бізнесу. Інформація щодо кар'єрного розвитку і алгоритм відкриття власної справи може бути розміщена на спеціальному сайті. Серед переваг інформаційно-консультативного сайту можна виокремити наступні: самостійність засвоєння знань; індивідуальний графік консультацій, зручний час і місце для проведення консультативних сесій, адже забезпечується можливість у будь-який час і в будь-якому місці отримати знання, що доступні у будь-якій точці світу; доступність консультативних послуг особам з

¹¹² Стратегія розвитку професійно-технічної освіти на період до 2023 року (2020, 21 грудня). <https://mon.gov.ua/storage/app/media/kolegiya-ministerstva/2020/12/Proyekt%20Stratehiyi%20rozvytku%20proftekhosvity%20do%202023.pdf>

особливостями фізичного розвитку, ветеранам з обмеженими можливостями внаслідок бойових травм, взагалі усім, хто бажає відкрити власну справу, але не має можливості очних консультацій.

Цікавою формою юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи є вебквести. *Вебквест* – це сайт в мережі з певною організацією розміщення інформації. Наприклад, частина або вся інформація для самостійної або групової роботи міститься на різних вебсайтах. Така форма юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи сприятиме формуванню вміння знаходити кілька варіантів рішень проблемної ситуації, визначати найбільш раціональний варіант, обґрунтовувати свій вибір. Характерними особливостями вебквесту, як форми юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи, є, по-перше, заздалегідь визначені ресурси, в яких є інформація, що необхідна для підготовки до відкриття власного бізнесу. По-друге, вебквест чітко визначає порядок дій, який має виконати суб'єкт консультування для одержання необхідного результату. По-третє, виконання вебквесту сприятиме формуванню тих знань, умінь і навичок, які зможуть набути суб'єкти консультування, виконавши певні дії.

Розвиток та модернізація вебквестів, впровадження нових структурних елементів привели до зникнення чітких кордонів між видами вебквестів, тобто різні види вебквестів можуть комбінувати схожі елементи і завдання. Наприклад, *Judgment tasks* – завдання на думку, власний погляд. Мета вебквеста полягає у збиранні даних щодо подій з метою подальшої презентації думки про майбутню кар'єру у професійній або підприємницькій діяльності. *Persuasion tasks* – завдання на переконливість. Майбутній фахівець одержує уявну бізнес-ситуацію або ситуацію із залучення партнерів, після вивчення якої вони мають скласти переконливу пропозицію чи знайти економічно обґрунтоване рішення. *Mystery tasks* – детективне завдання. Виконуючи детективне завдання, майбутні підприємці стикаються з певною проблемою виробничого конфлікту, що мають розв'язати. *Analytical tasks* – аналітичне завдання. Необхідно здійснити аналіз ринку праці з метою встановлення причинно-наслідкових зв'язків. *Self-knowledge tasks* – завдання на самопізнання. Використання різних форм юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи дає можливість підняти на вищий рівень мотивацію, якість формування знань, умінь і навичок майбутніх підприємців, покращити і

забезпечити їхнє самостійне навчання, а в цілому – підвищити якість підготовленості майбутніх бізнесменів до кар’єрного розвитку. Такий підхід зумовлює підготовку консультантів до юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи.

Визначені форми юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи мають цілу низку позитивних динамічних характеристик, а саме: гнучкість, зручність, модульність, відповідність здібностям окремого суб’єкта консультування, раціональність з можливістю використання великого обсягу поданої інформації, інтерактивність і активне спілкування, відсутність психологічних бар’єрів, географічна необмеженість.

Засоби юридичного консультування.

Перебіг, результативність та ефективність консультативного процесу значною мірою залежать від засобів консультування, які, поряд з методами та формами, належать до організаційно-діяльнісного (управлінсько-діяльнісного) компоненту цього процесу. Засоби консультування дають можливість спонукати та підтримувати пізнавальні процеси у суб’єктів консультування, поліпшувати наочність та доступність матеріалів, забезпечують більш детальну інформацію про явище, що досліджується, а також сприяють інтенсифікації самостійної роботи, дають змогу здійснювати її в індивідуальному режимі.

Засоби консультування (навчання) – це ідеальний або матеріальний об’єкт, який використовують для засвоєння знань, формування досвіду пізнавальної та практичної діяльності. Ідеальними засобами є засвоєні раніше знання та вміння, а матеріальними – фізичні об’єкти, що їх застосовують для деталізації консультативного (навчального) процесу. Взагалі, коли йдеться про засоби консультування (навчання) в широкому розумінні, мають на увазі весь комплекс матеріальних засобів, що використовується у консультативному (навчальному) процесі з метою його вдосконалення, підвищення його ефективності і якості. Наявність та якість цих засобів є важливим чинником створення оптимальних умов для здійснення консультативного (навчального) процесу.

У вузькому розумінні власне засоби консультативного (навчального) процесу являють собою знаряддя педагогічної праці або так зване «навчальне знаряддя», що придатне для використання під час проведення всіх форм навчальних занять і виконує специфічні

дидактичні функції, зокрема забезпечує цілеспрямовану взаємодію тих, хто отримує консультацію, і, власне, консультанта.

Засоби консультативного (навчального) процесу класифікують за різними ознаками: за способам сприйняття інформації (візуальні, звукові, аудіовізуальні, мультимедійні); за способами надання інформації (технічні, нетехнічні); за характером візуального зображення (статичні, динамічні); за їх властивостями і ефективністю в процесі консультування; за формою організації консультування; за функціоналом; за суб'єктами діяльності та ін. Так, наприклад, за суб'єктами діяльності засоби консультування (навчання) ділять на засоби викладання (обладнання для демонстраційного експерименту) і засоби навчання (обладнання для лабораторних робіт, практикумів, підручники і навчальні посібники та ін.). Звичайно, такий розподіл умовний, адже деякі засоби консультування (навчання) можна віднести і до тих, і до інших (наприклад, картини, малюнки та ін.).

Сьогодні, окрім терміну «засоби консультування (навчання)», використовують поняття «інформаційно-освітнє середовище», під яким розуміють, наприклад, інформаційні ресурси та Інтернет¹¹³. Навряд чи Інтернет можна назвати тільки засобом консультування (навчання). Це саме інформаційно-освітнє середовище в тій частині, де консультант та суб'єкт консультування можуть знайти необхідну і корисну для своїх цілей інформацію і, користуючись послугами Інтернет, вирішувати дидактичні завдання. В такому середовищі використовуються найрізноманітніші засоби: вербальні, візуальні, мультимедійні. І хоча сам Інтернет до засобів масової інформації поки не відносять, однак в його інформаційних ресурсах видаються електронні газети, журнали, розміщені фільми, твори мистецтва та ін.

Умовно засоби консультування (навчання) можна розділити на чотири групи. Перша – натуральні об'єкти. Вона ділиться на три великі підгрупи: предмети і явища об'єктивної дійсності для безпосереднього вивчення; натуральні предмети і технічні засоби для демонстраційного і лабораторного відтворення явищ природи; матеріальні та технічні засоби для трудової та образотворчої діяльності. Друга група – зображення і відображення предметів і явищ дійсності. Вона, в свою чергу, ділиться на об'ємні посібники; площинні посібники; аудіовізуальні засоби. Група третя – опис предметів і явищ світу умовними знаками, словами і фразами. Сюди відносяться підручники та навчальні посібники; наукові книги,

¹¹³ Концепція реалізації державної політики у сфері професійної (професійно технічної) освіти «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року (2019, 12 червня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2019-%D1%80#Text>

літературні твори, довідники, методична література. До четвертої групи належать технічні засоби для відтворення наукової інформації. Технічні засоби поділяються на інформаційні, контролюючі, тренажери та універсальні.

Вибір засобів консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи і, взагалі, увесь процес консультування повинен враховувати теоретико-методологічні засади та психолого-технологічні аспекти особистісно-професіологічного підходу, базуватися на гендерно-віковому, профорієнтаційно-діагностичному, ресурсно-особистісному вимірах, а також ґрунтуватися на основі моделей і форм консультування, враховуючи усі аспекти реалізації освітньо-професійного шляху особистості¹¹⁴. Побудова стратегії, стилю консультування залежить від професійності консультанта, що його здійснює, та особливостей особистості суб'єкта консультування¹¹⁵.

Отже, методика юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи може бути представлена у вигляді *наступного алгоритму*: на першому етапі необхідно актуалізувати процес консультування: визначити необхідність такого консультування, схильність суб'єкта консультування до тієї чи іншої підприємницької діяльності, беручи до уваги його преференції, особисті бажання, схильності та нахили. Обґрунтувати необхідність проведення суб'єктом консультування попереднього вивчення ринку товарів та послуг, ознайомлення із сучасними технологіями виробництва товару чи послуги; проведення моніторингу можливих конкурентів, постачальників ресурсів, сировини чи напівфабрикатів, енергоносіїв, інструментів, обладнання тощо. Провести огляд законодавства з метою виявлення відсутності правових перепон у можливій або майбутній підприємницькій діяльності здобувача професійної освіти.

На другому та третьому етапах, базуючись на отриманій попередньо інформації та ґрунтуючись на особистісних характеристиках суб'єкта юридичного та правового консультування, визначити методи та форми цього процесу.

¹¹⁴ Алексеева, С.В., Базиль, Л.О., Байдулін, В.Б., Гриценко, І.А., Закатнов, Д.О., Єршова, Л.М., Орлов, В.Ф., & Сохацька, Г.М., Теловата М.Т. (Ред.). (2021). *Підприємницька компетентність майбутніх фахівців: методичний посібник*. Житомир: «Полісся».

¹¹⁵ Байдулін, В.Б. (2018). *Actual problems of professional career counseling in modern conditions*. In: Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: збірник матеріалів XII звітної Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 5-19 березня 2018 р.) ІПТО НАПН України, м. Київ, Україна, pp. 60-62.

На четвертому етапі, беручи до уваги матеріально-технічне забезпечення консультанта та суб'єкта консультування, визначити засоби, що будуть використовуватись під час юридичного та правового консультування здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи.

Дотримуючись цієї методики, такий юридичний та правовий консалтинг здобувачів професійної освіти з відкриття власної справи матиме позитивні результати.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Офіційні видання

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». (1999, 16 липня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану». (2022, 15 березня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text>

Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні». (2000, 21 грудня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2157-14#Text>

Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності». (2007, 5 квітня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16#Text>

Закон України «Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності». (2012, 23 лютого). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4448-17#Text>

Закон України «Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності». (2011, 19 травня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3392-17#Text>

Закон України «Про професійну (професійно-технічну) освіту» (1998, 10 лютого). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80#Text>

Закон України «Про професійну (професійно-технічну) освіту». (1998, 10 лютого). <https://zakon.rada.gov.ua/go/103/98-%D0%B2%D1%80>

Закон України «Про режим іноземного інвестування». (1996, 19 березня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text>

Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності». (2005, 06 вересня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2806-15#Text>

Закон України «Про інноваційну діяльність». (2002, 04 липня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>

Закон України Про розвиток і державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні. (2012, 22 березня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>

Конституція України (1996, 28 червня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>

Концепція Державної цільової соціальної програми розвитку професійної (професійно-технічної) освіти на 2022-2027 роки (2021). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1619-2021-%D1%80#Text>

Концепція реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року (2019). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2019-%D1%80#Text>

Навчальні видання

Алексеева, С. В., Базиль, Л. О., Байдулін, В. Б., Ваніна, Н. М., Єршова, Л. М., Закатнов, Д. О., Орлов, В. Ф., & Радкевич, О. П. (2018). Основи інноваційного

підприємництва: програма навчальної дисципліни для закладів професійної (професійно-технічної) освіти. *Професійна освіта*, 2(83), 33-35. <https://lib.iitta.gov.ua/717529/1/>

Алексеева, С. В., Єршова, Л. М., Закатнов, Д. О., Лозовецька, В. Т., & Орлов, В. Ф. (2018). *Планування й розвиток професійної кар'єри учнівської молоді у системі професійно-технічної освіти: навчальний посібник*. Житомир: «Полісся» (Схвалено для використання у закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Лист Державної наукової установи «Інститут модернізації змісту освіти» від 19.06.2018 № 22.1/12-Г-380). <https://core.ac.uk/download/pdf/162001887.pdf>

Алексеева, С. В., Базиль, Л. О., Байдулін, В. Б., Гриценко, І. А., Єршова, Л.М., Орлов, В. Ф., & Сохацька, Г. М. (2021). *Основи економічної грамотності та підприємництва: навчальний посібник*. Житомир: Полісся. (Схвалено для використання в закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Лист Державної наукової установи «Інститут модернізації змісту освіти» МОН України від 23.11.2020 р. № 22.1/12-Г-1024). <https://lib.iitta.gov.ua/729342/1/3>

Алексеева, С. В., Гриценко, І. А. Закатнов, Д.О., Кузьмінська, Л. Д., & Орлов, В. Ф. (2019) *Психолого-педагогічні тренінги у системі консультування з професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів: навчальний посібник*. Житомир: Полісся. (Схвалено для використання у закладах професійно-технічної освіти (лист Державної наукової установи «Інститут модернізації змісту освіти» від 04.06.2019 № 22.1/12-Г-311). <https://lib.iitta.gov.ua/717525/1/10.pdf>

Виробничо-практичні видання

Алексеева, С. В., Базиль, Л.О., Байдулін, В. Б., Гриценко, І. А., Єршова, Л. М., Орлов, В.Ф., & Сохацька, Г.В. (2021). *Підприємницька компетентність майбутніх фахівців: методичний посібник*. Житомир: «Полісся». <https://lib.iitta.gov.ua/728893/1/1>

Алексеева, С. В., Вовковінський, М. І., Грищенко, Г. В., Заец, В. І., Закатнов, Д. О., Карп'юк, М. Д., Москаленко, А. М., Отич, О. М., Селецький, А. В., Смоляна, Н.В., & Павлов Ю. О. (2012). *Професійне виховання майбутніх кваліфікованих робітників : методичний посібник*. Київ: ІПТО НАПН України. <https://lib.iitta.gov.ua/2477/4/>

Базиль, Л. О., & Єршова, Л. М. (2019). *Організація консультування з професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів: методичні рекомендації для педагогічних працівників закладів професійної (професійно-технічної) освіти*. Житомир: Полісся. <https://lib.iitta.gov.ua/717592/1/13>

Байдулін, В. Б., Злочевська, Л. С., & Торчевська Н. В. (2019). *Як планувати власну професійну кар'єру: методичні рекомендації для учнів ПТНЗ*. Житомир: Полісся. <https://lib.iitta.gov.ua/717526/1/2>

Вовковінський, М. І., Закатнов, Д. О., Злочевська, Л. С., & Орлов, В. Ф. (2015). *Формування соціально-психологічної компетентності в учнів закладів професійно-технічних навчальних закладів: Методичні рекомендації*. Київ: ІПТО НАПН України. <https://lib.iitta.gov.ua/106918/1/>

Гриценко, І. А., Байдулін, В. Б., & Савченко, М. О. (2021). *Від бізнес-ідеї до підприємницького успіху: методичні рекомендації*. Житомир: Полісся. <https://lib.iitta.gov.ua/728126/1/2>

Єршова, Л. М., Сохацька, Г.М., Шевчук, Л. І., Шамралюк, О. Л., Русланова, Т.О., & Горєнкова, О.І. (ред.). (2021). *Підготовка до підприємницької*

діяльності: збірник авторських розробок. Житомир: Полісся.
<https://lib.iitta.gov.ua/730564/1/>

Закатнов, Д. О., Злочевська, Л. С., Павлов, Ю. О., & Локшин, В. С. (2015). *Педагогічні технології підготовки учнівської молоді до вибору й реалізації професійної кар'єри: Методичний посібник*. Київ: ІПТО НАПН України.
<https://core.ac.uk/download/pdf/162001887.pdf>

Закатнов, Д. О., Орлов, В. Ф., Вовковінський, М. І., Павлов, Ю. О., & Торчевська, Н. В. (2015). *Формування готовності учнів ПТНЗ до вибору й реалізації професійної кар'єри: Методичний посібник*. Київ: ІПТО НАПН України.
<https://lib.iitta.gov.ua/106916/1/>

Карпюк, Г. (2016). *Основи підприємництва: Онлайн-курс для закладів професійної (професійно-технічної) освіти, підготовлений у межах Програми ООН із відновлення та розбудови миру за фінансової підтримки Європейського Союзу*. <https://nmcdon.org.ua/index.php/joomla-pages/layout/methodical/item/7878-onlajnkursosnovupidpriemnytstvadiiazakladivprofesiinoiprofesiinotekhnichnoiosvity>

Мельник, О. В., Злочевська, Л. С., & Гончар, Н. С. (2012). *Методи психодіагностики у професійному самовизначенні учнівської молоді: методичний посібник для педагогічних працівників*. Київ: ІПТО НАПН України.
<https://lib.iitta.gov.ua/2303/>

Шимановський, М. М., & Вовковінський, М. І. (2015). *Підготовка учнівської молоді до підприємницької діяльності в процесі допрофесійної та професійної підготовки: Методичні рекомендації*. Київ: ІПТО НАПН України.
https://lib.iitta.gov.ua/724963/1/pidhotovka_maibutnikh_kvalifikovanykh_kadriv_do_pidpriemnytskoi_diialnosti.pdf

Довідкові видання

Гриценко, І. А., Сохацька, Г. М., Базиль, Л. О., & Орлов, В. Ф. (2021). Теоретичні і методичні основи підготовки майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого бізнесу. In: Радкевич, В. О., & Єршова, Л. М. (Ред.). *Професійна (професійно-технічна) та фахова передвища освіта: інформаційно-аналітичні матеріали (с.41–69)*. Житомир: Полісся.

Базиль, Л. А., Байдулін, В. Б., Гриценко, І. А., Єршова, Л. М., Орлов, В. Ф., Савченко М. О., Теловата, М. Т., & Тітова, О. А. (2022). *Підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до молодіжного підприємництва: довідник*. Київ: Інститут професійної освіти НАПН України. С. 175.

Наукові видання

монографії

Алексеева, С. В., Базиль, Л. О., Байдулін, В. Б., Гриценко, І. А., Єршова, Л. М., Закатнов, Д. О. (Ред.), Орлов, В. Ф., Сохацька, Г. В. (2023). *Теоретичні і методичні основи підготовки майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого бізнесу: монографія*. Київ: ІПТО НАПН України. <https://lib.iitta.gov.ua/735406/1/>

Алексеева, С. В., Величко, Н. О., Єршова, Л. М., Закатнов, Д. О., Кузьмінська, Л. Д., Лозовецька, В. Т., & Орлов, В. Ф. (2019). *Система консультування з професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів: монографія*. Житомир: Полісся. <https://lib.iitta.gov.ua/717388/1/>

Алексеева, С. В., Базиль, Л. О., Гриценко, І. А., Єршова, Л. М., Закатнов, Д. О., Орлов, В. Ф., & Сохацька, Г. В. (2020). *Підготовка майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого*

бізнесу: теорія і практика: монографія. Житомир: «Полісся».
https://lib.iitta.gov.ua/724963/1/pidhotovka_maibutnikh_kvalifikovanykh_kadriv_do_pidpriemnytskoi_diialnosti.pdf

Алексеева, С. В., Вовковінський, М. І., Закатнов, Д. О., Злочевська, Л.С., Карп'юк, М. Д., Орлов, В. Ф., Павлов, Ю. О., & Шимановський, М. М. (2014) *Підготовка учнів професійно-технічних навчальних закладів до планування й реалізації професійної кар'єри: теорія і практика: монографія*. Київ: ТОВ «НВП Поліграфсервіс».
<https://lib.iitta.gov.ua/7880/1/MONOGRAF%202014%20PUBL.pdf>

Базиль, Л., Орлов, В. (2022). Інноваційні технології консультування з молодіжного підприємництва в системі професійної освіти. *Modern technologies for solving actual society's problems: monograph*. Edited by Oleksandr Nestorenko and Iryna Ostopolets. Publishing House of Katowice School of Technology, С. 64-74. URL:<http://www.wydawnictwo.wst.pl/uploads/files/cbc90411fde873876f9870363f0a3c80.pdf>, DOI: 10.54264/M016.

Лозовецька, В. Т. (2015). *Професійна кар'єра особистості в сучасних умовах: монографія*. Київ: Міленіум. <https://core.ac.uk/download/pdf/32310612.pdf>

Закатнов, Д. (2012). *Технології підготовки учнівської молоді до професійного самовизначення: монографія*. Київ: Педагогічна думка. <https://lib.iitta.gov.ua/2192/>

Статті, матеріали конференцій, тези

Алексеева, С. (2020). Дизайн і підприємництво: сучасні проблеми та перспективи підготовки до підприємницької діяльності в системі дизайн-освіти. *Мистецька освіта: зміст, технології, менеджмент: Серія: Педагогічні науки*, 15, 57-71. <https://doi.org/10.37041/2410-4434-2020-15-4>.

Алексеева, С. (2020). Особливості сучасної підготовки молоді до підприємницької діяльності. In Радкевич, В. О. ред., *Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIV звітної Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 7 травня 2020 р.)*, (с.88-90). Київ : ПТОО НАПН України. <https://ivet.edu.ua/component/k2/item/1047-naukovometodychne-zabezpechennya-profesijnoyi-osvity-i-navchannya>.

Алексеева, С. (2020). Соціальне підприємництво і професійна освіта: можливості та перспективи. In Радкевич, В. О. (ред.), *Професійна освіта в умовах сталого розвитку суспільства: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 29 жовтня 2020 р.)*, (с. 99-102). Київ: ПТОО НАПН України. <https://ivet.edu.ua/events/iii-mizhnarodna-naukovo-praktychna-konferentsiia>.

Базиль Л. (2023). Концепція консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти. *Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи : матеріали XII міжнар. наук.-практ. конференції (м. Хмельницький, 19–20 жовт. 2023 р.)*, (с. 83–86). Хмельницький : ХНУ.

<https://drive.google.com/file/d/1O96NK1wpgLd7wmLuPLv7bcAdX3lgO6WJ/view>

Базиль, Л. (2019). Діяльність центрів консультування з професійної кар'єри: вітчизняний і зарубіжний досвід. In В. О. Радкевич, ред. *Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIII звітної*

Всеукр. науково-практичної конф. (м. Київ, 18–28 березня 2019 р.), (с. 113–118). Київ: ПТО НАПН України. <https://lib.iitta.gov.ua/717592/1/13>

Базиль, Л. (2019). Індивідуально-особистісні якості успішної підприємницької діяльності. In *Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи : тези доп. X міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 7–8 листоп. 2019 р.), (с. 111–112). Хмельницький: ХНУ.*

Базиль, Л. (2019). Освіта, успіх і кар'єра – свій шлях у професійній сфері. *Професійна освіта*, 1(82), 61–63.

Базиль, Л. (2019). Розвиток соціального партнерства у сфері професійної (професійно-технічної) освіти регіону. *Професійна освіта*, 3(84), 54–55.

Базиль, Л. (2019). Соціальне партнерство й інші пріоритетні завдання профтехосвіти. *Освіта і суспільство*. Липень, с. 6.

Базиль, Л. (2020). *Розвиток здатності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності в умовах становлення малого бізнесу*. In Радкевич, В. О. ред., *Професійна освіта в умовах сталого розвитку суспільства: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 29 жовтня 2020 р.), (с. 50–55). Київ: ПТО НАПН України.*

Базиль, Л. (2022). Розвиток здатності здобувачів професійної освіти до підприємницької діяльності у повоєнний період. *Інноваційна професійна освіта*, 1(2), 8-11. <https://doi.org/10.32835/2786-619X.2022.2.8-11>

Базиль, Л. (2023). Концепція консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти. *Інноваційна професійна освіта*, 2(9), 343–347. Київ: ПТО НАПН України. <https://doi.org/10.32835/2786-619-X/2023/2.9>

Базиль, Л. (2023). *Концепція консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва*, Сучасна наука та освіта: стан, проблеми, перспективи: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (20-21 березня 2023 р., м. Полтава), (с.234–237). Полтава: ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка». <https://doi.org/10.12958/978-617-8016-78-4-2023>

Базиль, Л. (2023). *Молодіжне підприємництво і професійна освіта України в умовах воєнного стану*, Розвиток педагогічної майстерності майбутнього педагога в умовах освітніх трансформацій: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 квітня 2023 р.), (с. 19–25). Глухів: Глухівський НПУ ім. О. Довженка.

<https://drive.google.com/file/d/1eLVQhuFJKuYsvn53ZB0grZstPMeDLE0j/view>

Базиль, Л. О. (2019). *Особливості функціонування центрів консультування з професійної кар'єри у закладах освіти*, Організаційно-педагогічні умови створення і функціонування Центру консультування з професійної кар'єри учнівської молоді: матеріали всеукр. наук.-практ.он-лайн семінар, (5 грудня 2019 р.),(с. 5–8). Колки: Колківське вище професійне училище.

<https://ivet.edu.ua/component/k2/item/968-orhanizatsiynopedahohichni-umovy-stvorennya-i-funktsionuvannya-tsentru-konsultuvannya-z-profesiynoyi-karyery-uchnivskoyi-molodi>.

Базиль, Л. О. (2020). Діяльність центрів консультування з професійної кар'єри у закладах професійної (професійно-технічної) освіти: суперечності та шляхи їх вирішення. *ScienceRise: Pedagogical Education*, 1(34), 31-35. <https://doi.org/10.15587/2519-4984.2020.191053>.

Базиль, Л. О. (2020). *Концептуальні засади підготовки здобувачів професійної освіти до підприємницької діяльності*, Актуальні проблеми технологічної і професійної освіти: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (14 травня 2020 р.), (с. 17–24). Глухів: Глухівський НПУ ім. О. Довженка, 2020.

Базиль, Л. О. (2020). *Методичні аспекти підготовки здобувачів професійної освіти до підприємницької діяльності*. In Радкевич, В. О. ред., Науково- методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIV звітної Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 7 травня 2020 р.), (с. 45–50). Київ: ПТО НАПН України. <https://ivet.edu.ua/component/k2/item/1047-paukovometodychne-zabezpechennya-profesijnoyi-osvity-i-navchannya>.

Базиль, Л. О. (2020). *Особливості функціонування центрів консультування з професійної кар'єри у закладах освіти*, Організаційно-педагогічні умови створення і функціонування Центру консультування з професійної кар'єри учнівської молоді: матеріали Всеукр. наук.-практ. онлайн семінару (5 грудня, 2019 р.), (с. 5-8). Колки: Колківське вище професійне училище.

Базиль, Л. О. (2021, березень 25). *Комунікативна діяльність суб'єктів підприємництва: теоретичні і практичні аспекти*. In В.О. Радкевич (ред.), Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XV Всеукраїнської науково-практичної конференції (звітної), (с. 26–29). Київ: ПТО НАПН України.

Базиль, Л. О., & Орлов, В. Ф. (2020). Підприємницька компетентність і ділова активність – необхідні якості професійного успіху фахівця. *Теоретичні питання культури, освіти та виховання*, 2 (60), 15–18.

Базиль, Л., & Орлов, В. (2020). Формування ділової активності майбутніх робітників. *Професійна освіта*, 4 (89), 7–10.

Базиль, Л., & Орлов, В. (2023). Консультування з молодіжного підприємництва: методологія і концепція. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*, 3(127), 149-163. <https://pedscience.sspu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/09/%D0%B1%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%BB%D1%8C.pdf>

Базиль, Л. О., & Орлов, В. Ф. (2022). Проблеми консультування з питань розвитку молодіжного підприємництва. *Professional Pedagogics*, 1(24), 18-26. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2022.24.18-26>.

Базиль, Л. О. (2021). Підготовка майбутніх фахівців до підприємницької діяльності: реалії і перспективи. *Professional Pedagogics*, 2 (23), 149-158. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2021.23>.

Байдулін, В. (2019). *Використання ІКТ у консультуванні з професійної кар'єри учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти України*. In В.О. Радкевич (ред.), Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIII звітної Всеукр. науково-практичної конф. (м. Київ, 18–28 березня 2019 р.), (с. 124–126). Київ: ПТО НАПН України.

Байдулін, В. (2019). *Зарубіжний досвід підвищення рівня фінансової грамотності населення*, Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи: тези доп. X міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 7–8 листоп. 2019 р.), (с. 206–207). Хмельницький: ХНУ.

Байдулін, В. (2020). *Проблеми інформатизації кар'єрного зростання майбутніх спеціалістів*. In Радкевич, В. О. (ред.), Професійна освіта в умовах

сталого розвитку суспільства: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 29 жовтня 2020 р.), (с. 65–68). Київ: ПТО НАПН України.

Байдулін, В. Б. (2020). *Розвиток фінансової грамотності в контексті підвищення фінансового добробуту населення України*. In Радкевич, В. О. ред., Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIV звітної Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 7 травня 2020 р.), (с. 113–116). Київ: ПТО НАПН України. <https://ivet.edu.ua/component/k2/item/1047-naukovometodychne-zabezpechennya-profesiynoi-osvity-i-navchannya>.

Байдулін, В. Б. (2021). *Педагогічна технологія розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників: сутність та етапи*. In В.О. Радкевич (ред.), Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XV Всеукраїнської науково-практичної конференції (звітної), (с. 39–41), Київ: ПТО НАПН України.

Байдулін, В. Б. (2023, березня 30). Аспекти консультування з молодіжного підприємництва в умовах діяльності у воєнний та повоєнний періоди. *Інноваційна професійна освіта*, 2(9), 353–357. <https://lib.iitta.gov.ua/736078/>

Байдулін, В. Б. (2022, травень 20). Актуальні питання консультування з молодіжного підприємництва в умовах сучасності, 1(2), 12–15. <https://conference.ivet.edu.ua/index.php/2022-1/article/view/2/2>

Байдулін, В. Б. (2023). *Нормативно-правова база інноваційної підприємницької діяльності в Україні*, Розвиток педагогічної майстерності майбутнього педагога в умовах освітніх трансформацій: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Глухів, (с. 96–100). Глухів: Глухівський НПУ ім. О. Довженка. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/735605>

Байдулін, В. Б., (2022). Консультування учнівської молоді з бізнес-кар'єри в сучасному інформаційному просторі. *Професійна освіта: науково-методичний журнал*, 4(97), 26–28. https://lib.iitta.gov.ua/735613/1/Baydulyn_2022.pdf

Bazyl, L., Shatkovska, H., Klymenko, M., Radkevych, V. (2019). Psychological and pedagogical features of the career growth of vocational education's teachers. *Edición Especial*, 35 (23), 763–779.

Ваніна, Н. (2023). *Консультування як ресурс для підтримки інноваційної діяльності молодіжного підприємництва у повоєнний час*, Розвиток сучасної науки та освіти: реалії, проблеми якості, інновації: матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, (с. 354–361). Запоріжжя: ТДАТУ, http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/17005/1/MATERIALS%20of%20the%20%D0%86V%20International%20Scientific_%202023_177-183.pdf

Ваніна, Н. (2023). Консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти: система політичних дій та соціально-економічних ефектів. *Colloquium-journal*, 26(185), 12–16. <https://colloquium-journal.org/wp-content/uploads/2023/10/Colloquium-journal-2023-185-1.pdf>

Ваніна, Н. (2023). *Консультування з молодіжного підприємництва як умова самореалізації особистості*, Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи: матеріали XII міжнар. наук.-практ. конференції (м. Хмельницький, 19–20 жовт. 2023 р.), (с. 86–88). Хмельницький: ХНУ. <https://drive.google.com/file/d/1O96NK1wpgLd7wmLuPLv7bcAdX3lgO6WJ/view>

Ваніна, Н. (2023). Науково-методичне забезпечення функціонування центрів кар'єри і бізнесу для розвитку молодіжного підприємництва, *Інноваційна*

професійна освіта, 2(9), 348–353.
[https://lib.iitta.gov.ua/735583/1/%D0%86%D0%9F%D0%9E_%D0%92%D0%B8%D0%BF_2\(9\)_%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D0%B0%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84_2023.pdf](https://lib.iitta.gov.ua/735583/1/%D0%86%D0%9F%D0%9E_%D0%92%D0%B8%D0%BF_2(9)_%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D0%B0%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84_2023.pdf)

Ваніна, Н. (2023). *Роль молодіжного підприємництва у вирішенні соціально-економічних проблем в процесі післявоєнної відбудови*, Сучасна наука та освіта: стан, проблеми, перспективи: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, (с. 486–488). Полтава: ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка». <http://dspace.luguniv.edu.ua/xmlui/handle/123456789/9720?show=full>

Гриценко І. (2023). *Форми і методи організації консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти в умовах воєнного стану*. Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи : матеріали XII міжнар. наук.-практ. конференції (м. Хмельницький, 19–20 жовт. 2023 р.), (с. 88–89). Хмельницький : ХНУ. <https://drive.google.com/file/d/1O96NK1wpgLd7wmLuPLv7bcAdX3lgO6WJ/view>

Гриценко, І. А., & Єршова, Л. М. (2022). Інтерактивні форми й методи підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності. *Професійна педагогіка*, 1(24), 81-90. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2022.24.81-90>.

Гриценко, І. (2019). Педагогічна технологія розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих кадрів у процесі проектної діяльності. In *Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи*: тези доп. X міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 7–8 листоп. 2019 р.), (с. 20–22). Хмельницький: ХНУ.

Гриценко, І. (2019). *Соціально-психологічне забезпечення планування кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів*. In В. О. Радкевич, ред. Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIII звітної Всеукр. науково-практичної конф. (м. Київ, 18–28 березня 2019 р.), (с.126–128). Київ: ПТО НАПН України.

Гриценко, І. (2020). *Розвиток підприємницького таланту майбутніх кваліфікованих кадрів у процесі проектної діяльності*. In Радкевич, В. О. ред. Професійна освіта в умовах сталого розвитку суспільства: матеріали III Міжнар. науково-практичної конф. (м. Київ, 29 жовтня 2020 р.), (с. 106–110). Київ: ПТО НАПН України.

Гриценко, І. А. (2020). *Проектна діяльність як засіб розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих кадрів*. In Радкевич, В. О. ред. Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIV звітної Всеукр. науково-практичної конф. (м. Київ, 7 травня 2020 р.), (с. 91–94). Київ: ПТО НАПН України. <https://ivet.edu.ua/component/k2/item/1047-naukovometodychne-zabezpechennya-profesijnoyi-osvity-i-navchannya>.

Гриценко, І. А. (2020). Проектна діяльність як засіб формування підприємницької активності в учнівській молоді. *Вища школа*, 2(187), 27–36.

Гриценко, І. А. (2021). Модель розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців у процесі проектної діяльності. *Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького, Серія педагогічні науки*, 3, 141–148. <https://doi.org/10.31651/2524-2660-2021-3-141-148>.

Гриценко, І. А. (2021, березень 25). *Розвиток підприємницької компетентності засобами проектної діяльності майбутніх кваліфікованих кадрів*. In В.О. Радкевич (ред.), Науково-методичне забезпечення професійної

освіти і навчання: матеріали XV Всеукраїнської науково-практичної конференції (звітної), (с. 37-39). Київ: ПТО НАПН України.

Гриценко, І. А. (2022). Методика розвитку підприємницької активності учнівської молоді засобами проектної діяльності. *Наукові записки Малої академії наук України*, 2(24), с. 19–27. <http://doi.org/10.51707/2618-0529-2022-24-03>. В Е-бібліотеці: <http://lib.iitta.gov.ua/731900/>.

Гриценко, І. А. (2022, травень 20). Розвиток навичок малого підприємництва в учнівській молоді закладів професійної (професійно-технічної) освіти, *Інноваційна професійна освіта*, 1(2), 17–20. <https://lib.iitta.gov.ua/735845/1/>

Гриценко, І. А. (2023). *Ефективні стратегії консультування для просування підприємництва серед учнівської молоді ЗП(ПТ)О*, Розвиток сучасної науки та освіти: реалії, проблеми якості, інновації: матеріали IV Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції, (с. 345-348). Запоріжжя: ТДАТУ. <https://lib.iitta.gov.ua/735844/>

Гриценко, І. А. (2023). *Молодіжне підприємництво - кар'єрний вибір серед учнівської молоді ЗП(ПТ)О*, Сучасна наука та освіта: стан, проблеми, перспективи: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, (с. 772-775). Полтава: ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка». <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/735602>

Гриценко, І. А. (2023). Молодіжне підприємництво як фактор розвитку економіки України. *Інноваційна професійна освіта*, 2(9), 353–357. <https://lib.iitta.gov.ua/736078/>

Гриценко, І. А. (2023). Педагогічні умови, форми і методи організації консультування з молодіжного підприємництва у ЗП(ПТ)О в період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України. *Colloquium-journal*, 25(184), с. 3-7. <https://colloquium-journal.org/wp-content/uploads/2023/10/Colloquium-journal-2023-184-1.pdf>

Гриценко, І. А. (2023). *Подолання бар'єрів на шляху до успішного молодіжного підприємництва в програмах професійно-технічної освіти*, Розвиток педагогічної майстерності майбутнього педагога в умовах освітніх трансформацій: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції, (с. 96–100). Глухів: Глухівський НПУ ім. О. Довженка. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/735605>

Єршова, Л. (2019). *Технології мотивації учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти до розвитку професійної кар'єри*. In В.О. Радкевич (ред.), Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIII звітної Всеукр. науково-практичної конф. (м. Київ, 18–28 березня 2019 р.), (с. 108-112). Київ: ПТО НАПН України.

Єршова, Л. (2020). *Розвиток підприємницької компетентності майбутніх фахівців з використанням елементів самоменеджменту*. In Радкевич, В. О. (ред.), Професійна освіта в умовах сталого розвитку суспільства: матеріали III Міжнар. науково-практичної конф. (м. Київ, 29 жовтня 2020 р.), (с.38–43). Київ: ПТО НАПН України.

Єршова, Л. (2022). Перспективи підготовки молоді до підприємницької діяльності у повоєнний час. *Інноваційна професійна освіта*, 1(2), 91–94. <http://doi.org/10.32835/2786-619-X/2022/1.2>.

Єршова, Л. (2022). *Формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності*, Розвиток педагогічної майстерності

майбутнього педагога в умовах освітніх трансформацій: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (13 травня 2022 р.) (с. 94–101). Глухів: Глухівський НПУ ім. О. Довженка.

Єршова, Л. (2023). Методика консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва. *Інноваційна професійна освіта*, 2(9), 358–362. <https://conference.ivet.edu.ua/index.php/2022-1/issue/view/10>

Єршова, Л. (2023). *Методичні аспекти консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва*, Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи: матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Хмельницький, 19 – 20 жовтня 2023 р.), (с. 89–91). Хмельницький: ХНУ.

<https://drive.google.com/file/d/1O96NK1wpgLd7wmLuPLv7bcAdX3lgO6WJ/view>

Єршова, Л. (2023). *Підготовка педагогів для здійснення консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва*, Розвиток педагогічної майстерності майбутнього педагога в умовах освітніх трансформацій: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 квітня 2023 року), (с. 129-132). Глухів: Глухівський НПУ ім. О. Довженка. <https://drive.google.com/file/d/1eLVQhuFJKuYsvn53ZB0grZstPMeDLE0j/view>

Єршова, Л. (2023). *Уплив молодіжної політики України на підготовку здобувачів професійної освіти до підприємницької діяльності*, Розвиток сучасної науки та освіти: реалії, проблеми якості, інновації: матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (29–31 травня, 2023 р.), (с. 260-264). Запоріжжя: ТДАТУ.

https://drive.google.com/file/d/1TMQEkP0jf3DrMhYx0GSVHnoOt_8fEyBz/view

Єршова, Л. М. (2020). *Самоменеджмент у підготовці майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності*. In Радкевич, В. О. (ред.), *Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIV звітної Всеукр. науково-практичної конф.* (м. Київ, 7 травня 2020 р.), (с. 41–44). Київ: ПТО НАПН України.

Єршова, Л. М. (2020). *Самооцінювання учнівською молоддю готовності до підприємницької діяльності*, Актуальні проблеми технологічної і професійної освіти: матеріали II Міжнар. науково-практичної конф. (14 травня 2020 р.), (с.143–145). Глухів: Глухівський НПУ ім. О. Довженка.

Yershova, L, Zakatnov, D., & Titova, O. (2022). Determination of the pedagogical conditions for organization of youth entrepreneurship consulting in vocational (vocational and technical) education institutions. *Professional Pedagogics*, 2(25), 58-65. <https://doi.org/10.32835/2786-619-X/2022/3.4>.

Єршова, Л. М. (2021, березень 25). *Модернізація змісту загальноосвітньої підготовки в системі професійної (професійно-технічної) освіти*. In В.О. Радкевич (ред.), *Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XV Всеукраїнської науково-практичної конференції (звітної)*, (с. 29–34). Київ: ПТО НАПН України.

Єршова, Л. М. (2021). *Самоменеджмент як основа розвитку в майбутніх фахівців навичок ведення власної справи*. In Ничкало Н. Г., Скиба М. Є., Радкевич В. О. (ред.), *Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи: тези XI Міжнародна науково-практичної конференції*, Хмельницький), (с. 57–60). Хмельницький: ХНУ.

Єршова, Л. М., Шевчук, Л. І., & Шамралюк, О. Л. (ред.) (2022). Формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності: матеріали експерименту всеукраїнського рівня (2019–2021), *Інноваційна професійна освіта*, 2(3). <https://conference.ivet.edu.ua/index.php/2022-1/issue/view/3/3>.

Єршова, О. (2022). *Формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності*, Розвиток педагогічної майстерності майбутнього педагога в умовах освітніх трансформацій: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (13 травня 2022 р.), (с. 94–101). Глухів: Глухівський НПУ ім. О. Довженка.

Закатнов Д. (2023). *Модель консультування з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України*, Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи : матеріали XII міжнар. наук.-практ. конференції (м. Хмельницький, 19–20 жовт. 2023 р.), (с. 91–92). Хмельницький : ХНУ.

<https://drive.google.com/file/d/1O96NK1wpgLd7wmLuPLv7bcAdX3lgO6WJ/view>

Закатнов, Д. (2019). *Кар'єрне консультування учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти: стан і перспективи*. In В. О. Радкевич (ред.), *Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали III звітної Всеукр. науково-практичної конф.* (м. Київ, 18–28 березня 2019 р.), (с. 133–135). Київ: ПІТО НАПН України.

Закатнов, Д. (2019). *Підприємницька діяльність як напрям реалізації кар'єрних планів учнів ЗП(ПТ)О*, Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи: тези доп. X міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 7–8 листоп. 2019 р.), (с. 140–141). Хмельницький: ХНУ.

Закатнов, Д. (2023). *Дисертаційні дослідження з проблем економічної підготовки учнівської молоді*, Формування онлайнових віртуальних колекцій електронних освітніх ресурсів в умовах російської агресії: зб. матеріалів круглого столу, 17 трав. 2023 р. (с. 20–21). Вінниця: ТВОРИ. http://dnppb.gov.ua/wp-content/uploads/2023/07/Formuvannya_onlaynovykh_virtualnykh_kolektsiy_elektronnykh_osvitnikh_resursiv-2023.pdf

Закатнов, Д. (2023). *Консультування з професійної кар'єри: європейські практики*, Розвиток сучасної науки та освіти: реалії, проблеми якості, інновації: матеріали IV Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф. (м. Запоріжжя, 29–31 травня 2023 р.), (с. 322–327). Запоріжжя : ТДАТУ. https://drive.google.com/file/d/1TMQEkP0jf3DrMhYx0GSVHnoOt_8fEyBz/view

Закатнов, Д. (2023). *Психолого-педагогічне обґрунтування моделі консультування з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України*. *Інноваційна професійна освіта*, 2(9), 387–391. <https://conference.ivet.edu.ua/index.php/2022-1/issue/view/10>

Закатнов, Д. О. (2019). *Система консультування з професійної кар'єри учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти*, Організаційно-педагогічні умови створення і функціонування Центру консультування з професійної кар'єри учнівської молоді: матеріали всеукр. наук.-практ. он-лайн семінар, (5 грудня, 2019 р.), (с. 8–11). Колки: Колківське вище професійне училище. <https://ivet.edu.ua/component/k2/item/968-orhanizatsiynopedahohichni-umovy-stvorennya-i-funktsionuvannya-tsentru-konsultuvannya-z-profesiynoi-karyery-uchnivskoyi-molodi>.

Орлов, В. (2023). *Консультування як стратегія допомоги майбутнім молодим підприємцям*. Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XVII Всеукраїнської науково-практичної конференції (звітної) Інституту професійної освіти НАПН України (27 – 30 березня 2023 р.), (с. 387-391). Київ: ІПО НАПН України. <https://doi.org/10.32835/2786-619-X/2023/2.9>

Орлов, В. (2023). *Консультування з кар'єри і підприємництва у професійній освіті*. Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи : матеріали XII міжнар. наук.-практ. конференції (м. Хмельницький, 19–20 жовт. 2023 р.), (с. 101–103). Хмельницький : ХНУ. <https://drive.google.com/file/d/1O96NK1wpgLd7wmLuPLv7bcAdX3lgO6WJ/view>

Орлов, В. Ф. (2023). *Деякі проблеми розвитку молодіжного підприємництва в Україні*, Розвиток педагогічної майстерності майбутнього педагога в умовах освітніх трансформацій: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 квітня 2023 р.), (с. 277–280). Глухів, Глухівський НПУ ім. О. Довженка. http://tpgnpu.ho.ua/images/vidavnictvo_new/2023/7-04-2023/Zbirnik_konf_2023.pdf

Орлов, В. Ф. (2023). *Нова парадигма підготовки майбутніх фахівців до кар'єри у молодіжному підприємстві*, Сучасна наука та освіта: стан, проблеми, перспективи: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (20–21 березня 2023 р., м. Полтава), (с. 131–133). Полтава. <https://doi.org/10.12958/978-617-8016-78-4-2023>.

Орлов, В. (2019). *Педагогічні технології розвитку кар'єрних орієнтацій учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти*. In В. О. Радкевич (ред.), Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIII звітної Всеукр. науково-практичної конф. (м. Київ, 18–28 березня 2019 р.), (с. 120–123). Київ: ПТТО НАПН України.

Орлов, В. (2019). *Професійне становлення і ділова активність особистості*. In Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи: тези доп. X міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 7–8 листоп. 2019 р.), (с. 82). Хмельницький: ХНУ.

Орлов, В. (2020). *Формування здатності випускників закладів професійної освіти планувати успішну підприємницьку діяльність в умовах економічної нестабільності*. In Радкевич, В. О. (ред.), Професійна освіта в умовах сталого розвитку суспільства: матеріали III Міжнар. науково-практичної конф. (м. Київ, 29 жовтня 2020 р.), (с. 47–50). Київ: ПТТО НАПН України.

Орлов, В. (2022). Розвиток ділової активності майбутніх кваліфікованих робітників. *Інноваційна професійна освіта*, 1(2), 178–181.

Орлов, В. (2023). Підготовка майбутніх фахівців до підприємництва: теорія і практика. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*, 7 (131), 84–98. 10.24139/2312-5993/2023.07/084-098. <https://pedscience.sspu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/11/%D0%BE%D1%80%D0%BB%D0%BE%D0%B2.pdf>

Орлов, В. Ф. (2020). *Ділова активність випускника ЗП(ПТ)О як показник якості професійної освіти*, Актуальні проблеми технологічної і професійної освіти: матеріали II Міжнар. науково-практичної конф. (14 травня 2020 р.), (с. 54–56). Глухів: Глухівський НПУ ім. О. Довженка.

Орлов, В. Ф. (2020). *Підприємницька компетентність і ділова активність у професійній підготовці кваліфікованих робітників*. In Радкевич, В. О. (ред.),

Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIV звітної Всеукр. науково-практичної конф. (м. Київ, 7 травня 2020 р.), (с. 64-67). Київ: ПТО НАПН України. <https://ivet.edu.ua/component/k2/item/1047-naukovometodychne-zabezpechennya-profesiynoyi-osvity-i-navchannya>.

Орлов, В. Ф. (2020). *Розвиток кар'єрної і підприємницької компетентностей учнівської молоді в закладах освіти*. In Організаційно-педагогічні умови створення і функціонування Центру консультування з професійної кар'єри учнівської молоді: матеріали всеукр. наук.-практ.онлайн семінару. (Колки, 5 грудня, 2020 р.). Колки: Колківське вище професійне училище, 2020.

Орлов, В., & Закатнов, Д. (2019). Консультування з професійної кар'єри учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти: результати дослідження. *Професійна освіта: науково-методичний журнал*, 2(83), 58–60.

Орлов, В. Ф. (2019). *Розвиток кар'єрної і підприємницької компетентностей учнівської молоді в закладах освіти*, Організаційно-педагогічні умови створення і функціонування Центру консультування з професійної кар'єри учнівської молоді: матеріали всеукр. наук.-практ.он-лайн семінар, (5 грудня, 2019 р.), (14–17). Колки: Колківське вище професійне училище. <https://ivet.edu.ua/component/k2/item/968-orhanizatsiynopedahohichni-umovy-stvorennya-i-funktsionuvannya-tsentru-konsultuvannya-z-profesiynoyi-karyery-uchnivskoyi-molodi>.

Осипенко, С. (2019). *Роль самоосвіти в кар'єрному розвитку особистості в умовах ринкової економіки*, Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи: тези доп. X міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 7–8 листоп. 2019 р.), (с. 73). Хмельницький: ХНУ.

Патока, А. (2020). *Формування людського капіталу в закладах професійної (професійно-технічної) та перспективи його розвитку*. In Радкевич, В. О. (ред.), Професійна освіта в умовах сталого розвитку суспільства: матеріали III Міжнар. науково-практичної конф. (м. Київ, 29 жовтня 2020 р.), (с. 77–80). Київ: ПТО НАПН України.

Савченко, М.О. (2021). *Аспекти формування інтересу до підприємницької діяльності в учнів ПТНЗ*. In В. О. Радкевич (ред.), Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XV Всеукраїнської науково-практичної конференції (звітної), (с. 81–83). Київ: ПТО НАПН України.

Сохацька, Г. (2020). *Модельовання педагогічної системи підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого та середнього бізнесу в Україні*. In Радкевич, В. О. (ред.), Професійна освіта в умовах сталого розвитку суспільства: матеріали III Міжнар. науково-практичної конф. (м. Київ, 29 жовтня 2020 р.), (с. 55–59). Київ: ПТО НАПН України.

Сохацька, Г. В. (2020). *Провідні напрями підготовки кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності*. In Радкевич, В. О. (ред.), Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XIV звітної Всеукр. науково-практичної конф. (м. Київ, 7 травня 2020 р.), (с. 113–116). Київ: ПТО НАПН України. <https://ivet.edu.ua/component/k2/item/1047-naukovometodychne-zabezpechennya-profesiynoyi-osvity-i-navchannya>.

Тітова, О., & Єршова, Л. (2022). Розвиток молодіжного підприємництва на основі кластерних ініціатив. *Інноваційна професійна освіта*, 3(4). <https://doi.org/10.32835/2786-619-X/2022/2.3>.

Тітова, О. А. (2022). Всеукраїнський науково-практичний вебінар «Концептуальні засади молодіжного підприємництва». *Професійна освіта: науково-методичний журнал*, 4(97).
https://lib.iitta.gov.ua/734223/1/PTO_4_2022.pdf

Виробничо-практичне видання

Байдулін Валерій Борисович
Ваніна Наталя Миколаївна
Гриценюк Інна Антонівна
Єршова Людмила Михайлівна
Закатнов Дмитро Олексійович
Савченко Маргарита Олександрівна

**КОНСУЛЬТУВАННЯ ЗДОБУВАЧІВ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ З
МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДЛЯ ПОВОЄННОГО
ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Методичний посібник

[Електронне видання]

Редактор-коректор – Л. С. Гуменна
Комп'ютерна верстка та обкладинка¹¹⁶ – Л. О. Шестерікова

Формат 60x84/16.

Авт. арк. 9,0.

Зам. 3/2023

Видавець і виготівник Інститут професійної освіти НАПН України.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру:
серія ДК № 3805 від 21.06.2010 року

¹¹⁶ Фото обкладинки з мережі Інтернет: https://img.freepik.com/premium-vector/abstract-red-arrow-geometric-direction-white-blank-space-design-modern-futuristic-background-vector_33869-2476.jpg